

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, генеральный директор
ООО «Стройгазсервис»

_____ А.В. Устьянцев
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности
ООО «Стройгазсервис»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.349. ПЗ ВКР

Руководитель работы,
старший преподаватель
_____ А.М. Лопарева
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-503
_____ Н.А. Стяжкина
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель
_____ М.Г. Трубева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Стяжкина Н.А. Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности на примере ООО «Стройгазсервис». г Челябинск. Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ –503, ПЭ, 2019, 109 с., 40 ил., 24 табл., библиогр.список – 80 наим., 4 приложения, 16 л. Раздаточного материала ф. А4.

Объект исследования: деятельность хозяйствующего субъекта ООО «Стройгазсервис».

Предмет исследования: конкурентоспособность предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать и оценить экономическую эффективность мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис».

Приведена краткая характеристика ООО «Стройгазсервис»; оценена эффективность деятельности предприятия; проведен анализ конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис».

Рассмотрены направления повышения конкурентоспособности предприятий; предложены рекомендации для ООО «Стройгазсервис» и оценена их экономическая эффективность.

Выводы и предложения, представленные в выпускной квалификационной работе, позволят ООО «Стройгазсервис» повысить конкурентоспособность и эффективность производственно-хозяйственной деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Сущность конкуренции	8
1.2 Методы комплексной оценки конкурентоспособности предприятия.....	10
1.3 Пути повышения конкурентоспособности предприятия.....	22
2 ИССЛЕДОВАНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	29
2.1 Современное состояние и тенденции развития рынка электротехнической отрасли за рубежом и в РФ.....	29
2.2 Современное состояние и тенденции развития рынка электротехнической отрасли в Челябинской области.....	37
2.3 Общая характеристика ООО «Стройгазсервис».....	40
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СТРОЙГАЗСЕРВИС».....	45
3.1 Анализ эффективности деятельности предприятия.....	45
3.2 Анализ конкурентоспособности предприятия.....	59
3.3 Экономический эффект предлагаемых мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис».....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	87
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	93
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕА. Рейтинг проблем российской электротехнической промышленности.....	101
ПРИЛОЖЕНИЕБ. Бухгалтерский баланс ООО «Стройгазсервис»	102
ПРИЛОЖЕНИЕВ. Отчет о финансовых результатах ООО «Стройгазсервис».....	103
ПРИЛОЖЕНИЕГ. Смета на ремонт кровли.....	104

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время рынок заставляет хозяйствующих субъектов быстро реагировать на происходящие изменения, для того чтобы быть конкурентоспособными. Повышение конкурентоспособности напрямую связано с повышением эффективности деятельности любого предприятия.

Соответственно в условиях рыночной экономики оценка качества и конкурентоспособности продукции (работ, услуг) являются исходным элементом для производственно-хозяйственной деятельности предприятий. При этом систематической оценке и анализу должны подвергаться не только качество и конкурентоспособность производимой предприятием продукции (работ, услуг), но и конкурентоспособность самого предприятия.

Важность такой оценки обусловлена следующим:

- Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции;
- привлечение средств инвестора для организации конкурентоспособного производства;
- маркетинговые исследования по выходу предприятия на новые рынки сбыта;
- принятие решения об изменениях;
- расширение производственных мощностей;
- модернизация оборудования и другие направления.

Объект исследования деятельность хозяйствующего субъекта ООО «Стройгазсервис».

Предмет исследования конкурентоспособность предприятия.

Цель работы разработать и оценить экономическую эффективность мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис».

Задачи работы:

- провести анализ состояния и тенденций развития электротехнической отрасли за рубежом;
- провести анализ состояния и тенденций развития электротехнической отрасли в Российской Федерации;
- провести анализ состояния и тенденций развития электротехнической отрасли в Челябинской области;
- привести краткую характеристику ООО «Стройгазсервис»;
- оценить эффективность деятельности предприятия;
- провести анализ конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис»;
- рассмотреть направления повышения конкурентоспособности предприятий;
- предложить рекомендации для ООО «Стройгазсервис» и оценить их экономическую эффективность.

В выпускной квалификационной работе использовались **методы**: системный подход; сравнительный анализ; методы экспертных оценок; методика непосредственной количественной оценки.

Теоретической и методологической базой исследования служат: теория и методология отечественных и зарубежных авторов, таких как Г.Л. Азоев, В.Л. Белоусов, А.Н. Глухов, Е.А. Горбашко, И.Б. Гурков, И.П. Данилов, М.Г. Данилов, Л.А. Дробышева, А.Н. Захаров, У.Г. Зиннуров, И.У. Зулькарнаев, Л.Р. Ильясова, Е.А. Иванова, С.Н. Калмийцев, В.В. Клименко, В.В. Криворотов, И.М. Лифиц, М.М. Лобанов, Ш.Ш. Магомедов, И.В. Максимова, Е.Ю. Маркина, М.Г. Миронов, Е.И. Мазилкина, М.В. Маракулин, О.Н. Першина, Ю.В. Рубин, А. Смит, Х.А. Фасхиев, Р.А. Фатхутдинов, В.Н. Фомин, А.Н. Чубинский, В.Д. Шкардун, А.Ю. Юданов и так далее; законодательные и правовые акты, официальная бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Стройгазсервис»; публикации в периодической печати и ресурсы Интернета.

