

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.Г.Деменкова/

17 мая

2018 г.

Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО Строительная
Компания «Контакт»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2018.339.ВКР

Консультанты, (должность)

д.э.н., доцент

/Н.В.Зяблицкая/

2018 г.

Руководитель работы

к.э.н. доцент

/А.В.Прокопьев/

12 мая

2018 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы

обучающийся группы ДО-517

/А.Х.Носиров/

11 мая

2018 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

12 мая

2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Носиров А.Х. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО Строительная Компания «Контакт» . - Челябинск: ЮУрГУ, ДО-517, 88 с., 21 ил., 24 таб., библиогр. список – 32 наим., 1 прил., 20 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки стратегических направлений развития для ООО СК «Контакт».

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО СК «Контакт», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработан инвестиционный проект строительная программа «Стройбизнес». В рамках данного проекта предлагается внедрение системы управления строительством «Стройбизнес».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «КОНТАКТ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития.....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	11
1.3 Организационно-производственная структура.....	19
1.4 Отраслевые особенности функционирования ООО Строительная Компания «Контакт».....	27
1.5 SWOT-анализ.....	28
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	35
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО Строительная Компания «Контакт».....	35
2.2 Анализ состава и структуры баланса.....	38
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	46
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	50
2.5 Оценка деловой активности.....	53
2.6 Оценка рентабельности.....	55
2.7 Анализ затратности функционирования.....	57
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «КОНТАКТ».....	64
3.1 Сущность проекта.....	64
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта.....	68
3.3 Оценка эффективности проекта.....	71
3.4 Анализ чувствительности проекта.....	82

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	84
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	85
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО Строительная Компания «Контакт».....	88

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы дипломного проекта очевидна, поскольку нефтедобывающая промышленность является основной базовой отраслью страны, от которой во многом зависит благополучие других отраслей материального производства, а также строительства, транспорта и других сфер нематериального производства. Особенностью современной ситуации в нефтегазовом комплексе является переход его в совершенно иную стадию развития. Если раньше он выполнял свою главную задачу за счет перемещения нефтедобычи в новые регионы посредством вовлечения в разработку новых месторождений, то теперь такие шаги лишь частично оказывают влияние на объемы и эффективность добычи нефти. Основные запасы, которые можно использовать, уже открыты и находятся в интенсивной эксплуатации. А освоение иных крупных месторождений, в силу объективных условий, будет растянуто во времени и не скоро принесет отдачу. Поэтому в нефтегазовом комплексе ситуация ныне такова, что во всех звеньях технологической цепи необходимо осуществлять максимально эффективную деятельность.

Финансовое состояние является ключевой характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На этой характеристике пересекаются интересы всех лиц, так или иначе связанных с конкретным предприятием. Достижение целей собственников, инвесторов, кредиторов, деловых партнеров, государства невозможно без поддержания достаточно высокого уровня финансового положения хозяйствующего субъекта. То есть, приемлемый уровень финансового состояния служит необходимым, хотя, конечно, далеко и недостаточным условием реализации всего спектра целей деятельности каждого предприятия.

Объектом дипломного проекта выступает ООО Строительная Компания «Контакт».

Целью дипломного исследования является проведение анализа финансового состояния ООО Строительная Компания «Контакт» и предложение мероприятий по совершенствованию деятельности исследуемого предприятия.

Для достижения данной цели необходимо решение следующих задач:

- дать характеристику ООО Строительная Компания «Контакт» и отраслевых особенностей его функционирования;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО Строительная Компания «Контакт»;
- проанализировать эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия.

Структура дипломного проекта обусловлена целью и задачами, и включает в себя введение, три главы, заключение и список использованной литературы. Первая глава посвящена характеристике ООО Строительная Компания «Контакт» и отраслевых особенностей его функционирования. Вторая глава проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО Строительная Компания «Контакт». В третьей главе рассматриваются мероприятия по совершенствованию деятельности ООО Строительная Компания «Контакт».

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО СК «КОНТАКТ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития

Строительством нефтегазовых месторождений в Западной Сибири занимается очень много строительных организаций. Строительство нефтегазовых месторождений Западной Сибири пользуется огромным спросом. Строительная Компания «Контакт» - это современная и динамично развивающаяся в условиях рыночной экономики компания, которая успешно работает вот уже более 12 лет на рынке строительных услуг

Строительная Компания «Контакт» осуществляет весь комплекс работ в сфере обустройства нефтяных месторождений, строительство, реконструкция, сервисное обслуживание объектов добычи и транспортировки нефти и газа. Компания является одним из лидеров рынка по строительству площадочных объектов и систем трубопроводного транспорта в Ханты - Мансийском автономном округе. ООО Строительная Компания «Контакт» свою производственную деятельность по обустройству нефтяных и газовых месторождений осуществляет с 2011 года. Компания специализируется на комплексе решений в нефтегазовой отрасли, гарантируя производительность, эффективность, надежность и качество на всех этапах работ – от технико-экономического обоснования до ввода готового объекта в эксплуатацию. Строительная Компания «Контакт» является одним из основных партнеров на рынке по строительству систем трубопроводного транспорта. Уже более 11 лет успешно работает в строительном бизнесе и выполняет комплексные работы по строительству трубопроводов для нефтеперерабатывающих предприятий среднего и крупного бизнеса Уральского федерального округа.

1.2 Цель и виды деятельности

Услуги, предоставляемые Строительная Компания «Контакт»:

- реализация сложных и масштабных проектов
- реализация проектов в тяжелых климатических условиях
- ремонтно-механическая мастерская
- строительство трубопроводов «под ключ»
- освидетельствование и оценка выполненных работ

Преимуществом Строительная Компания «Контакт» является собственный автопарк, который состоит из 266 единиц гусеничной и колесной техники. Это позволяет вести строительно-монтажные работы одновременно на нескольких месторождениях, в том числе: ЗападноУстьБалыкском, Тайлаковском, Ачимовском Аганском, Ново-Покурском. При строительстве линейных трубопроводов, работы выполняются поэтапно:

- Подготовка полосы отвода для СМР (строительно-монтажные работы)
- Завоз трубопровода на трассу
- Сварка в нитку
- Рентген-контроль
- Изоляция сварных соединений
- Комплекс земляных работ
- Монтаж крановых узлов трубопроводов
- Испытание трубопроводов
- Сдача объекта в эксплуатацию

В год Строительная Компания «Контакт» строит и запускает более 100 км трубопроводов различных диаметров для транспортировки нефти и газа и высоконапорных водоводов для поддержания пластового давления скважин.

Выполненные проекты ООО Строительная Компания «Контакт»:

- Газопровод для Тайлаковского месторождения. Газопровод построен за 3 месяца в болотистых и труднопроходимых местностях. Протяженность: 41 км.
- Газопровод для Западно-Усть-Балыкского месторождения. Протяженность: 36 км.

Одним из основных направлений деятельности Строительная Компания «Контакт» является строительство площадочных объектов на нефтяных и газовых месторождениях. Оработана технология выполнения работ вахтовым методом на удаленных объектах, в районах с плохо развитой инфраструктурой. Компания обладает большим опытом по мобилизации строительной техники, оборудования и материалов на дальние расстояния в короткие сроки для выполнения строительно-монтажных работ. Производственная мощность компании позволяет мобилизовать и сосредоточить на объектах необходимое количество персонала, оборудования и материальных ресурсов для достижения требуемых сроков выполнения работ. В процессе строительства объектов Строительная Компания «Контакт» опирается на современный уровень производства и новые подходы к обеспечению экологической безопасности.

Выполненные проекты:

- Дожимная насосная станция для Западно-Усть-Балыкского месторождения. Строительство ДНС с линейными трубопроводами для транспортировки нефти и газа. Построено за 9 месяцев.
- ГТЭС для Тайлаковского месторождения. Мощность - 36 МВт

А также Строительная Компания «Контакт» предоставляет услуги по техникам. Спецтехника способна эффективно справиться с большинством видов работ в самых разных областях, без привлечения дополнительных специалистов, экономя необходимое время и деньги. Компания предоставляет своим клиентам возможность выбора из огромного грамотно подобранного автопарка спецтехники. Компания самым тщательным образом подбирает машины и оборудование для своего автопарка, и готовы предоставить клиенту технику и

комплектующие, максимально конкретно отвечающие поставленным перед ними целям.

В автопарк компании входят:

- разнообразная универсальная и узкоспециализированная техника
- только самые современные и высокопроизводительные машины
- машины, регулярно проходящие ТО, находящиеся в отменном техническом состоянии.

В автопарке Строительная Компания «Контакт» имеется 266 наименований техники и оборудования от лучших производителей, среди которых:

- Валочно-пакетирующая машина
- Скидор
- Харвестер
- Каттерпилеры
- Мульчер
- Форвардеры
- Тягачи
- Автосамосвалы
- Сварочные агрегаты
- Экскаваторы
- Трубоукладчики
- Автокраны
- Гусеничные вездеходы
- Бульдозеры
- Фронтальные погрузчики
- Сваебои
- Лесозаготовительная техника
- Топливоно-заправочная техника
- Кран на гусеничном ходу
- Спецтехника

- Каток
- Прочие автотранспортные средства

ООО Строительная Компания «Контакт» располагает крупным парком современной строительной техники и специализированного оборудования. 80% техники приобретено и поставлено на баланс предприятия в период 2011-2013г., техника не требует капитального ремонта, обладает высокими техническими характеристиками. Также компания располагает средствами для организации базы дислокации на производственных объектах (вагоны-столовые, сушилки, бани, электростанции и др.). Регулярно ООО Строительная Компания «Контакт» инвестирует в обновление и расширение технопарка. Только за 2013г. он увеличился на 30%. Компания планирует сохранить эту положительную динамику, гарантируя заказчикам и партнерам высокий уровень качества и производительности.

Строительная Компания «Контакт» представляет комплекс услуг в гражданском строительстве, объединяя в себе строительную и проектную организацию, что позволяет специалистам воплощать самые смелые идеи, при этом добиваясь высокого качества в выполнении строительных работ. Компания имеет серьезный опыт как в возведении классических домов из кирпича или бруса, так и в проектах с применением более современных, а также инновационных материалов для строительства частных домов. В настоящее время наличие коттеджа или загородного дома становится символом успеха и комфорта. Некоторые считают такой комфорт недостижимым, однако специалисты компании докажут вам обратное. Использование инженерного подхода к разработке проектов и составлению смет позволит клиентам значительно сэкономить уже на начальном этапе строительства, а выстроенная на постоянном контроле система качества даст возможность в конечном итоге получить дом вашей мечты. Кроме уже имеющихся типовых проектов специалисты готовы к индивидуальным разработкам с учетом всех условий, выдвинутых заказчиком.

Независимо от типа постройки компания гарантирует качество и соблюдение сроков, выделенных на строительство.

Виды выполняемых строительных работ:

- Работы, включающие в себя разработку грунта, перемещение, укладку и уплотнение
- Строительство ленточных, столбчатых, свайных и плитных фундаментов
- Кладка наружных и внутренних стен зданий и сооружений
- Возведение стропильной системы и кровли
- Внутренняя и наружная отделка зданий
- Плиточные (кафельные) работы
- Любые сантехнические работы. Монтаж систем отопления, водоснабжения и канализации
- Электропроводка, монтаж выключателей и розеток, установка электрооборудования, прокладка кабеля
- Установка окон, монтаж пластиковых и металлопластиковых окон
- Покраска пола, стен, потолка, фасада. Поклейка и покраска обоев, художественные лепные работы.

Лаборатория неразрушающего контроля и технической диагностики, является одним из преимуществ компании, она расположена на территории предприятия и включает рабочую комнату персонала, фотолабораторию и склад для хранения рентгеновских дефектоскопов. Лаборатория проводит проверку неразрушающими методами контроля, согласно ПБ 03-372-00 «Правила аттестации и основные требования к лабораториям неразрушающего контроля», утвержденным постановлением Госгортехнадзора России № 29 от 02.06.2000г. Главной задачей неразрушающего контроля является выявление различного рода дефектов объекта контроля, повышение эксплуатационной надежности оборудования на основе четкого определения его технического состояния, выделение физических и

механических факторов и явлений, приводящих к снижению уровня надежности и возможному возникновению отказов.

В штате Строительная Компания «Контакт» более 400 высококвалифицированных специалистов, обладающих опытом реализации сложных проектов по капитальному строительству, ремонту и реконструкции трубопроводов. Важным направлением компании является инвестирование в развитие своей команды для профессионального роста сотрудников. В Строительной Компании «Контакт» разработаны программы по обучению и повышению квалификации за счет предприятия. Развивая свой бизнес, компания не забывает о социальных программах, создавая сотрудникам компании достойные условия для жизни и работы. Комфортабельные офисные помещения, современное оборудование, наличие вагон-городков, общежитие, кухонь-столовых, бань позволяют обеспечить достойные условия для работы каждому сотруднику.

Компания планирует территориально расширить свою деятельность и увеличить объем работ путем создания филиалов и представительств. Руководство компании пристально следит за повышением качества выполняемых услуг (строительно-монтажных работ в нефтегазодобывающей отрасли), регулярно проводит мероприятия по внедрению новой усовершенствованной техники и технологий, стремится эффективно использовать трудовые ресурсы, уделяет внимание укреплению своих конкурентных позиций.

Особо значимые клиенты:

- ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз»
- ООО «РН-Уватнефтегаз»

Миссия Строительная Компания «Контакт»

Строительная Компания «Контакт» видит свою миссию в качественном строительстве объектов промышленного назначения с целью обеспечения долгосрочной эксплуатации и высокой степени надежности.

Ценности Строительная Компания «Контакт»

- Надежность в глазах партнёра наши услуги оцениваются, бесперебойными, высококачественными и своевременными
- Поддержка/содействие –помощь партнёру в осуществлении его стратегии, планов
- Сотрудничество –совместная деятельность, границы между компаниями незаметны, цели партнёра становятся нашими целями

Преимуществами Строительная Компания «Контакт» являются:

- собственная производственно-техническая база, площадью 3,5 Га;
- собственный мини – завод по производству бетона;
- более 400 высококвалифицированных специалистов;
- автопарк с 266 единицами техники;
- собственная лаборатория неразрушающего контроля;
- строгое соблюдение стандартов качества, что позволяет реализовывать проекты любого уровня сложности и масштаба, в том числе в сложных климатических условиях;
- использование передовых технологий, что позволяет заботиться о рациональном использовании природных ресурсов и стремится минимизировать негативное воздействие на окружающую среду.;

Производственная база

ООО Строительная Компания «Контакт» располагает производственной базой общей площадью 3,5Га., на территории которой расположены следующие объекты:

- Административно-бытовой корпус;
- Автотранспортный цех;
- Ремонтно-механическая мастерская;
- Цех по производству металлоконструкций;
- Цех по производству строительных материалов;
- Складские помещения.

Принципы работы компании:

- Высококачественные услуги;
- Репутация профессиональной, надежной компании, ориентированной на потребности рынка;
- Ответственность на каждом этапе производства;
- Построение долгосрочных взаимоотношений с заказчиками и партнерами;
- Применение современной техники и технологий и поиск новых управленческих решений;
- Социальная ответственность;
- Развитие потенциала сотрудников;
- Прозрачность бизнеса.

Социальная политика

Строительная компания «Контакт» разделяет принципы социальной ответственности, принятые в большинстве развитых странах и активно применяет их на практике своей деятельности. Компания разработала свою социальную политику на основе интересов и предпочтений своих сотрудников, а также населения Ханты-Мансийского региона, при этом учитывая строгое соблюдение законодательных норм и требований РФ.

Целью компании является динамичное развитие и повышение эффективности производства. Компания инвестирует определенные средства для решения социальных задач, принимает участие в реализации социальных проектов, внося свой вклад в развитие культуры, образования, спорта, а также дает социальную поддержку населению города Мегиона. Деятельность Строительная Компания «Контакт» направлена на укрепление социально-экономического потенциала региона присутствия и оказания материальной поддержки проектам социальной направленности.

Все это выполняется в рамках социальной ответственности строительной компании «Контакт» перед обществом. Но перед компанией также стоят задачи,

направленные на социальную ответственность перед сотрудниками, выполнение которых содействуют повышению качества жизни сотрудников и их семей.

В рамках этих задач, немаловажным аспектом для Строительная Компания «Контакт» является создание достойных условий труда и отдыха для сотрудников, поддержка молодых специалистов, своевременное обеспечение заработной платой и постоянном местом работы. Эти факторы являются важными составляющими успешного развития компании, ведь каждая уважающая себя компания должна понимать, что главной ценностью и капиталом компании являются его сотрудники.

Известно, что как материальная, так и нематериальная мотивация сотрудников в содействуют укреплению лояльности и повышению производительности труда. Если коллектив компании отлично выполняет производственные задачи, то руководство компании предоставляет им различные виды социальных льгот и гарантий, а также нематериальные виды стимулирования. Строительная Компания «Контакт» не является исключением и в рамках социальной ответственности перед сотрудниками выполняет поставленные перед собой задачи.

Такого рода принцип внутренней социальной деятельности компании формируется и реализуется в соответствии с утвержденным нормативным документом, название которому «Социальная политика».

1.3 Организационно-производственная структура

Организационная структура управления- это упорядоченная совокупность органов, управляющих деятельностью предприятия. Организационная структура предприятия зависит от масштаба и технического уровня производства. Для осуществления оперативного и конкретного руководства производством большое значение имеет установление наиболее рациональной структуры управления.

Организационная структура ООО Строительная Компания «Контакт» является линейно- функциональной. Эта структура управления основывается на

функциональном разделении полномочий руководителей и линейном подчинении определенных специалистов (работников) соответствующим функциональным руководителям. Достоинство этой структуры управления заключается в том, что обеспечивается однозначное и оперативное руководство по каждому виду работ (высокая компетентность функциональных подразделений). Недостатком является повышение степени обособленности работников различных функциональных подразделений и служб, вынесение всех вопросов их взаимодействия на уровень руководителя организации (длительная процедура принятия решений, снижена ответственность, больше несогласованности в решениях).

Важным моментом анализа структуры хозяйствующего субъекта является характеристика отделов, департаментов, их взаимосвязей, согласованностей.

Выделяется основное производство, непосредственно связанное с изготовлением целевой продукции, вспомогательное, которое обеспечивает нормальные условия для бесперебойного выпуска продукции подразделениями основного производства, обслуживающее выполняет функции транспортировки, хранения сырья, материалов.

Аппарат управления состоит из генерального директора, его заместителей, подчиненных непосредственно им функциональных отделов и служб. Общее и административное руководство предприятием осуществляет генеральный директор ООО Строительная Компания «Контакт».

Генеральный директор это директор, возглавляющий управление предприятием. Он руководит всей деятельностью предприятия.

Технический отдел осуществляет оперативное руководство производством, разрабатывает мероприятия по совершенствованию процесса производства и улучшению использования оборудования, анализирует выполнение установленных режимов и технических норм работы оборудования, координирует производственную деятельность всех подразделений предприятия, контролирует соблюдение графиков работ, определяет техники по рационализации производства, оформляет необходимую техническую документацию, участвует в разработке организацион

но технических мероприятий, контролирует технический учёт работы оборудования, следит за работой диспетчерской службы предприятия.

Транспортный отдел предприятия занимается:

1. Разработка годовых, квартальных, месячных и оперативно-календарных планов-графиков транспортных перевозок на основе плана отгрузки готовой продукции и выполнения плана производства структурными подразделениями предприятия.

2. Контроль за своевременным выполнением планов поставок транспортных средств, тары, планов погрузочно-разгрузочных работ.

3. Обеспечение приема на склад, подготовки хранения и отгрузки готовой продукции в номенклатуре и в сроки, установленные договорами. Оформление сопровождающей транспортные операции документации.

4. Участие в организации и совершенствовании системы учета финансово-хозяйственной деятельности во всех звеньях транспортной службы предприятия.

5. Осуществление сводного учета выполнения плана транспортными подразделениями по основным технико-экономическим показателям. Составление необходимой отчетности по транспортным подразделениям и представление ее в установленный срок в вышестоящие организации.

6. Разработка организационно-технических мероприятий по совершенствованию и более рациональному использованию транспортных средств, повышению производительности труда, внедрению прогрессивных видов транспорта и снижению транспортных расходов.

В плановый отдел входит весь спектр специалистов, которые непосредственно помогают осуществлять функции планирования. Каждое предприятие организует работу своего планового отдела исходя из специфики собственного производства. Чтобы работа планового отдела была наиболее продуктивной, он должен находиться в постоянной информационной связи с другими подразделениями предприятия.

К непосредственным функциям планового отдела относятся:

- подготовка исходных данных и рабочих материалов во всех секторах и службах предприятия, участвующих в процессе планирования;
- организация процесса работы по составлению конкретного вида плана, утверждаемого генеральным директором;
- просчет и составление прогнозов технико-экономических показателей по важнейшим отраслям деятельности;
- формирование цен на продукцию и анализ затрат;
- разработка структуры плана, необходимого для успешной деятельности и направление их руководящему составу для утверждения;
- работа над нормативно-плановой документацией (различные виды планов) и ее согласование для всех подразделений предприятия;

Основная задача отдела кадров - правильно учитывать работу сотрудников, определять количество рабочих, выходных и больничных дней для расчета зарплаты, отпусков и подачи сведений в бухгалтерию организации.

Также основными задачами отдела кадров являются:

- организация отбора, набора и найма персонала необходимой квалификации и в требуемом объеме. Подбор работников ведется с помощью специально разработанных стратегий: от подачи информации о вакансиях в СМИ и службы занятости населения до применения методик отбора, тестирования, процедур адаптации специалистов и последующего повышения квалификации;
- создание эффективной системы штатных сотрудников;
- разработка карьерных планов сотрудников;
- разработка кадровых технологий.

К функциям главного инженера относятся:

1. Определяет техническую политику и направление технического развития предприятия.
2. Обеспечивает повышение эффективности производства и производительности труда, сокращение издержек, рациональное использование производствен

ных ресурсов, соответствие выпускаемых изделий действующим государственным стандартам.

3. Руководит разработкой мероприятий по реконструкции и модернизации предприятия.

4. Организует работу по улучшению ассортимента и качества, совершенствованию и обновлению выпускаемой продукции.

5. Осуществляет контроль над соблюдением проектной, конструкторской и технологической дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности, требований природоохранных, санитарных органов, а также органов, осуществляющих технический надзор.

6. Обеспечивает своевременную подготовку технической документации.

Главный электрик - Лицо, организующее технически правильную эксплуатацию и своевременный ремонт энергетического и природоохранного оборудования и энергосистем, бесперебойное обеспечение производства электроэнергией, паром, газом, водой и другими видами энергии.

К его основным функциям относятся:

1. Бесперебойное обеспечение производства электроэнергией, паром, газом, водой и другими видами энергии.

2. Контроль за рациональным расходованием энергетических ресурсов на предприятии.

3. Планирование работы энергетических цехов и хозяйств.

4. Разработка графиков ремонта энергетического оборудования и энергосетей.

5. Составление заявок и необходимых расчетов к ним на приобретение энергетического оборудования, материалов, запасных частей, на отпуск предприятию электрической и тепловой энергии и присоединение дополнительной мощности к энергоснабжающим предприятиям.

6. Проверка средств связи, сигнализации, учета, контроля, защиты и автоматике.

Отдел организации и оплаты труда входит в состав службы управления персоналом.

Основными задачами отдела организации и оплаты труда являются:

- организация процессов труда и управления в организациях АПК в соответствии с ее целями и стратегией;
- нормирование труда;
- организация оплаты и стимулирование труда;
- управление затратами на персонал и др.

К функциям отдела бухгалтерии относятся:

1. Ведение бухгалтерского и налогового учета финансово-хозяйственной деятельности.
2. Осуществление контроля:
 - за сохранностью собственности;
 - целевым расходованием денежных средств и материальных ценностей;
 - за своевременным проведением инвентаризации;
 - правильным ведением расчетов по заработной плате.
3. Применение утвержденных типовых унифицированных форм.
4. Своевременное и качественное составление первичных документов, передача их в установленные сроки для отражения в бухучете.
5. Обеспечение сохранности бухгалтерских документов.
6. Учет основных фондов.
7. Организация расчетов по хозяйственным договорам.
8. Обеспечение строгого соблюдения кассовой и расчетной дисциплины, расходование денежных средств по назначению.

Основной задачей сметно-договорного отдела является подготовка и оформление сметной документации и договоров-подрядов на капитальное строительство с заказчиками, субподрядными и другими организациями.

В соответствии с основной задачей на сметно-договорной отдел возложены следующие функции:

- Контроль за правильностью расчетов с заказчиками и субподрядными организациями согласно заключенным договорам.

- Проверка и согласование передаваемой заказчиками сметной документации, калькуляций стоимости материалов, транспортных схем и т.п.

- Организация с участием других отделов работы по составлению планово-расчетных цен на строительные материалы и конструкции, на транспорт, коммунальное и другое обслуживание, а также отпускных цен на продукцию, изготавливаемую предприятиями строительной организации.

- Участие в работе по оформлению финансирования объектов собственного строительства.

Главный механик обеспечивает бесперебойную и технически правильную эксплуатацию и надежную работу приборов и оборудования, повышение ее сменности, содержание в работоспособном состоянии на требуемом уровне точности.

1. Организует разработку планов (графиков) осмотров, испытаний и профилактических ремонтов оборудования в соответствии с положениями Единой системы планово-предупредительного ремонта, утверждает эти планы и контролирует их выполнение, обеспечивает техническую подготовку производства.

2. Согласовывает планы (графики) с подрядными организациями, привлекаемыми для проведения ремонтных работ, своевременно обеспечивает их необходимой технической документацией, участвует в составлении титульных списков на капитальный ремонт.

3. Организует работу по учету наличия и движения оборудования, составлению и оформлению технической и отчетной документации.

4. Руководит разработкой нормативных материалов по ремонту оборудования, расходу материалов на ремонтно-эксплуатационные нужды,

составлением смет на проведение ремонтов, оформлением заявок на приобретение материалов и запасных частей, необходимых при эксплуатации оборудования.

5. Организует межремонтное обслуживание, своевременный и качественный ремонт и модернизацию оборудования, работу по повышению его надежности и долговечности, технический надзор за состоянием, содержанием, ремонтом зданий и сооружений, обеспечивает рациональное использование материалов на выполнение ремонтных работ.

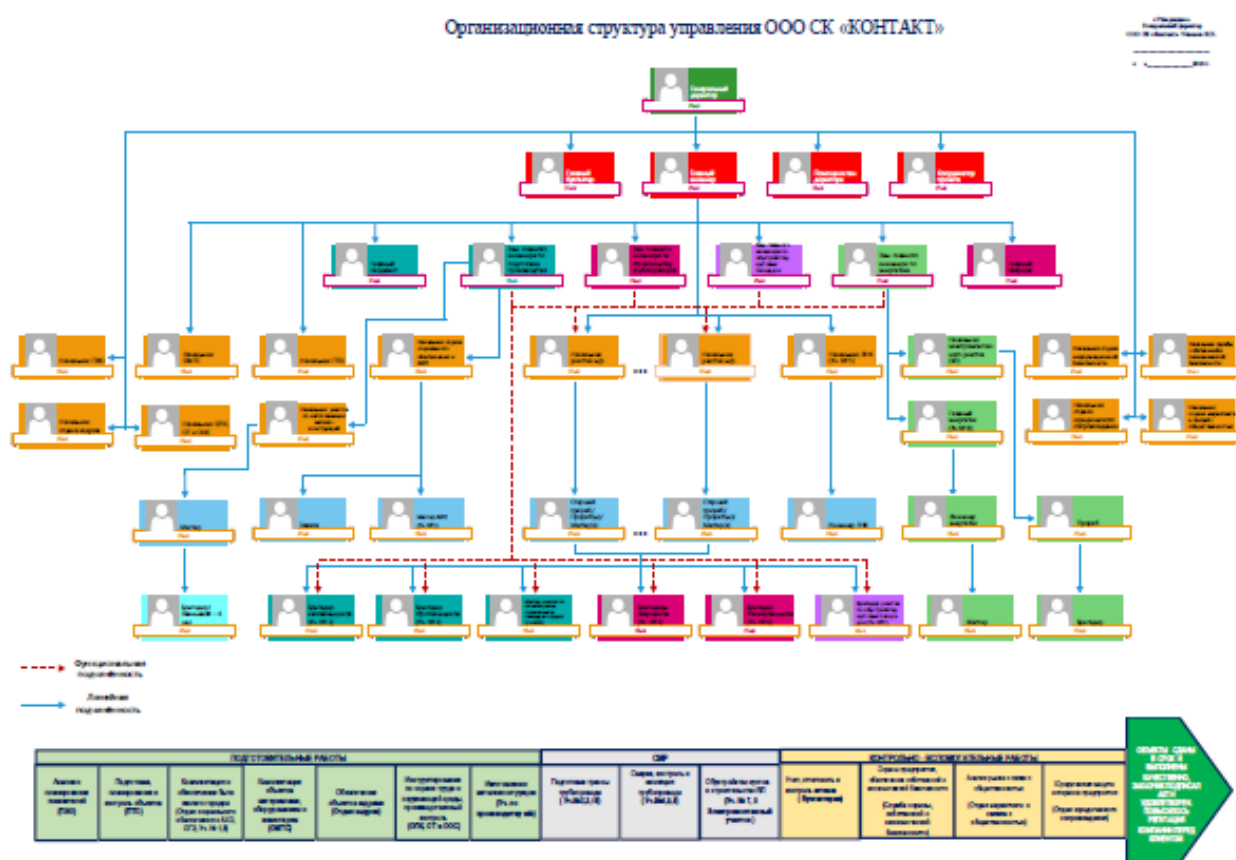


Рисунок № 1.1. Организационная структура управление ООО Строительная Компания «Контакт»

1.4 Отраслевые особенности функционирования ООО Строительная Компания «Контакт»

ХМАО является основным нефтегазоносным районом России и одним из крупнейших нефтедобывающих регионов мира, относится к регионам-донорам России и лидирует по целому ряду основных экономических показателей:

I - ое место - по добыче нефти;

II - ое место - по добыче газа;

Добыча нефти и газа приносит округу положительные результаты, а это: быстрый подъем экономики ХМАО, активное повышение уровня жизни населения, заселение территории, образование посёлков, городов, возможность трудоустройства населения.

В 2017 году добыча нефти на территории автономного округа составила 262,5 млн. тонн. Доля Югры в общероссийской добыче нефти - 51,3%. Основной объём добычи в округе обеспечивают 10 нефтедобывающих компании, в том числе «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Лукойл», «Славнефть», «Газпромнефть» и другие.

В настоящее время на долю России приходится более 80 % общего объёма добычи нефти и газа и 50 % угля бывшего СССР, что составляет почти седьмую часть суммарного производства первичных энергоресурсов в мире.

В России сосредоточено 12,9 % мировых разведанных запасов нефти и 15,4% ее добычи. На ее долю приходится 36,4 % мировых запасов газа и 30,9 % его добычи.

В нашем округе находится крупнейшее в России и 6-е по размеру в мире нефтяное месторождение - Самотлор. Из данного месторождения за годы его эксплуатации было добыто 2,3 млрд т нефти.

Добыча нефти - сложный последовательный процесс, начинающийся с геологоразведки, бурения и обустройства скважин, их дальнейшего ремонта и

обслуживания, затем очистки извлеченной сырой нефти от примесей воды, серы парафина, обработки до нужного состояния и т.п.

Производственными процессами в нефтедобыче являются следующие:

- Исследование скважин и пластов;
- Подземный и капитальный ремонт скважин;
- Комплексная подготовка и перекачка нефти;
- Поддержание пластового давления;
- Непосредственно извлечение нефти из пласта.

Таким образом, нефтяная промышленность обеспечивает поиск и разведку нефтяных месторождений, бурение и освоение нефтяных скважин, добычу нефти и конденсата, сбор, подготовку и транспортирование нефти и газа, обустройство промыслов и переработку нефтяного газа. В нефтяной промышленности на всех стадиях деятельности, в том числе при бурении и непосредственной добыче нефти, применяются всевозможные машины и оборудование, обеспечивающие нормальное проведение рабочего процесса.

Нефтегазовая отрасль экономики Российской Федерации является основой для формирования бюджета страны. По итогам 2017 года, поступления от нефтегазовой промышленности составили 6 813 млрд. рублей. Это 49 % всех доходов Федерального бюджета.

1.5 SWOT-анализ

Основным инструментом регулярного стратегического управления или матрицей качественного стратегического анализа является SWOT. SWOT - это

аббревиатура начальных букв английских слов:

- Strengths - силы;
- Weaknesses - слабости;
- Opportunities - возможности;
- Threats - угрозы.

Таким образом, SWOT анализ - это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). [7,с.216]

– Strength - сильная сторона: внутренняя характеристика организации, которая выгодно отличает данное предприятие от конкурентов.

– Weakness - слабая сторона: внутренняя характеристика организации, которая по отношению к конкуренту выглядит слабой (неразвитой), и которую предприятие в силах улучшить.

– Opportunity - возможность: характеристика внешней среды организации (т.е. рынка), которая предоставляет всем участникам данного рынка возможность для расширения своего бизнеса.

– Threat - угроза: характеристика внешней среды организации (т.е. рынка), которая снижает привлекательность рынка для всех участников.

Руководствуясь последовательному рассмотрению факторов принимаются решения по корректировке целей и стратегий предприятия (корпоративных, продуктовых, ресурсных, функциональных, управленческих и т.д), которые определяют основные моменты в организации деятельности предприятия.

Процедура проведения SWOT-анализа в общем виде сводится к заполнению матрицы, где отображаются и затем сопоставляются сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы рынка. Это сопоставление позволяет корректно определить, какие шаги могут быть предприняты для развития организации на какие проблемы необходимо обратить особое внимание.

Цель SWOT-анализа - сформулировать основные направления развития предприятия через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах фирмы, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Элементами внутренней среды являются сильные и слабые стороны предприятия. Сильные стороны предприятия - показывает то, в чём оно смогло достигнуть успеха или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные

возможности. Сила может содержаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой продукции, известной торговой марки и других значимых аспектах.

Слабые стороны предприятия - это отсутствие того или иного важного фактора для функционирования предприятия или то, чего пока что не удаётся по сравнению с другими компаниями и ставит фирму в нереспектабельное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком однообразный ассортимент выпускаемых товаров, нехорошую репутацию организации на рынке, недостаток финансирования, устаревшее оборудование, неквалифицированный персонал.

Для того чтобы успешно работать в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть в будущем, и то, какие новые возможности могут обнаружиться в дальнейшем. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, сосредоточивает внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности скрывает в себе внешняя среда.

Применяя метод SWOT, удаётся установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее - установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

На основе данной информации можно быстро оценить стратегическое положение организации, построить матрицу «SWOT». При выборе стратегии развития организации необходимо обеспечить соответствие внутренних возможностей условиям внешней окружающей среде. Стратегия должна быть направлена на наиболее эффективное использование имеющихся у организации конкурентных преимуществ, применение рыночных возможностей и избежание угроз.

К внешним возможностям организации относятся:

- Стабильный рост спроса на нефтепродуктов;
- Использование новых технологий при нефтедобычи;
- Низкий уровень конкуренции.

К внешним угрозам организации относятся:

- Неблагоприятная налоговая политика государства в отношении нефтегазоперерабатывающих предприятий;
- Снижение мировых цен на нефтепродукты;
- Замедление роста рынка.

Возможности и угрозы ООО Строительная Компания «Контакт» представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Определение сильных и слабых сторон предприятия

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Организация	<p>Высококвалифицированный персонал;</p> <p>Обучению персонала новейшим методам производства и организации работ;</p> <p>Высокий уровень охраны труда и промышленной безопасности;</p> <p>Организация корпоративных целевых программах для ключевых руководителей;</p> <p>Системный подход к управлению производством.</p>	<p>Текущность управленческих кадров;</p> <p>Имеет место кражи и мошенничества путем подделки, отчетных документов;</p> <p>Пренебрежительное отношении материально ответственных лиц к вверенному им имуществу.</p> <p>Оптимизация производства.</p>
	<p>Целенаправленная работа с молодыми специалистами;</p> <p>Развитие рабочего персонала со взглядами на будущее.</p>	<p>Сокращение опытного персонала.</p>

Продолжение: Таблица 1.1-Определение сильных и слабых сторон предприятия

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
2. Производство	<p>Высокое качество производство;</p> <p>Наличие запасов материалов;</p> <p>Ведутся работы по внедрению передовых технологий в строительстве;</p> <p>Проводятся мероприятия по предупреждению аварийных ситуации;</p> <p>Сокращение потерь в производственном цикле.</p>	<p>Низкий производительный потенциал;</p> <p>Моральное и физическое устаревание оборудования;</p>
3. Финансы	<p>Устойчивое финансовое состояние;</p> <p>Рост спроса;</p> <p>Достаточно оборотных средств для покрытия текущих операционных расходов у предприятия.</p>	<p>Значительный удельный вес издержек производства;</p> <p>Высокая капиталоемкость производства;</p>
4. Инновация	<p>Способность испытывать инновационные возможности;</p> <p>Ведутся работы по внедрению передовых технологий в строительстве</p>	<p>Отсутствие финансовой поддержки со стороны государства.</p>

Таблица 1.2 – Определение возможностей и угроз рынка

Параметры оценки	Возможности	Угрозы
1.Экономические факторы	Своевременное обеспечение проектно-сметной и разрешительной документацией объектов строительства и реконструкции будущих лет; Рост рентабельности продаж, т.е. роста	Рост уровня инфляции – угроза того, что полученные денежные доходы обесценятся; Колебания цен на нефть на мировом рынке; Изменения ставки рефинансирования национального банка, валютных курсов,
	цен на нефть при постоянных затратах на производство реализованной продукции;	процентных ставок коммерческих банков; Неуплата предприятием основного долга и процентов по нему или, с другой стороны, банкротство контрагента, неисполнения или несвоевременного исполнения финансовых обязательств партнерами; Невозможность получения налогового кредита, изменение налогового законодательства;
2. Политические и правовые факторы	На протяжении последних 5 лет в России наблюдается устойчивый экономический рост; Поддержание со стороны государства ТЭК.	Решения местных, региональных и государственных властей в отношении налогообложения, тарифов, квот, торговых барьеров, валютного регулирования, лицензионной и антимонопольной политики, установления процентных ставок, ставок рефинансирования

После выявления внутренних сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз разрабатывается матрица «SWOT», призванная выявить связи между четырьмя частями списка.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО Строительная Компания «Контакт»

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1;
- отчета о прибылях и убытках, форма №2;
- отчета о движении капитала, форма №3;
- отчета о движении денежных средств, форма №4;
- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Для анализа финансового состояния ООО СК «Контакт» была использована финансовая отчетность предприятия за 2015-2017 гг.

Анализ основных показателей деятельности имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей. Основой для анализа основных показателей деятельности предприятия является его бухгалтерская отчетность.

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ООО СК «Контакт»

Наименование показателя	Код	2015	2016	2017
Выручка	2110	2560,0	2830,0	3480,0
Себестоимость продаж	2120	1540,0	1635,0	1970,0
Валовая прибыль (убыток)	2100	1020,0	1195,0	1510,0
Коммерческие расходы	2210	120,0	150,0	250,0

Продолжение: Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ООО СК «Контакт»

Наименование показателя	Код	2015	2016	2017
Управленческие расходы	2220	100,0	90,0	130,0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	800,0	955,0	1130,0
Доходы от участия в других организациях	2310	0,0	0,0	0,0
Проценты к получению	2320	0,0	0,0	0,0
Проценты к уплате	2330	35,0	40,0	40,0
Прочие доходы	2340	0,0	0,0	0,0
Прочие расходы	2350	5,0	10,0	12,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	760,0	905,0	1078,0
Текущий налог на прибыль	2410	152,0	181,0	215,6
в т.ч. постоянные налоговые обяз-ва (активы)	2421	0,0	0,0	0,0
Изменение отложенных налог. обязательств	2430	0,0	0,0	0,0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0,0	0,0	0,0
Прочее	2460	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток)	2400	608,0	724,0	862,4
Результат от переоценки ВOA	2510	0,0	0,0	0,0
Результат от прочих операций	2520	0,0	0,0	0,0
Совокупный финансовый результат периода	2500	608,0	724,0	862,4

Анализ основных показателей деятельности приведен в таблице 2.1. Графическая интерпретация данной таблицы приведена на рисунке 2.1.

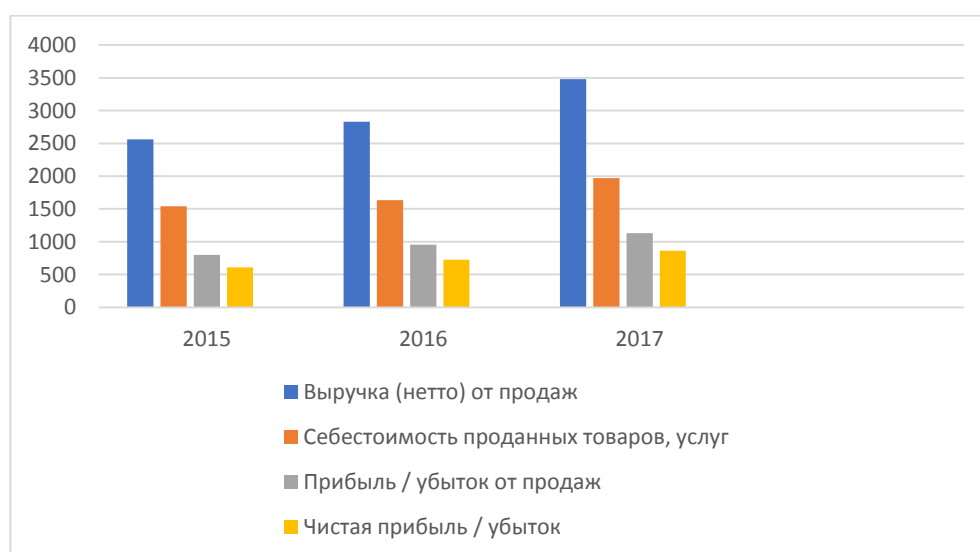


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности

В 2017 году по сравнению с 2016 годом выручка (нетто) от продаж ООО СК «Контакт» увеличилась на 650 тыс.руб. или на 67,38% и составила 3480 тыс.руб. В свою очередь, в 2017 году себестоимость продукции увеличилась на 335 тыс.руб. или на 6,29% и составила 1970 тыс.руб. В целом чистая прибыль ООО СК «Контакт» за исследуемый период 2015-2017 гг. увеличилась на 254,4 тыс. рублей или на 141,8% в значительной степени за счет увеличения объемов реализации услуг и снижения прочих расходов. Так же темпы роста себестоимости не превышают темпов роста выручки, что можно рассматривать как положительную тенденцию развития предприятия. Значит, прибыль увеличивается, при уменьшении темпов роста себестоимости продукции.

На рисунке 2.2 представлен удельный вес себестоимости в выручке за 2015-2017 гг.

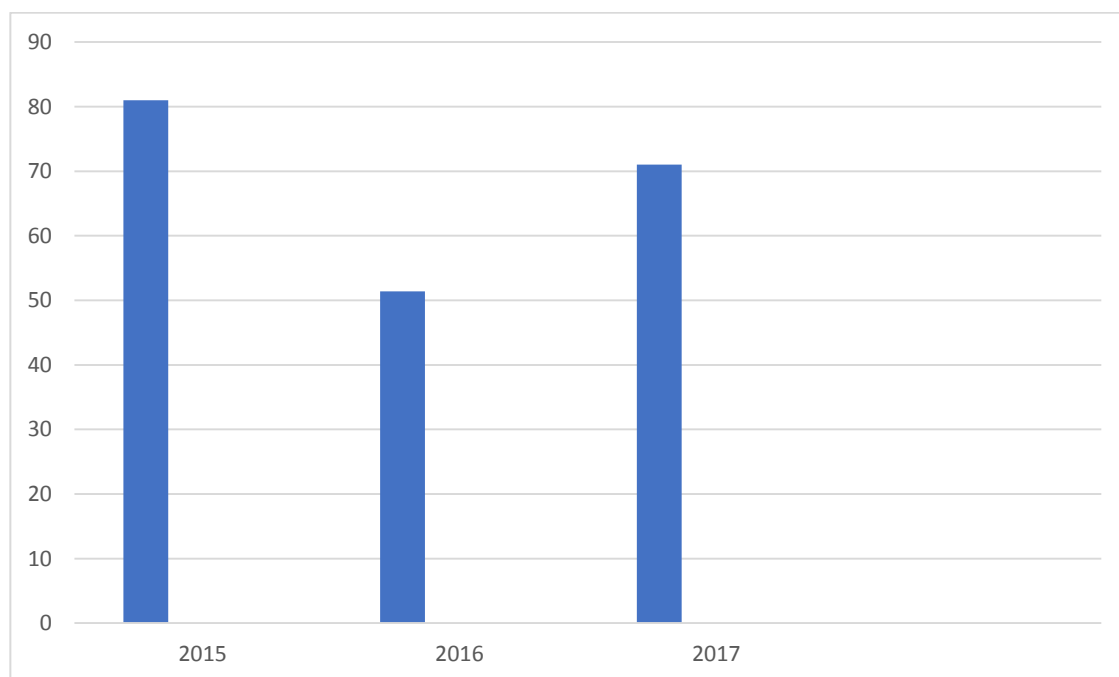


Рисунок 2.2 - Удельный вес себестоимости в выручке

В 2016 году по сравнению с 2015 годом удельный вес себестоимости в выручке уменьшился на 6,48 %, что можно рассматривать, как положительную тенденцию развития предприятия. В 2017 году по сравнению с 2016 годом

удельный вес себестоимости в выручке увеличился на 19,56%, что рассматривается, как отрицательная тенденция развития предприятия.

2.2 Анализ состава и структуры баланса

Сначала оценим динамику роста имущества и сравним ее с динамикой изменения результата деятельности.

Индекс имущества или активов определяется:

$$T_a = A1/A2 * 100\% \quad (\text{формула №1})$$

где T_a – темп изменения активов;

$A1$ – сумма активов на конец отчетного периода;

$A2$ – сумма активов на начало отчетного периода.

$$T_a = 922516/1767056 * 100\% = 52,2$$

$$T_a = 1767056/1634639,0 * 100\% = 108,1$$

Также изменение активов может быть оценено с точки зрения полученного результата, результат может быть количественным и качественным.

$$T_b = B1/B2 * 100\% \quad (\text{формула №2})$$

T_b – темп изменения выручки;

$B1$ – выручка на конец отчетного периода;

$B2$ – выручка на начало отчетного периода.

$$T_b = 2830/2560 * 100\% = 110,5$$

$$T_b = 3480 / 2830 * 100\% = 122,9$$

$$T_{\Pi} = \Pi_1/\Pi_2 * 100\% \quad (\text{формула №3})$$

T_{Π} – темп изменения прибыли;

Π_1 – прибыль на конец отчетного периода;

Π_2 – прибыль на начало отчетного периода.

$$T_{\Pi} = 862,4/724 * 100\% = 129,1$$

Для полученных показателей оптимально соотношение:

$$T_a \leq T_b \leq T_{\Pi} \quad (\text{формула №4})$$

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия.

Это означает: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

На основе приведенного неравенства рассчитаем приведенное соотношение для различных периодов деятельности ООО Строительная Компания «Контакт».

Из данных таблицы видно, что рационального использования имущества предприятию удалось достичь в 2017 году.

Финансовые ресурсы трансформируются в активы предприятия. От рациональности размещения финансовых ресурсов в активах предприятия и оптимальности структуры этих активов зависит повышение изменение суммы прибыли, рентабельности предприятия, а, следовательно, улучшение его финансового состояния.

Структура активов характеризует в первую очередь уровень мобильности имущества предприятия, а также позволяет определить, за счет каких элементов эта мобильность обеспечивается, снижается или повышается.

Таблица 2.2 - Аналитические данные динамики роста имущества

Годы	Та, %	Тв, %	Тп, %	Примечание
2016	52,2	110,5	-	-
2017	108,1	122,9	129,1	Полученные данные соответствуют «золотому правилу экономики предприятия», что говорит об эффективном использовании ресурсов

Как видно из таблицы в составе имущества за первые 2 года преобладают иммобилизованные активы. В 2015 г. их доля в составе имущества была 62,4%, а к концу анализируемого периода она уменьшилась до 45,5%, но наибольший удельный вес они имеют в 2016 году и составляют целых 62,4%. Во внеоборотных активах наибольший удельный вес имеют основные средства, и их доля увеличивается. В 2016 году удельный вес основных фондов в имуществе уменьшилось на 1,8%, в 2017 году сократился на 16,2%. Наряду с удельным весом растут и сами основные средства.

Доля оборотных активов наоборот имеет тенденцию к увеличению. В начале анализируемого периода они не преобладали в структуре баланса, а на конец- они составили 54,5%. Самую низкую долю мобильные активы имели в 2015 году- всего 37,6%. За анализируемый период в оборотных активах наибольшая доля приходилась на краткосрочную дебиторскую задолженность и в 2017 году с темпом роста 193,55% она занимает 52% во всех оборотных активах предприятия. Долгосрочная дебиторская задолженность на протяжении всего периода уменьшается.

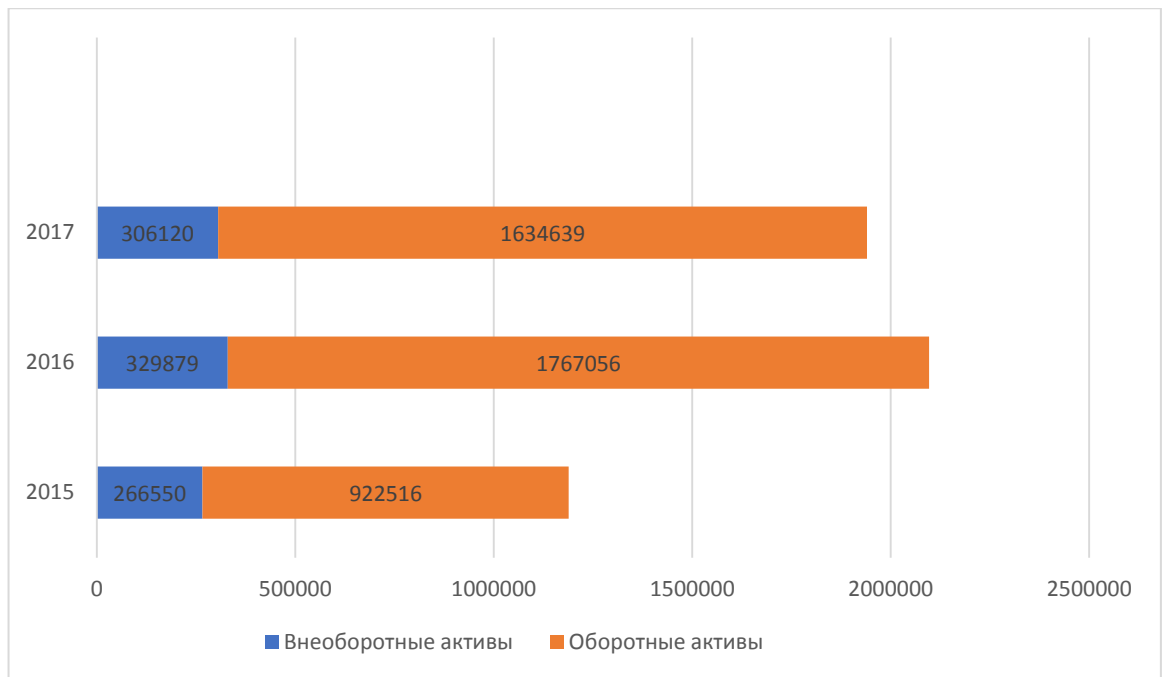


Рисунок 2.3 - Динамика активов предприятия (тыс. руб.)

Вместе с уменьшением дебиторской задолженности наблюдается снижение денежных средств. Темп роста денежных средств в 2016 году составил 34,2%, а в 2017 - 43,68%. Важно так же отметить, что темп роста оборотных активов на 2017 год составил 188,42%, а темп роста иммобилизованных активов – 107,78%. То есть прирост оборотных активов не сопровождался уменьшением внеоборотных активов, а лишь опережал увеличение по темпу.

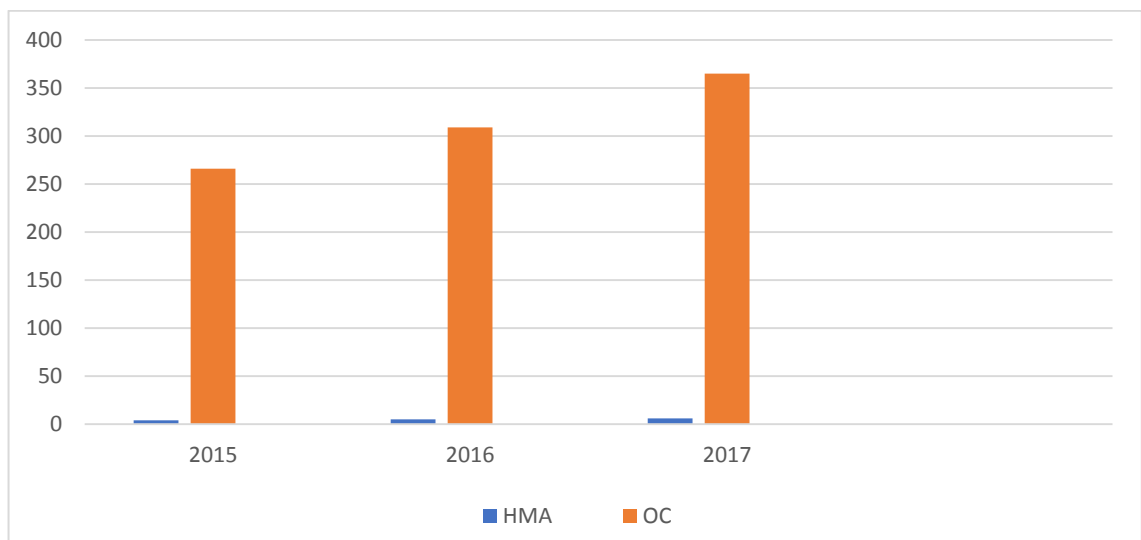


Рисунок 2.4 - Динамика внеоборотных активов предприятия (тыс. руб.)

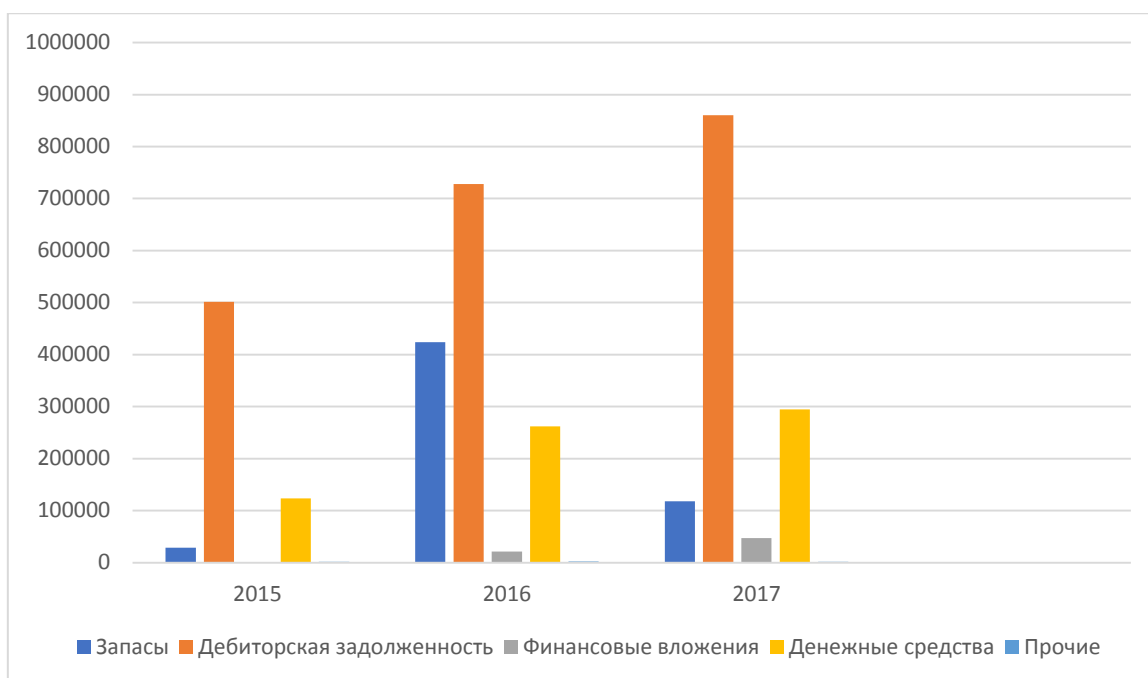


Рисунок 2.5 - Динамика оборотных активов предприятия (тыс. руб.)

От структуры активов непосредственно зависят показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Кроме того, эта структура оказывает большое влияние на систему показателей, которые принято называть коэффициентами деловой активности. Информация о состоянии активов предприятия, содержащаяся в его балансе, дает достаточно основательную базу для их анализа и определения приоритетных направлений вложения финансовых ресурсов.

Фондовооруженность характеризует оснащенность труда производственными фондами, определяется по формуле:

$$Фв = СФ / Р \quad (\text{формула 5})$$

где СФ – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб

Р – среднесписочная численность рабочих, чел.

Фондоотдача – обобщающий показатель использования основных фондов:

$$\Phi_0 = B / C\Phi \quad (\text{формула 6})$$

CФ – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб

B – выручка, тыс.руб

Фондоемкость - показывает с каким объемом основных производственных фондов связано производство одной единицы продукции

$$\Phi_e = C\phi / B \quad (\text{формула 7})$$

Где CФ – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб

B – выручка, тыс.руб

Повышение фондоотдачи ведет к относительной экономии основных производственных фондов, что является важным фактором увеличения финансовых результатов деятельности предприятия. Можно сделать вывод, что ресурсы используются эффективно, что характеризует работу предприятия с положительной стороны

Таблица 2.3 - Показатели эффективности использования основных средств

Показатели	2015	2016	2017
Фондоотдача, руб.	0,01	0,01	0,01
Фондоемкость, руб.	93,27	105,33	91,33
Фондовооруженность, тыс. руб./чел	1591,75	1611,24	1478,30
Фондорентабельность, %	0,25	0,24	0,27

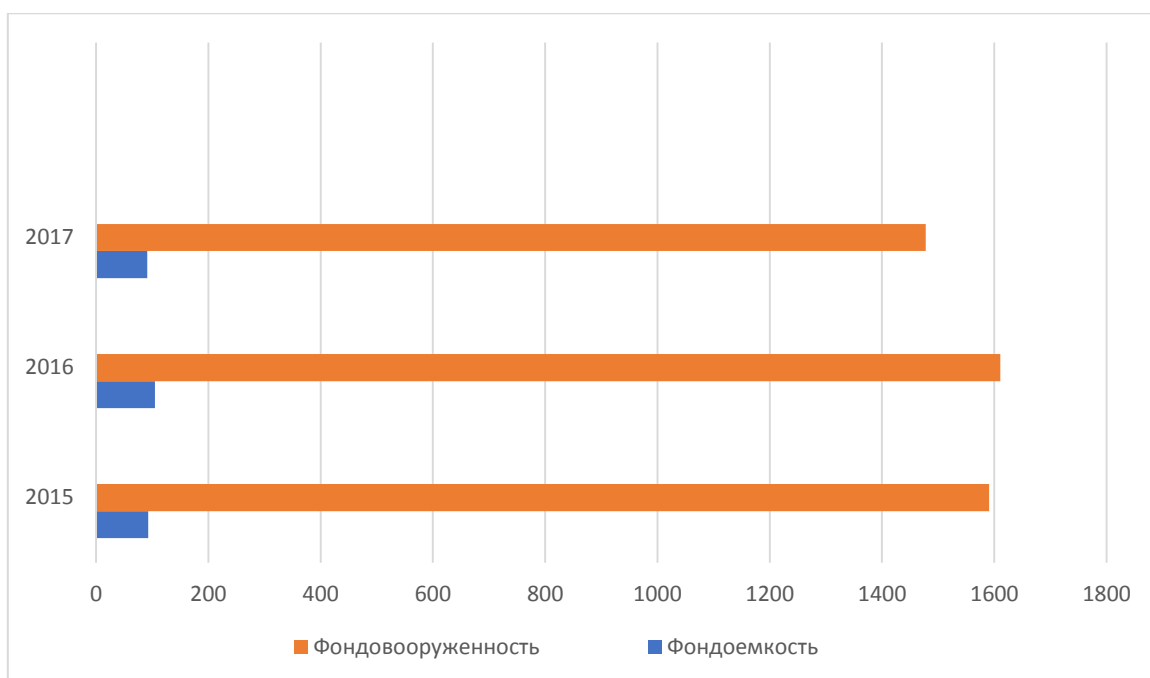


Рисунок 2.6 - Динамика использования основных средств предприятия

Анализ динамики состава и структуры пассива баланса

От степени оптимальности соотношения собственного и заемного капитала во многом зависят финансовое положение предприятия и его устойчивость

Таблица 2.4 – Состав и структура пассива баланса

Наименование показателя	2015		2016		2017		Изменение, %	
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	2016/2015	2017/2016
Собственные средства	70414	7,63	94496	5,35	45720	2,80	34,2	-51,62
Заемные средства	851978	92,37	1672415	94,65	1588738	97,20	96,3	-5
Итого	922392	100	1766911	100	1634458	100	91,5	-7,5

Таким образом имеем увеличение темпа роста 91,5% за период с 2015 по 2016 гг. При этом собственные источники в 2017 году также снижаются на 48776 тыс.руб. В общей структуре баланса заемные средства предприятия составляют 97,2% на 2017 г., что на 2,6 % больше в сравнении с предыдущим годом.



Рисунок 2.7 Структура пассива на 31.12.2015 в %



Рисунок 2.8 Структура пассива на 31.12.2016 в %



Рисунок 2.9 – Состав и структура пассива на 31.12.2017 в %

Темп роста заемных источников финансовых ресурсов составил 96,3% за период 2015-2016 гг. Таким образом темп роста заемного капитала значительно опережает темп роста собственных источников за анализируемый период. Наибольший удельный вес во всех заемных средствах на начало периода занимают долгосрочные обязательства равные 36%, а на конец периода краткосрочная кредиторская задолженность равные 22,7%.

Увеличение суммы заемного капитала произошло, в основном, за счет роста долгосрочных займов, которые увеличились с 851978 тыс.руб. в начале анализируемого периода до 1588738 тыс.руб. в конце.

Темп роста долгосрочных займов составил 90,43% и 74,05% в 2016 и 2017 годах соответственно. Так, сумма кредиторской задолженности на предприятии ООО Строительная Компания «Контакт» за период 2015 - 2016 год увеличилась на 891927 тыс.руб. Темп роста кредиторской задолженности за этот период составил 141,57%. Доля кредиторской задолженности в общей сумме заемных средств увеличилась с 39% в начале анализируемого периода до 40,7% к 2016 году и увеличилась к 2017 году до 51,1 %. Сумма кредиторской задолженности уменьшилась в основном за счет снижения задолженности перед поставщиками и подрядчиками и перед внебюджетными фондами, которая уменьшилась с 1482705 тыс.руб. до 1357654 тыс.руб. на 2017 г.

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Сущность финансовой устойчивости предприятия заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками средств для их формирования.

Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является разница между величиной источников средств и величиной запасов и затрат, т.е. излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат.

Источниками средств для формирования запасов и затрат являются: собственные оборотные средства, долгосрочные кредиты и займы, краткосрочные кредиты и займы.

Различают три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования: излишек или недостаток собственных оборотных средств, излишек или недостаток собственных оборотных средств и долгосрочного кредита, излишек или недостаток собственных оборотных средств долгосрочного и краткосрочного кредита.

Значение предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

Более глубокая оценка финансовой устойчивости предприятия проводится при помощи коэффициентов финансовой устойчивости, которые являются относительными величинами.

Таблица 2.5- Абсолютные показатели финансовой деятельности
ООО Строительная Компания «Контакт»

Наименование показателя	2015	2016	2017
Собственные оборотные средства (СОС)	178333,0	-215759,5	-247891,5
Собственные ОС и долгосрочные заемные источники (СДИ)	27267,0	9695,5	-143769,0
Общая величина источников (ОИ)	332656,0	1046437,0	1382685,0
Запасы	29375,0	226228,5	270692,5
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	207708,0	-441988,0	-518584,0
Излишек (+) или недостаток (-) СДИ	-2108,0	-216533,0	-414461,5
Излишек (+) или недостаток (-) ОИ	303281,0	820208,5	1111992,5
Вывод	1	1	1

Данные таблицы 2.5 позволяют сделать вывод, что предприятие имеет нормальную финансовую устойчивость, характерную для большинства российских предприятий. Следовательно, предприятие может выполнять свои финансовые обязательства перед государством и контрагентами.

Относительные показатели финансовой устойчивости показывают на сколько зависит предприятие от инвесторов и кредиторов.

Таблица 2.6 – Относительные показатели финансовой устойчивости ООО Строительная Компания «Контакт»

Наименование показателя	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансового левериджа)	8,447	15,308	23,258	< 0,7
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,673	0,217	0,068	Максимум
Коэффициент маневренности	-2,948	-2,617	-3,536	0,2 - 0,5
Коэффициент обеспеченности СОС	-0,293	-0,206	-0,179	$\geq 0,1$
Коэффициент автономии	0,106	0,061	0,041	> 0,65-0,7



Рисунок 2.10 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО Строительная Компания «Контакт»

Одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств является коэффициент автономии, равный доле источников средств в общем итоге баланса. Для предприятия ООО Строительная Компания «Контакт» этот показатель в начале периода равен 0,106 и к концу периода уменьшился до 0,041, при нормальном ограничении 0,5.

Следовательно, предприятие относительно зависимо от кредиторов, но повышение этого коэффициента говорит о тенденции уменьшения зависимости предприятия, что можно расценить положительно.

В течение всего анализируемого периода на предприятии ООО Строительная Компания «Контакт», а коэффициент автономии не соответствует нормативам, коэффициент соотношения собственных и заемных средств равный на 2015 год 8,4 увеличился к 2016 до 15,3, а в 2016 году – до 23,2 при нормативном ограничении 1. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов снижается и его рыночная устойчивость в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличилась.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокие значения коэффициента маневренности положительно характеризуют финансовое состояние. На предприятии ООО Строительная Компания «Контакт» этот коэффициент в 2015-2017 годах имеет отрицательные значения, что говорит об острой нехватке собственных оборотных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами, равный отношению величины собственных оборотных средств к стоимости запасов и затрат предприятия для предприятия ООО Строительная Компания «Контакт» не соответствует нормативному значению, но стремится к нему.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости подтверждает выводы анализа финансовой устойчивости предприятия на основе абсолютных

показателей. Проведя вышеизложенный анализ финансовой устойчивости ООО Строительная Компания «Контакт» можно сказать, что в целом по предприятию складываются положительные тенденции в общем финансовом состоянии, несмотря на нестабильное финансовое состояние.

2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Ликвидность баланса предприятия определяется как степень покрытия обязательств активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. в зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия подразделяются на следующие группы.

$$\left. \begin{array}{l} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{array} \right\}$$

Это условия определяют абсолютную ликвидность баланса, где

A1 – наиболее ликвидные активы, это денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

A2 – быстро реализуемые активы, это дебиторская задолженность до 12 месяцев;

A3 – медленно реализуемые активы, готовая продукция, незавершенное производство, производственные запасы (материальные оборотные активы);

A4 – трудно реализуемые активы, активы – это основные средства,

долгосрочные финансовые вложения.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные обязательства, это все виды кредиторской задолженности;

П2 – краткосрочные пассивы, это займы и кредиты;

П3 – долгосрочные пассивы, кредиты и займы;

П4 – постоянные пассивы, собственные средства предприятия.

Для определения ликвидности баланса активы и пассивы баланса группируются: активы – по степени их ликвидности, пассивы – по степени их срочности.

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы следует отметить, что наиболее ликвидные активы для покрытия наиболее срочных обязательств к концу периода имеют тенденцию к снижению.

На конец периода быстрореализуемые активы у предприятия увеличились и имели возможность для покрытия краткосрочных обязательств.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги переведенных групп по активу и пассиву.

Таблица 2.7-Итоги проведенных групп по активу и пассиву
ООО Строительная Компания «Контакт»

	2015	2016	2017
A1	117453,0	203691,0	312356,5
A2	460835,5	614808,0	794432,5
A3	30994,5	228072,5	276059,0
A4	238825,0	298214,5	317999,5
	848108,0	1344786,0	1700847,5
П1	505002,5	1021355,0	1420179,5
П2	15386,5	15386,5	106274,5
П3	205600,0	225455,0	104122,5
П4	60492,0	82455,0	70108,0
	786481,0	1344651,5	1700684,5

Данные показывают, что ООО Строительная Компания «Контакт» является достаточно ликвидным на протяжении исследуемого периода, поскольку наиболее ликвидные средства и быстро реализуемые активы покрывают наиболее срочные обязательства.

Таблица 2.8-Показатели ликвидности баланса ООО Строительная Компания «Контакт»

Наименование показателя	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	1,11	0,97	0,85	2
Коэффициент критической ликвидности	1,06	0,67	0,74	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,21	0,18	0,19	0,2

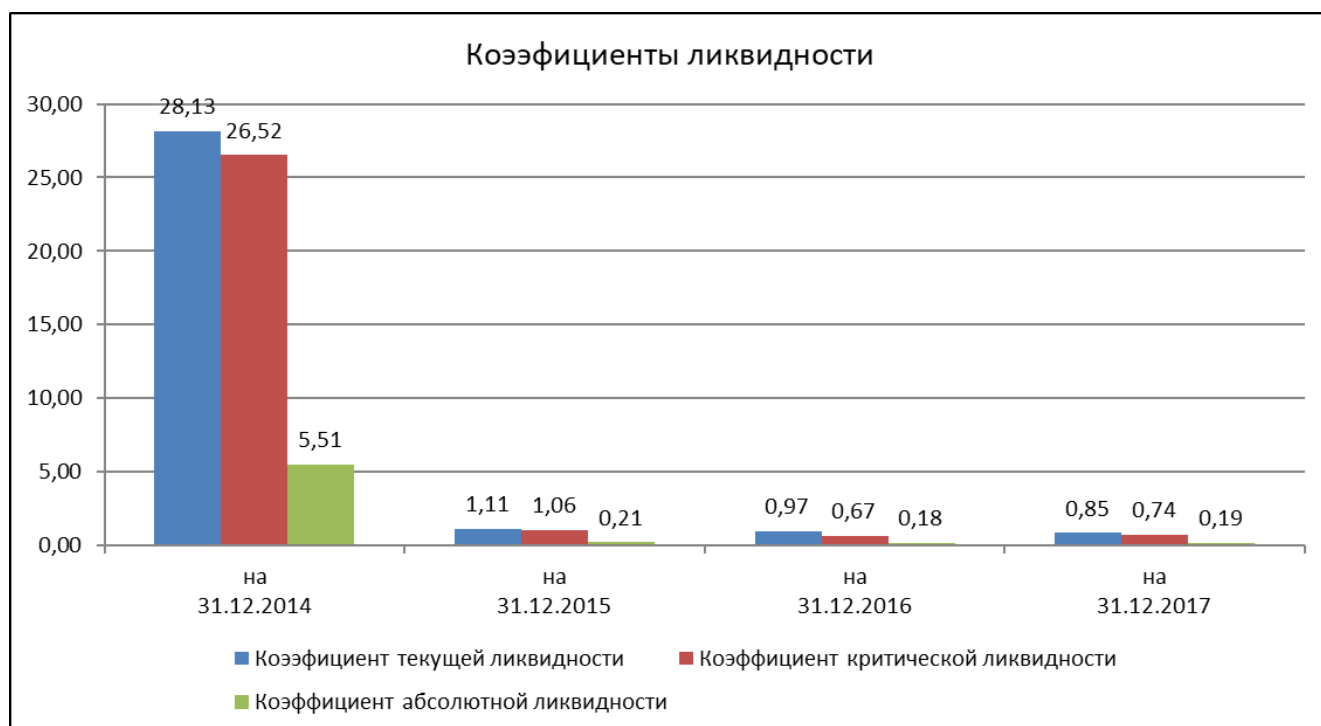


Рисунок 2.11 - Коэффициенты ликвидности

В целом можно сказать, что состояние предприятия находится в устойчивом финансовом состоянии. Некоторые изменения в уставном капитале не привели к кризису и предприятие продолжает работать.

2.5 Оценка деловой активности

Показатели этой группы характеризуют результаты и эффективность текущей основной деятельности предприятия, такой анализ может проводиться как на качественном уровне, так и с помощью количественных критериев. В первом случае неформальными критериями широта оказываемых услуг и рынков сбыта продукции, наличие прогрессивных форм управления и репутация предприятия, условия работы и отдыха работников, вплоть до наличия автостоянки и удобных подъездных путей.

Таблица 2.9 - Коэффициенты деловой активности

Наименование показателя	2015	2016	2017
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,00	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,00	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости запасов	0,09	0,01	0,01
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,01	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,01	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,04	0,03	0,05
Длительность оборота оборотных активов, дни	86870,43	134981,84	145040,09
Длительность оборота запасов, дни	4188,23	29177,88	28391,60
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	65705,06	79295,02	83324,10
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	72002,31	131729,53	148955,61

Продолжение: Таблица 2.9 - Коэффициенты деловой активности

Наименование показателя	2015	2016	2017
Длительность операционного цикла, дни	69893,29	108472,91	111715,70
Длительность финансового цикла, дни	-2109,02	-23256,63	-37239,91
Фондоотдача, руб.	0,01	0,01	0,01
Производительность труда, тыс. руб./ чел.	17,07	15,30	16,19

Основными являются показатели фондоотдачи и показатели оборачиваемости. Данные показатели имеют большое значение для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость оборота средств, т.е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платёжеспособность кроме того, увеличение скорости оборота средств отражаются на повышении производственного потенциала фирмы, что в целом влияет на эффективность всего производства. Деловая активность предприятия проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Оборачиваемость всех активов отражает скорость оборота всех активов предприятия. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Снижение оборачиваемости свидетельствует об увеличении размера предоставляемого кредита. Средний срок оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Из расчета видно, что срок погашения дебиторской задолженности увеличивается, что отрицательно сказывается на деятельности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует скорость оборота задолженности предприятия. Скорость оборота задолженности повысилась с 6,5 до 32. Продолжительность оборота кредиторской задолженности отражает средний срок возврата долгов предприятия.

Продолжительность операционного цикла характеризует общее время, в течении которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и

дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя. Сократить операционный цикл можно за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности.

2.6 Оценка рентабельности

Анализ финансовых результатов – важнейшее звено в деятельности любого предприятия.

Прибыль, как финансовый результат, является основным результатом экономической деятельности предприятия, и ее увеличение несет положительный эффект, а использование прибыли, в формирование специальных фондов показывает политику предприятия, например, увеличение отчислений в фонд накопления позволяет в дальнейшем расширить масштабы производства, а фонд потребления косвенно способствует увеличению производительности труда. Прибыль характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и является источником финансирования его дальнейшего развития.

Прибыль от реализации в 2017 году по сравнению с предыдущим годом значительно увеличилась на 138,4 тыс.руб. За весь анализируемый период темп роста внереализационных доходов значительно превышает темп роста внереализационных расходов.

Как следствие – чистая прибыль меньше прибыли от реализации.

За исследуемый период с 2015 по 2017 гг. темп роста выручки составил 135,9%. Выручка увеличивается медленнее, чем имущество предприятия, что свидетельствует о более эффективном использовании финансовых ресурсов.

Для анализа прибыльности деятельности предприятия используются показатели рентабельности.

Далее приведен анализ коэффициентов рентабельности ООО Строительная Компания «Контакт».

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна

деятельность предприятия.

Эти коэффициенты рассчитываются как отношение полученной прибыли к затраченным средствам, либо как отношение полученной прибыли к объему реализованной продукции.

Наиболее часто используемыми показателями в контексте управления финансовыми ресурсами являются коэффициенты рентабельности всех активов предприятия, рентабельности реализации, рентабельности собственного капитала.

Рентабельность деятельности предприятия показывает эффективность деятельности предприятия. Чем он выше, тем эффективнее функционирует предприятие.

Коэффициент рентабельности собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала предприятия

Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица.

Таблица 2.10 – Показатели рентабельности ООО Строительная Компания «Контакт»

Наименование показателя	2015	2016	2017
Рентабельность продаж	31,25	33,75	32,47
Рентабельность производства	45,45	50,93	48,09
Рентабельность активов	0,07	0,05	0,05
Рентабельность собственного капитала	1,01	0,88	1,23
Рентабельность производственных фондов	0,07	0,05	0,05

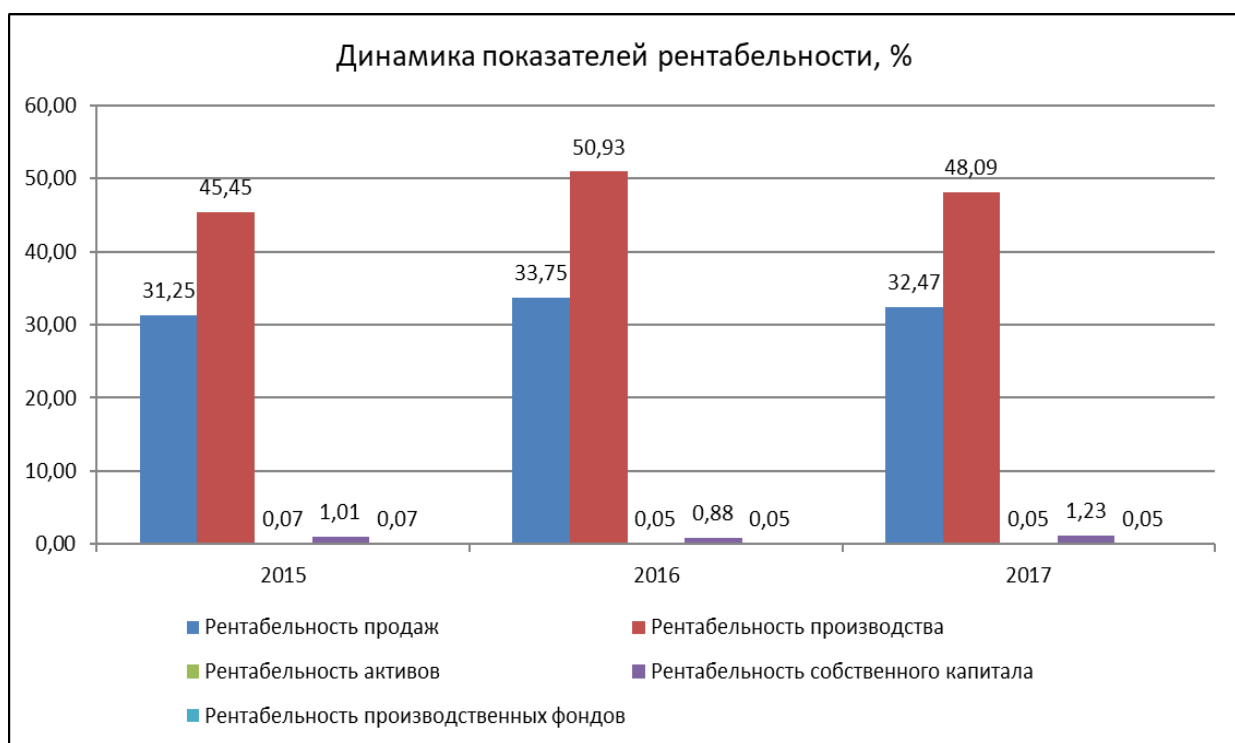


Рисунок 2.12 – Динамика показателей рентабельности, %

На предприятии ООО Строительная Компания «Контакт» показатели рентабельности производства незначительно снизились в 2017 г., но в начале исследуемого периода составлял 45,4% и повысился до 48,09% к концу периода. Это говорит о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия ООО Строительная Компания Контакт.

Показатель рентабельности основной деятельности свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

2.7 Анализ затратности функционирования

Затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называются издержками.

Значит, издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием (фирмой) своей производственной и реализационной деятельности. Денежная оценка факторов

производства необходима для получения общего критерия для характеристики различных факторов производства, поскольку каждое предприятие должно проводить анализ затрат в динамике и сравнивать их уровень с уровнем цен на продукт.

На практике, при определении затрат на производство продукции, широко применяется такая экономическая категория как себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – один из важнейших экономических показателей, выражающий в денежной форме текущие затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

В себестоимость продукции включается стоимость потребляемых в процессе производства средств и предметов труда (амортизация, стоимость сырья, материалов, топлива, энергии на производственные нужды и т.п.), оплата труда, стоимость покупных изделий и полуфабрикатов, затраты на производственные услуги сторонних организаций.

При этом в себестоимость продукции включаются не все издержки предприятия (например, расходы непромышленных хозяйств).

В процессе производства и реализации продукции необходимо осуществлять множество различных основных, вспомогательных и обслуживающих функций. Выполнение их требует определенного количества различных видов затрат.

В укреплённом виде затраты группируются для обеспечения следующих основных функций:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), включая материальные и трудовые затраты работников, занятые производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, контролем качества и послепродажным гарантийным обслуживанием;

- затраты, связанные с использованием природных ресурсов, рекультивацией земель, платой за древесину, отпускаемую на корню, за использование водными ресурсами;

- затраты на освоение и подготовку производства. По этому разделу не включаются в себестоимость продукции затраты в том случае, если они фиксируются из других источников или необходимость их возникла из-за недостатков (дефектов) в работе сторонних организаций, нарушивших условия поставок и выполнения работ;

- затраты на совершенствование техники и технологии, улучшение качества продукции. Однако затраты на выполнение той же функции, но связанные с выполнением научно-исследовательских работ, созданием новых видов продукции, переоснащением производства, в себестоимость продукции не включаются, а вот с реализации и изобретательством – включаются;

- затраты по обслуживанию производственного процесса;

- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с содержанием и эксплуатации природоохранных объектов, причем платежи за предельно допустимые выбросы осуществляются за счет себестоимости продукции, а выбросы сверх нормативов – за счет прибыли;

- затраты, связанные с управлением производством. Однако часть из них – затраты на содержания служебного автотранспорта, компенсация за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок, затраты на командировки, представительские расходы - принимаются в пределах, установленных законодательством;

- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров. Вместе с тем, расходы, связанные с содержанием учебных заведений и оказанием им бесплатных услуг, в себестоимость продукции не включаются;

- страховые взносы в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд занятости населения в процентах от расходов на оплату труда;

- затраты, связанные со сбытом продукции: упаковка, хранение, транспортировка до пункта, обусловленного договором, участие в выставках, затраты на рекламу в пределах норм, утвержденных в установленном порядке;

- амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов по нормам, утвержденным в установленном порядке;

- плата за аренду отдельных объектов основных производственных фондов, а также лизинговые платежи;

- другие виды затрат, включаемые в себестоимость продукции в соответствии с установленным законодательством порядком.

Выделяют следующие признаки классификации затрат:

- по экономическим элементам;

- по статьям расходов (калькуляции);

- по способу отнесения затрат на себестоимость продукции;

- по функциональной роли затрат;

- по степени зависимости от изменения объема производства;

- по степени однородности затрат.

При классификации затрат по экономическим элементам основным признаком группировки затрат является однородность их экономического содержания. При этой классификации не имеет значения, где и с какой целью расходуются те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу.

Для всех промышленных предприятий (независимо от их отраслевой принадлежности) установлена единая группировка затрат по экономическим элементам:

- материальные затраты;

- затраты на оплату труда;

- отчисления на социальные нужды;

- амортизационные отчисления;

- прочие затраты.

Группировка затрат по экономическим элементам позволяет выявить экономические особенности отдельных производств: материалоемкость, энергоемкость, фондоемкость и трудоемкость, что дает возможность наметить основные направления снижения себестоимости продукции для каждого производства.

Такая группировка также используется при составлении смет затрат на производство по цехам и другим объектам управления и по предприятию в целом. Это позволяет увязать в денежной форме план по себестоимости с другими разделами плана предприятия.

Таблица 2.11 - Структура и динамика затрат ООО СК Контакт

Элемент затрат	2015		2016		2017	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	950,00	53,98	1116,00	59,52	1365,00	58,09
Расходы на оплату труда	350,00	19,89	380,00	20,27	470,00	20,00
Отчисления во внебюджетные фонды	105,00	5,97	114,00	6,08	141,00	6,00
Амортизация	55,00	3,13	65,00	3,47	74,00	3,15
Прочие затраты	300,00	17,05	200,00	10,67	300,00	12,77
ИТОГО	1760,00	100,00	1875,00	100,00	2350,00	100,00



Рисунок 2.13 - Динамика элементов затрат ООО СК Контакт

В 2017 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО СК Контакт занимали затраты на материалы (53,9 %) и расходы на оплату труда (19,8 %). То есть данная тенденция в развитии предприятия сохранилась и на конец исследуемого периода. Затраты на оплату труда увеличились на 0,1 % и занимают 20 % в структуре себестоимости. Прочие затраты составили на конец исследуемого периода 12,7%.

Для анализа затратности функционирования предприятия также целесообразно рассчитать показатель – затраты на 1 рубль реализованной продукции. Данный показатель является относительным, то есть не зависящим от объема производства продукции. Это показатель эффективности, цель анализа данного показателя – изучение затратности работы предприятия в динамике.

Данный показатель – затраты на 1 рубль реализованной продукции (Z_p) – рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_p = C_p / B_p, \quad (\text{формула 8})$$

где C_p – полная себестоимость продукции;

V_p – выручка (нетто) от реализации продукции.

За 2015 год данный показатель составлял 0,81. За 2016 год показатель составил 0,51, то есть произошло уменьшение на 0,3. Данное изменение является положительной тенденцией в развитии предприятия. То есть за данный отчетный период наблюдалось снижение себестоимости предприятия и одновременный рост выручки, также увеличился удельный вес более рентабельных видов услуг.

За 2017 год данный показатель составил 0,71, то есть произошло увеличение на 0,2. Тенденция развития предприятия изменилась. За данный отчетный период наблюдалось увеличение себестоимости и одновременный рост выручки.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИ «КОНТАКТ»

3.1 Сущность проекта

По оценкам исследований, рынок строительного программного обеспечения в России сформирован.

Однако, для обеспечения конкурентоспособности строительных программных продуктов, им должны быть приданы такие свойства, которые в наибольшей степени соответствуют требованиям потребителей. Но чтобы организовать работу в этом направлении, контролировать и оценивать результаты, нужно уметь оценивать уровень потребности в программном обеспечении субъектов строительной отрасли.

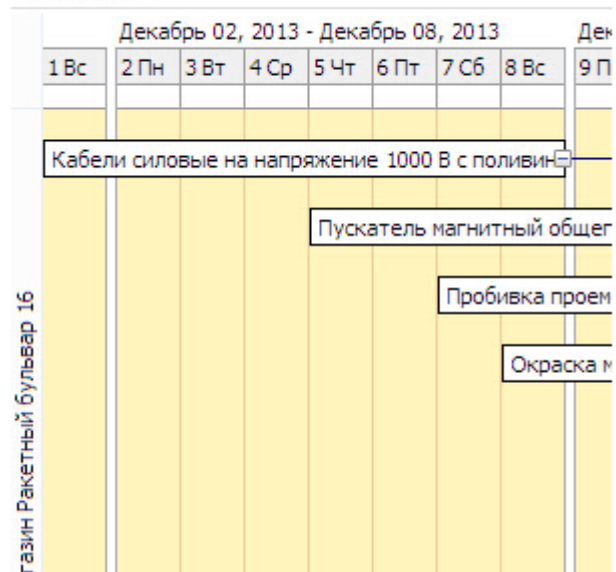
В рамках данного проекта предлагается внедрение системы управления строительством «Стройбизнес».

В контексте строительного программного решения «Стройбизнес», управление строительством - это осуществление управления всем строительным процессом, начиная с договоров и поставки строительного оборудования и стройматериалов, заканчивая передачей объекта заказчику, с использованием гибкой и аналитической отчетности в режиме реального времени. Строительная программа «Стройбизнес» позволяет осуществлять непрерывный мониторинг соблюдения проектных сроков и бюджетов, а также анализ хозяйственной деятельности строительного предприятия.

Управленческая отчетность, реализованная в «Стройбизнес», дает полное понимание того, как используются ресурсы Предприятия, что из ресурсов можно выделить на реализацию новых проектов, как справляются с задачами субподрядные строительные организации, на какой стадии находится тот или иной строительный объект (см. рис. 3.1).



План-график



Импорт из АРПС 1.10

Создать план производства

Планирование	
Планируемая позиция	Количество
Установка вентиляторов радиальных массой до 0,05 т	1,000
Затраты труда рабочих (ср 3,8)	2000,000
Затраты труда машинистов	200,000

Рисунок. 3.1 – Примеры окон функциональных модулей программного продукта «Стройбизнес»

При использовании системы управления строительством «Стройбизнес» представлен следующий функционал.

Управление договорными отношениями:

- Автоматизация учета договоров с заказчиками, поставщиками МО, субподрядчиками и прочими контрагентами
- Автоматизация учета проектно-сметной документации
- Инструменты согласования начала производства работ по проекту

Управление проектами строительства:

- Автоматизация учета графиков производства работ и синхронизация с мобильными устройствами
- Автоматизация учета фактического выполнения работ на объектах, мониторинг отклонений от сроков проекта
- Автоматизация формирования проектных документов: акты, формы, отчеты
- Аналитическая интерактивная отчетность по план-факту: бюджеты, сроки, ресурсы.

Управление поставками материалов и оборудования

- Автоматизация учета приобретенных материалов и оборудования на складах
- Планирование закупок, исходя из плановой сметной документации
- Учет межскладских перемещений
- Автоматизация учета несмонтированных материалов и оборудования
- Интерактивная отчетность по всем видам складской аналитики

Управление финансами:

- Учет входящих и исходящих платежей
- Автоматизация учета взаиморасчетов с контрагентами, выявление постоянных неплательщиков
- Типизация дебиторской задолженности
- Анализ соблюдения сроков оплаты счетов
- Консолидация управленческой информации.

Решение имеет мощный инструментарий, позволяющий строить аналитические OLAP-кубы в разрезе регионов, проектов, объектов и т.д. Система располагает мощным технологическим инструментарием, позволяющим интерактивно работать с отчетными данными, группировки измерений, фильтры, интерактивное построение иерархий любой глубины, сортировки, экспорт данных в фиксированную отчетность.

Внедрение программного продукта «Стройбизнес», безусловно, принесет определенный экономический эффект. Для его определения обратимся к данным научно-исследовательского института строительных материалов и технологий (НИИ СМиТ). По данным института, основанным на исследовании 143 организаций строительного комплекса России, внедрявших программные продукты «Стройбизнес» в течение 2010-2015 гг., на предприятиях, внедривших данные продукты, затраты на проведение строительных работ снизились на 15-20% в течение 2-3 лет.

Взяв за основу данный показатель, сделаем допущение, что в результате внедрения программного продукта «Стройбизнес» в ООО Строительная Компания «Контакт» себестоимость проведения строительных работ снизится на 5-6% в ближайшие 5-8 лет. Исходя из данного предположения, рассчитаем экономический эффект от реализации предлагаемого мероприятия.

Затраты на выполнение СМР за исследуемый период составили: в 2015 году – 1760 тыс. руб., в 2016 году – 1875 тыс. руб., в 2017 году – 2350 тыс. руб. (см. таблицу 2.10). Среднегодовое значение затрат за исследуемый период составило: $(1760+1875+2350)/3 = 1995$ тыс. руб. Следовательно, обоснованным будет предположить, что внедрение в практику работы предприятия нового программного продукта приведет к снижению затрат на 5,5%, что составит 115 тыс. рублей от среднегодовой суммы затрат.

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчёта. Шагом расчёта в пределах планирования могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t - ом шаге расчёта реализации проекта, производится путём их умножения на коэффициент дисконтирования α_t , который определяется по формуле:

$$\alpha_t = 1 / (1+E)^t \quad (\text{формула 3.1})$$

где t - номер шага расчёта ($t = 0, 1, \dots, T$);

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведённая к начальному шагу. ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum(R_t - Z_t) \times \alpha_t - K, \quad (\text{формула 3.2})$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчёта;

Z_t - затраты, осуществляемые на t - ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

α_t - коэффициент дисконтирования;

K - сумма дисконтированных капиталовложений.

Сумма дисконтированных капиталовложений вычисляется по формуле:

$$K = \sum K_t \times \alpha_t \quad (\text{формула 3.3})$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге;

α_t - коэффициент дисконтирования;

В случае если ЧДД положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведённого эффекта к приведённым капиталовложениям.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$\text{ИД} = 1/K \times \sum(R_t - Z_t^*) \times \alpha_t, \quad (\text{формула 3.4})$$

где K - сумма дисконтированных капиталовложений;
 R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчёта;
 Z_t - затраты, осуществляемые на t - ом шаге расчёта;
 a_t - коэффициент дисконтирования.

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведённых эффектов равна приведённым капиталовложениям, то есть $E_{вн}$ находится из уравнения:

$$\sum (R_t - Z_t) / (1 + E_{вн})^t = \sum K_t / (1 + E_{вн})^t \quad (\text{формула 3.5})$$

где: R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчёта;

Z_t - затраты, осуществляемые на t - ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

K_t - капиталовложения на t -ом шаге;

$E_{вн}$ - норма дисконта.

Найденное значение $E_{вн}$ (ВИД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВИД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трёх видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t-ом шаге определяет излишние денежные средства на t-ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t-ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы.

Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заёмных средств и отражения этих средств в расчётах эффективности.

3.3 Оценка эффективности проекта

В пункте 3.1 нами было обосновано значение экономического эффекта от внедрения программного продукта «Стройбизнес» в сумме 115 тыс. рублей в год. Для обслуживания программного комплекса не потребуются дополнительных специалистов. Достаточно будет ввести доплату для системного администратора предприятия в размере 10% оклада. Оклад системного администратора составляет 27000 рублей в месяц. Тогда годовой фонд оплаты труда данного специалиста увеличится на:

$$27000 * 13 * 10 / 100 = 32300 \text{ руб.}$$

Себестоимость разрабатываемой ИС складывается из текущих и капитальных затрат. Текущие затраты включают в себя: зарплату, материалы, затраты на ремонт и запасные части, накладные (прочие расходы).

Затраты на отчисления по налогам:

Пенсионный фонд РФ (22%):

$$32300 * 0,22 = 7106 \text{ руб.}$$

Фонд социального страхования (2,9%):

$$32300 * 0,029 = 936,7 \text{ руб.}$$

Фонд обязательного медицинского страхования (5,1%):

$32300 * 0,051 = 1647,3$ руб.

Общая сумма затрат на отчисления по налогам составит:

$7106 + 936,7 + 1647,3 = 9690$ руб.

Затраты на материалы представлены в табл. 3.1 и составляют 10100 руб.

Таблица 3.1 - Затраты на материалы

Наименование материала	Единицы	Количество, Измерения	Цена, руб.	Общая стоимость,руб.
Бумага	уп.	12	200	2400
Тонер-картридж	шт.	10	700	7000
Ручки шариковые	шт.	50	8	400
Карандаши	шт.	50	6	300
ИТОГО				10100

Суммарные затраты представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2 - Текущие затраты (без материалов)

Статья затрат	Сумма, руб.
ФОТ	32300
Отчисления по налогам	9690
Прочие расходы	1000
ИТОГО	42090

Таким образом суммарные текущие затраты на обслуживание программного комплекса составят 53,09 тыс. рублей в год.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 131,2 тыс. рублей (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Смета капитальных вложений

Показатель	Стоимость (тыс.руб.)
Система управления «Строй бизнес»	115,6
Клиентское приложение	12,7
Лицензионное обеспечение	2,9
Итого	131,2

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 11,75 % в год;
- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,25%;
- риск недополучения прибыли 4,5%.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах и рисунках.

Таблица 3.4 – Базовые параметры проекта (реальные показатели)

Реальные показатели

Год	Капитальные вложения		Эффект		Текущие затраты без амортизации, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	Налог на прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%					
2018	131,20	100,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2019	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2020	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2021	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2022	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2023	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2024	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2025	0,00	0,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
ИТОГО	131,20	100,00	920,00	100,00	424,72	131,20	364,08	72,82	291,26

Таблица 3.5 – Базовые параметры проекта (дисконтированные показатели)

Дисконтированные показатели

Год	Капитальные вложения		Эффект		Текущие затраты без амортизации, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	Налог на прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.	Дисконтирующий множитель
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%						
2018	131,20	100,00	115,00	12,50	53,09	16,40	45,51	9,10	36,41	1,000
2019	0,00	0,00	102,91	11,19	47,51	14,68	40,72	8,14	32,58	0,895
2020	0,00	0,00	92,09	10,01	42,51	13,13	36,44	7,29	29,15	0,801
2021	0,00	0,00	82,41	8,96	38,04	11,75	32,61	6,52	26,09	0,717
2022	0,00	0,00	73,74	8,02	34,04	10,52	29,18	5,84	23,35	0,641
2023	0,00	0,00	65,99	7,17	30,46	9,41	26,11	5,22	20,89	0,574
2024	0,00	0,00	59,05	6,42	27,26	8,42	23,37	4,67	18,69	0,513
2025	0,00	0,00	52,84	5,74	24,39	7,54	20,91	4,18	16,73	0,459
ИТОГО	131,20	100,00	644,02	70,00	297,31	91,84	254,86	50,97	203,89	

Таблица 3.6 – Базовые параметры проекта (кумулятивные реальные показатели)

Кумулятивные реальные показатели

Год	Капитальные вложения		Эффект		Текущие затраты без амортизации, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	Налог на прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
	тыс. руб.		тыс. руб.						
2018	131,20		115,00		53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2019	131,20		230,00		106,18	32,80	91,02	18,20	72,82
2020	131,20		345,00		159,27	49,20	136,53	27,31	109,22
2021	131,20		460,00		212,36	65,60	182,04	36,41	145,63
2022	131,20		575,00		265,45	82,00	227,55	45,51	182,04
2023	131,20		690,00		318,54	98,40	273,06	54,61	218,45
2024	131,20		805,00		371,63	114,80	318,57	63,71	254,86
2025	131,20		920,00		424,72	131,20	364,08	72,82	291,26

Таблица 3.7 – Базовые параметры проекта (кумулятивные дисконтированные показатели)

**Кумулятивные дисконтированные
показатели**

Год	Капитальные вложения		Эффект		Текущие затраты без амортизации, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	Налог на прибыль, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
	тыс. руб.		тыс. руб.						
2018	131,20		115,00		53,09	16,40	45,51	9,10	36,41
2019	131,20		217,91		100,60	31,08	86,23	17,25	68,99
2020	131,20		310,00		143,11	44,21	122,68	24,54	98,14
2021	131,20		392,40		181,15	55,96	155,29	31,06	124,23
2022	131,20		466,14		215,20	66,48	184,47	36,89	147,58
2023	131,20		532,13		245,66	75,89	210,58	42,12	168,47
2024	131,20		591,18		272,92	84,31	233,95	46,79	187,16
2025	131,20		644,02		297,31	91,84	254,86	50,97	203,89

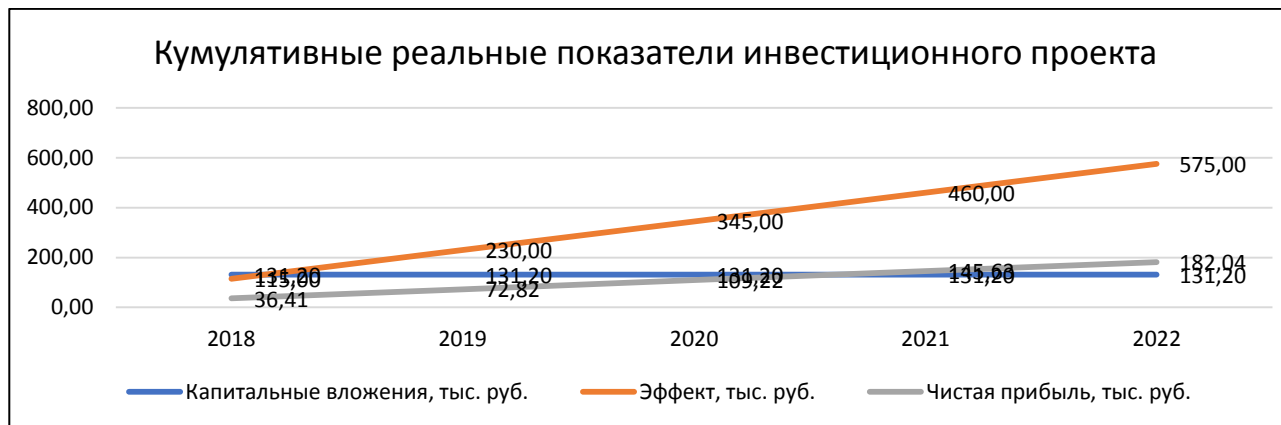


Рисунок 3.2 – Кумулятивные реальные показатели инвестиционного проекта

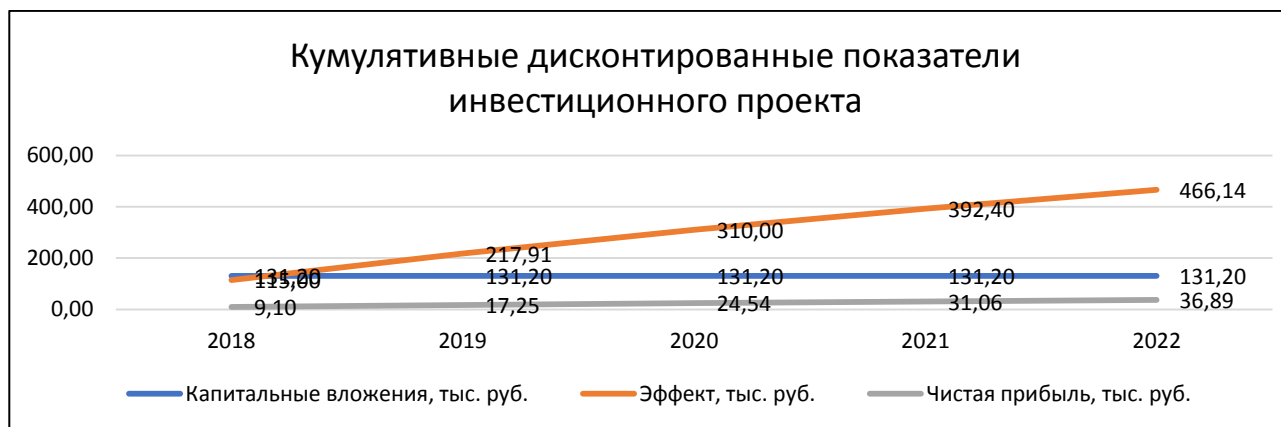


Рисунок 3.3 – Кумулятивные дисконтированные показатели инвестиционного проекта

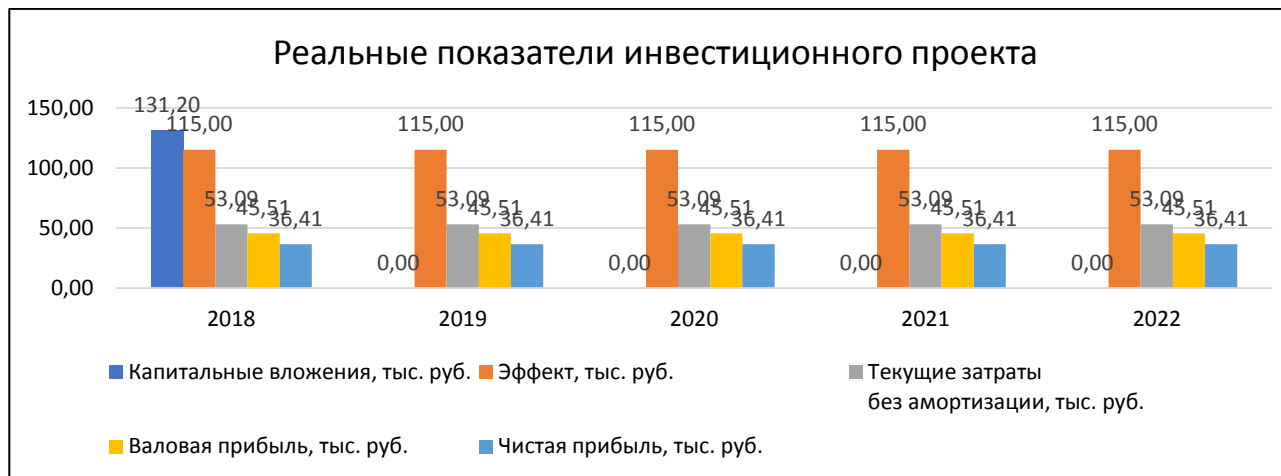


Рисунок 3.4 – Реальные показатели инвестиционного проекта

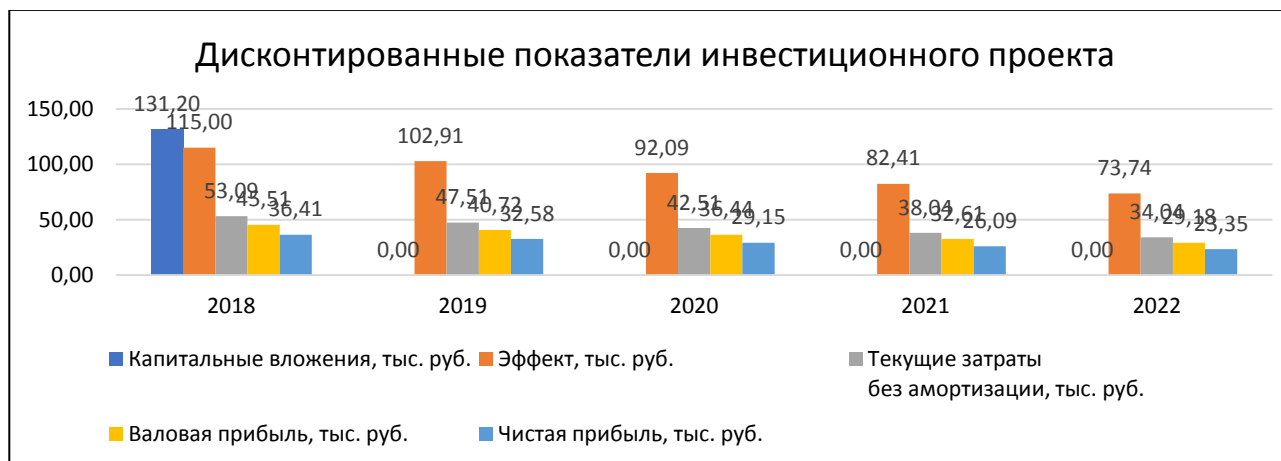


Рисунок 3.5 – Дисконтированные показатели инвестиционного проекта

Таблица 3.8 – Чистый дисконтированный и реальный доход

В тыс. руб.

Чистый доход, тыс. руб.

Год	Реальный (ЧРД)	Дисконтированный (ЧДД)	Кумулятивный реальный	Кумулятивный дисконтированный
2018	-78,39	-78,39	-78,39	-78,39
2019	52,81	47,26	-25,58	-31,14
2020	52,81	42,29	27,22	11,15
2021	52,81	37,84	80,03	48,99
2022	52,81	33,86	132,84	82,85
2023	52,81	30,30	185,65	113,15
2024	52,81	27,12	238,46	140,27
2025	52,81	24,26	291,26	164,53
Итого	291,26	164,53		

Таким образом, чистый дисконтированный доход составляет 164,53 тыс.руб.

Определим срок окупаемости капитальных вложений. Применяя формулы расчета срока окупаемости вложений по реальным и дисконтированным потокам, выполним соответствующие расчеты.

Таблица 3.9 – Определение срока окупаемости капитальных вложений

Срок окупаемости капитальных вложений, лет

По реальным финансовым потокам	2,48
По дисконтированным финансовым потокам	2,74

Определим внутреннюю норму доходности, т.е. такую ставку дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход становится равным нулю. Результаты расчетов сведем в таблицу 3.10 и рисунок 3.6. Из таблицы и рисунка видно, что ВНД проекта составляет 65,3725%, что является приемлемой величиной.

Таблица 3.10 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Показатель	Сумма
Ставка дисконтирования, %	11,7500
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	164,5335
Внутренняя норма доходности, %	65,3725

Ставка дисконтирования, %	ЧДД, тыс. руб.
10	178,7
20	111,96
30	69,58
40	41,1
50	21,04
60	6,34
70	-4,79
80	-13,46
90	-20,37
100	-26

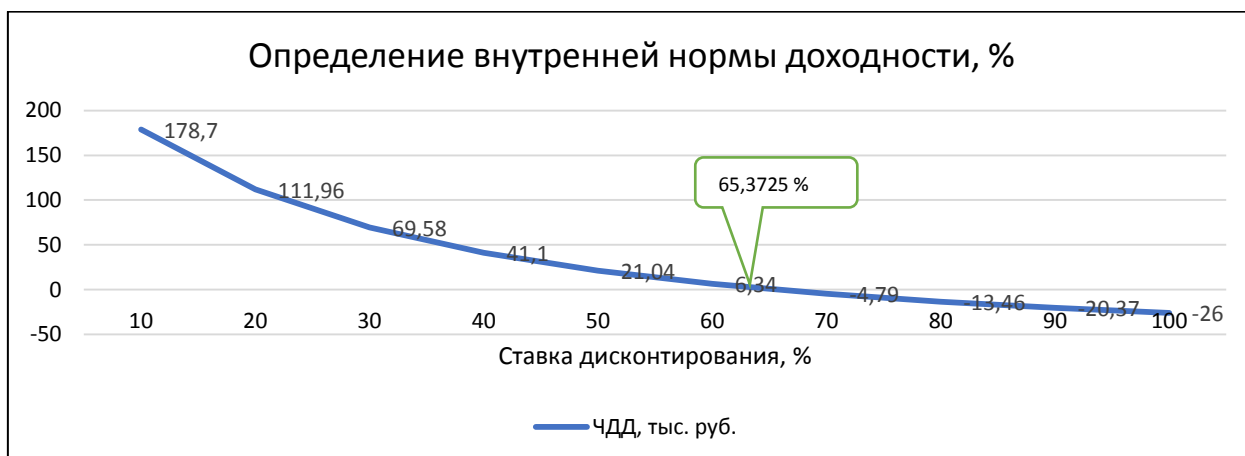


Рисунок 3.6 – Определение внутренней нормы доходности, %

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать предлагаемый проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

3.4 Анализ чувствительности проекта

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше.

При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также диаграммой «Поверхность».

Для построения диаграммы «Поверхность» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Таблица 3.11 – Оценка чувствительности ЧДД к риску

			Вариация отклонений значений параметра, %						
Параметр чувствительности	Текущие затраты без амортизации, тыс. руб. (среднегодовые)		-30	-20	-10	0	10	20	30
			Выручка (эффект), тыс. руб. (среднегодовая)	Значение	59,46	67,96	76,45	84,94	93,44
Вариация отклонений значений параметра, %	-30	128,80	81,32	57,54	33,75	9,97	-13,82	-37,60	-66,89
	-20	147,20	132,85	109,06	85,28	61,49	37,71	13,92	-9,86
	-10	165,60	184,37	160,58	136,80	113,01	89,23	65,44	41,66
	0	184,00	235,89	212,10	188,32	164,53	140,75	116,96	93,18
	10	202,40	287,41	263,63	239,84	216,05	192,27	168,48	144,70
	20	220,80	338,93	315,15	291,36	267,58	243,79	220,01	196,22
	30	239,20	390,45	366,67	342,88	319,10	295,31	271,53	247,74

На рисунке 3.7 представлена диаграмма «Поверхность» для предлагаемого мероприятия.

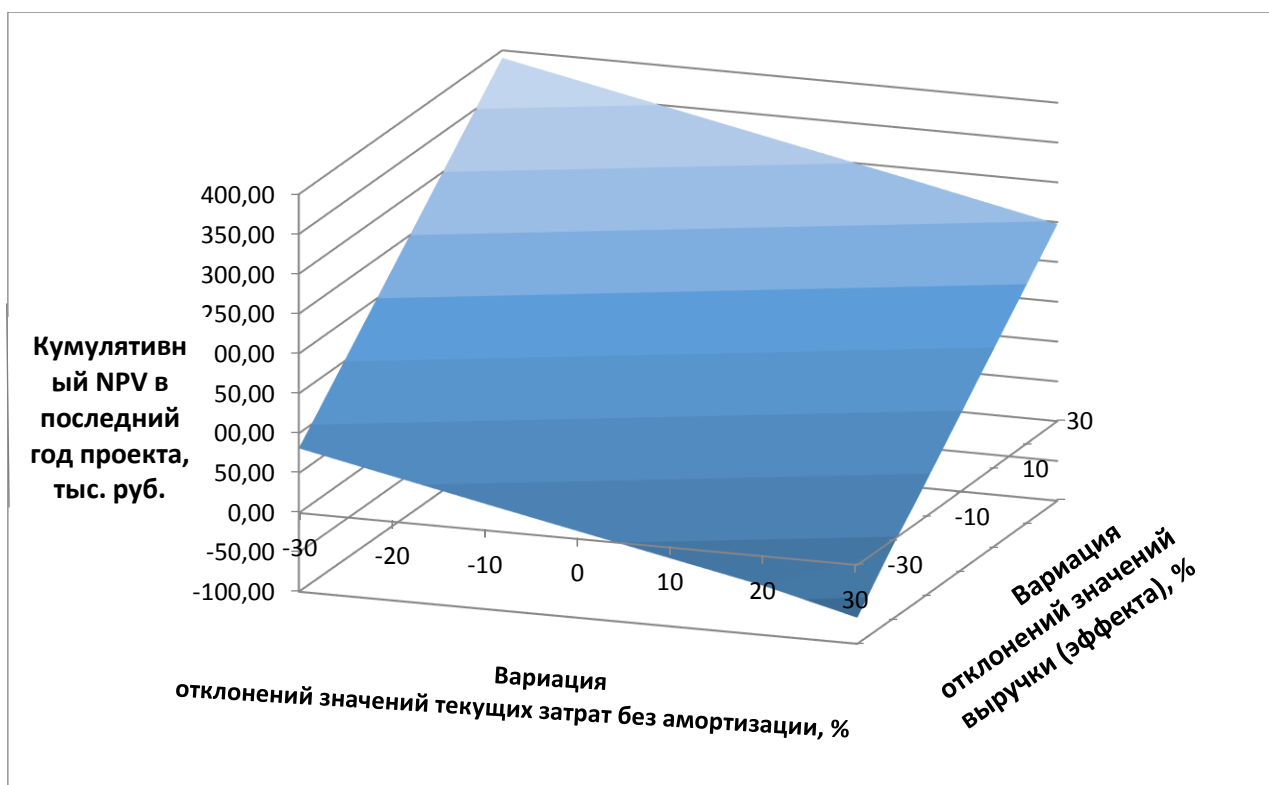


Рисунок 3.7 – Диаграмма типа «Поверхность» для оценки степени чувствительности проекта к риску

Из представленной диаграммы, видно, что изменения ЧДД при заданной вариации параметров не всегда находятся в положительной области. Проект имеет незначительный уровень риска. ЧДД становится отрицательным только если экономический эффект снизится на 20-30% при одновременном росте текущих затрат без амортизации на 10-30%. Но учитывая, что при определении экономического эффекта мы приняли за основу минимальный вариант эффекта, а текущие затраты при реализации ряда мероприятий могут быть сокращены, то можно сделать вывод, что уровень риска проекта минимален.

Согласно всем приведенным расчетам, можно говорить об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СК «Контакт» осуществляет весь комплекс работ в сфере обустройства нефтяных месторождений, строительство, реконструкция, сервисное обслуживание объектов добычи и транспортировки нефти и газа. Компания является одним из лидеров рынка по строительству площадочных объектов и систем трубопроводного транспорта в Ханты - Мансийском автономном округе. ООО Строительная Компания «Контакт» свою производственную деятельность по обустройству нефтяных и газовых месторождений осуществляет с 2011 года. Компания специализируется на комплексе решений в нефтегазовой отрасли, гарантируя производительность, эффективность, надежность и качество на всех этапах работ – от технико-экономического обоснования до ввода готового объекта в эксплуатацию.

В рамках дипломной работы представлен проект по повышению эффективности деятельности ООО СК «Контакт». Разработан проект внедрения системы управления строительством «Стройбизнес».

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта и целесообразности его реализации.

Анализ чувствительности проекта показал, что он не склонен к риску по всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению в ООО СК «Контакт».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Под редакцией Табурчака, П.П. Гумина, В.М. СПб. 2014 - 297 с.
2. Артеменко, В.Г. Беллендир, М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие.- М. 2015 - 442с.
3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа/М.И. Баканов - М. 2013 - 326 с.
4. Барнгольц, С.Б. Анализ финансового состояния коммунальных предприятий. // Деньги и кредит. - 2016 - № 4 - 18-32с.
5. Басовский, Л.Е. Экономический анализ. – СПб. 2013 - 475 с.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Бердникова, Т.Б. - М. 2013 - 275 с.
7. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: Учебное пособие / Бочаров, В.В. – СПб. 2013 - 367 с.
8. Васильева, Л. С. Финансовый анализ: учебник / Васильева, Л. С. Петровская, М.В. - М. 2014 - 324 с.
9. Виленский, П. Л. Лившиц, В. Н. Смоляк, С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебное пособие. - 3 издание, испр. и доп. - М. 2015 - 516с.
10. Грачёв, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. - М. 2014 - 308 с.
11. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: Практикум, Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013 - 144 с.
12. Донцова, Л.В. Никифорова, Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности.- М. 2014 - 304с.

13. Дранко, О.И. Финансовый менеджмент. Технологии управления финансами предприятия: Учеб. пособие для вузов / Дранко, О. И. - М. 2014 - 348 с.
14. Дунаев, В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности. Учебник - М.: 2014 – 376 с.
15. Зубарева, В.Д. Злотникова, Л.Г. Епифанова, Н.П. Матвеев, Ф.Р. Иваник, В.В. Иванов, А.В. Олещук, Н.И. Отвагина, Л.Н. Саркисов, А.С. Семеняка, А.Н. Хрычев, А.Н. Финансы предприятий нефтегазовой промышленности.- М.; «ГТА-Сервис», 2015 – 318 с.
16. Ковалев, В.В. Волкова, О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: М.: Проспект, 2014 - 457 с.
17. Коротков, Э.М. Антикризисное управление: Учебник /. Коротков, Э.М - М. 2014 - 241с.
18. Лаврушко, П.Н.. Подземный ремонт скважин.- М., 2012 – 477 с.
19. Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. Учебное пособие. - М. 2013 - 288с.
20. Любушкин, Н.П. Экономический анализ: Учебник для ВУЗов. - М. 2014 - 642 с.
21. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Мельник, М.В. Герасимова, Е.Б. - М. 2013 - 192 с.
22. Орехов, В.И. Балдин, К.В. Антикризисное управление: М. 2015 - 296 с.
23. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014 - 297с.
24. Прокопьев, А.В. Прокопьева, Т.В. Подходы к определению инвестиционного потенциала региона // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 12. – С. 73-75.
25. Прокопьев, А.В. Модели оценки кризисного состояния организации // Наука и образование: история и современность: [Электр.] Сборник

- научных трудов по итогам 68-й научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 21 апреля 2016 г.). – Нижневартовск, 2016.
26. Прокопьев, А.В. Формализованные методы диагностики кризисного состояния организации // Сборник: Наука ЮУрГУ. Материалы 68-й научной конференции. – Челябинск, ЮУрГУ, 2016. – С. 866-873.
27. Прокопьев, А.В. Прокопьева, Т.В. Основные результаты и тенденции развития реального сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 22. – С. 69-72.
28. Прокопьев, А.В. Развитие реального сектора экономики г. Нижневартовска // Сборник: Наука ЮУрГУ, 67-я научная конференция. Секция экономики, управления и права. – Челябинск, Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – С. 1588-1593.
29. Прокопьев, А.В. Штундер, К.В. Инвестиционная привлекательность ХМАО-Югры // Наука и образование: история и современность: Сборник научных трудов по итогам 67-й научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 7 мая 2015 г.). – Екатеринбург: Форт Диалог-Исеть, 2015. – С. 47-49.
30. Прокопьев, А.В. Развитие реального сектора экономики и инфраструктурного комплекса г. Нижневартовска // Наука и образование: история и современность: Сборник научных трудов по итогам 67-й научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 7 мая 2015 г.). – Екатеринбург: Форт Диалог-Исеть, 2015. – С. 42-45.
31. Стратегия социально-экономического развития города Нижневартовска до 2020 года и на период до 2030 года // Коллективная монография / под ред. Зяблицкой, Н.В. Шульгина, О.В. – Екатеринбург: Форт Диалог-Исеть, 2015. – 129 с. (в составе коллектива авторов)
32. Контакт [Электронный ресурс]: официальный сайт / ООО СК «Контакт». – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.skkontakt.ru>

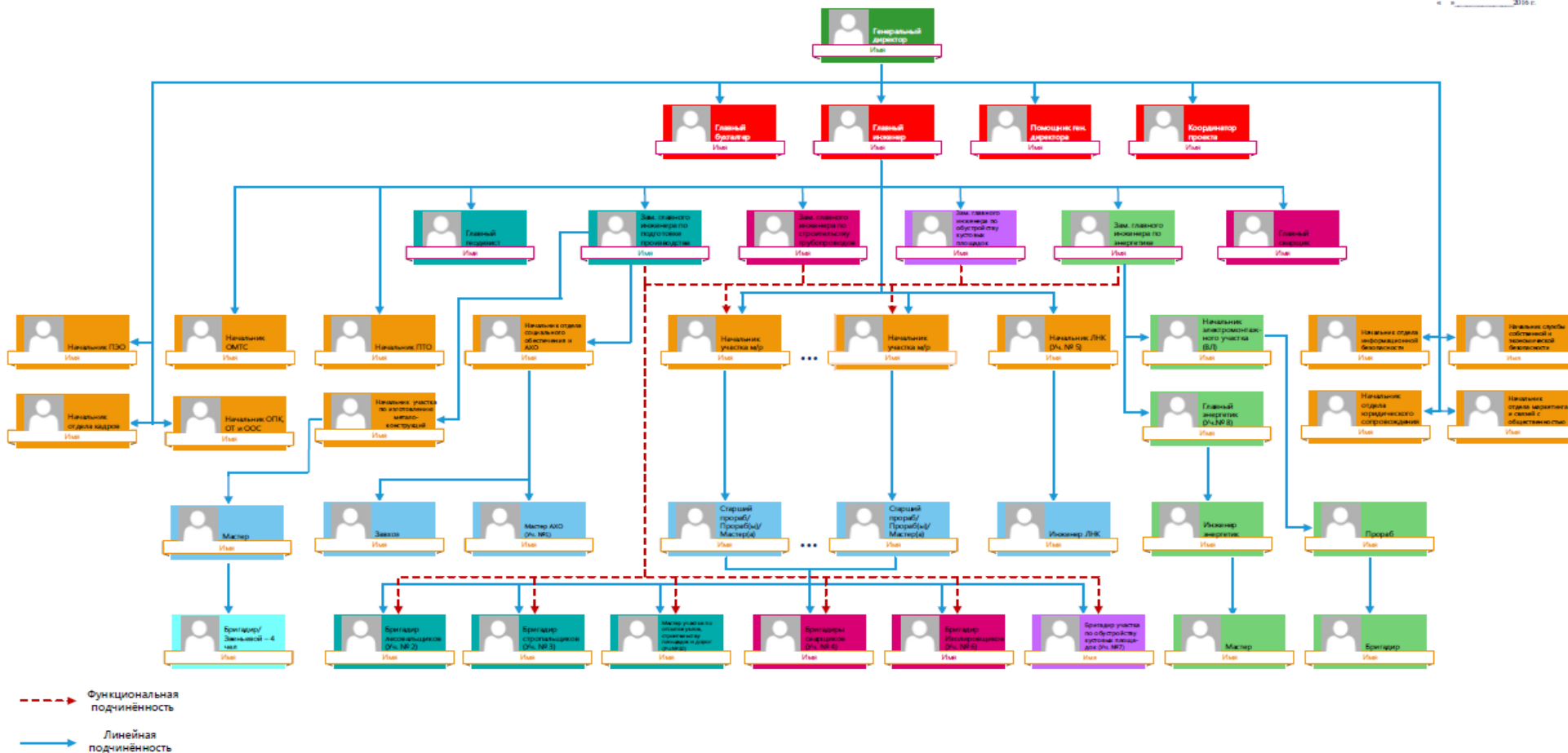
ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Организационная структура управления ООО СК «КОНТАКТ»

«Утвержено»
 Генеральный директор
 ООО СК «Контакт» Ушаков И.Х.

« _____ 2016 г.»



ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ						СМР			КОНТРОЛЬНО - ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ			ОБЪЕКТЫ СДАНЫ В СРОК И ВЫПОЛНЕНО КАЧЕСТВЕННО. ЗАКЛЮЧЕН ПОДПИСАНА АКТ И УДОВЛЕТВОРЕН ПОВЫСИЛСЯ РЕПУТАЦИЯ КОМПАНИИ ПЕРЕД КЛИЕНТОМ	
Анализ и планирование показателей (ПЭО)	Подготовка, планирование и контроль объектов (ПТО)	Комплектация и обеспечение быта жилого города (Отдел социального обеспечения и АХО, Уч. № 1.3)	Комплектация объектов материалами, оборудованием и инструментом (ОМТС)	Обеспечение объектов кадрами (Отдел кадров)	Инструктирование по охране труда и окружающей среды, производственный контроль (ОПК, ОТ и ООС)	Изготовление металлоконструкций (Уч. по производству МК)	Подготовка трассы трубопровода (Уч.№2.3,10)	Сверка, контроль и изоляция трубопровода (Уч.№4.5,6)	Обустройство кустов и строительство ВП (Уч. № 7, 8 Электромагнитный участок)	Учет, отчетность и контроль активов (Бухгалтерия)	Охрана предприятия, обеспечение работной и экономической безопасности (Служба охраны и экономической безопасности)		Анализ рынка и связи с общественностью (Отдел маркетинга и связей с общественностью)