В первой главе выпускной квалификационной работы проведен анализ

состояния и тенденций развития электротехнической отрасли за рубежом, в Российской Федерации и в Челябинской области.

Во второй главе выпускной квалификационной работы приведена краткая характеристика ООО «Стройгазсервис»; оценена эффективность деятельности предприятия; проведен анализ конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис».

В третьей главе выпускной квалификационной работы рассмотрены направления повышения конкурентоспособности предприятий; предложены рекомендации для ООО «Стройгазсервис» и оценена их экономическая эффективность.

Теоретическая значимость состоит в том, что методология, концепция, основные положения и выводы исследования позволяют обновить и углубить научные представления о сущности, содержании и проблематике конкурентоспособности на микроуровне.

Результаты могут быть использованы ООО «Стройгазсервис» в практической деятельности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность конкуренции

Для экономической системы, в основе которой лежат рыночные механизмы понятие конкуренции является неотъемлемой составляющей. В экономической литературе дается достаточно много определений конкуренции, хотя в переводе с латинского, конкуренция буквально означает «сталкиваться» и это достаточно точно трактуется слово конкуренция.

В классической экономической школе конкуренция представляется частью рыночных отношений. Это мнение принадлежит известному английскому экономисту А.Смит, который определяет конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели конкурируют на рынке за более выгодные условия продажи и покупки. Конкуренция – это «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников. Фирмы конкурируют между собой за возможность получения большей прибыли.

Брю С.Л. и Макконнелл К.Р считают, что конкуренция – это состояние рынка при котором действует большое количество независимых покупателей и продавцов, создается возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и выходить из него.

Под конкуренцией между субъектами предпринимательского бизнеса Рубин Ю.Б. понимает конфликтную форму их соперничества за относительно лучшие условия производства и сбыта товаров (оказание услуг, выполнение работ), обуславливающую реализацию конкурентами целевых установок в области сохранения и приумножения состояния, максимизации доходов, повышения конкурентоспособности.

Наличие реальной рыночной борьбы на рынке товаров или услуг, на котором действует предприятие, требует от него обеспечения определенной конкурентоспособности. В ином случае ей грозит вытеснение из данного рынка и

банкротство. Конкурентоспособность это, по сути, способность организации противостоять конкурентам, производящим аналогичную продукцию выдерживать конкуренцию.

Профессор Гарвардской школы бизнеса М.Портер трактует конкурентоспособность организации как ее возможность выживать на рынке определенного товара в определенном регионе и в данный период времени за счет производства и реализации конкурентоспособной продукции. Таким образом, он в некотором роде отождествляет понятия конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность продукции.

Профессор Р.А.Фатхутдинов считает, что конкурентоспособность – это процесс управления хозяйствующими субъектами конкурентными преимуществами для достижения поставленных целей в рамках существующего законодательства.

Войцеховская И.А. дает наиболее полную трактовку конкурентоспособности, где подчеркивает, что конкурентоспособность предприятия представляет собой его интегральную временную характеристику в условиях конкретного рынка, определяющую способность предприятия функционировать в бескризисном режиме и положение по отношению к прямым конкурентам по основным параметрам ее потенциала технико–технологического, кадрового, маркетингового, финансового, организационно–управленческого, инновационного.

В нашей стране конкурентное законодательство как таковое появилось в 1991 году. Это закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Закон о конкуренции определил основные положения государственной конкурентной, в том числе антимонопольной, политики, направленной на пресечение злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на соответствующих товарных рынках, формы недобросовестной конкуренции, а также пределы допустимой экономической концентрации производства и сбыта.

В настоящее время в Российской Федерации действует Федеральный закон ФЗ–135 «О защите конкуренции» от 8.07.2006г. (в ред. 5.10.2015г.). Согласно данному документу «конкуренция – это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

Для выявления конкурентных позиций организации необходимо проведение специального анализа. Целью которого будет является определение реальных позиций организации на рынке и выявление возможностей в повышении уровня конкурентоспособности. Анализ должен проводиться на основе полной и достоверной информации о преимуществах и узких местах организации по сравнению с позициями ее конкурентов, а также следует обратить внимание на конъюнктуру рынка. Если деловая активность на рынке снижается, следует срочно принимать меры по повышению способности организации, хотя бы сохранить свои позиции. Если конъюнктура высокая, то можно предпринимать шаги по увеличению доли рынка, как основного параметра, характеризующего конкурентоспособность организации.

Существует множество методик по определению конкурентоспособности предприятия.

1.2 Методы комплексной оценки конкурентоспособности предприятия

Существуют различные методики определения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрим наиболее известные из них.

Сущность технологии анализа конкурентов на базе методики Концепции 4–Р составляет сравнительный анализ собственного предприятия и предприятия конкурентов, путем присваивания каждому из оцениваемых показателей экспертной оценки от 1 до 5 баллов. Присвоение оценки 1 балл означает слабую конкурентную позицию по конкретному показателю, 5 баллов – сильную.

Достоинства метода заключается в том, что он позволяет, уточнить какой из сегментов рынка возможно выбрать в качестве целевого, определить приоритеты при разработке плана по повышению конкурентоспособности организации, позволяет определить, что необходимо улучшить в параметрах товара, чтобы лучше конкурентов приспособить его к требованиям потребителей данного сегмента рынка.

Оценка конкурентоспособности на основе методики Ж.Ж.Ламбена представляет собой сравнительную оценку конкурентоспособности предприятий, действующих на товарном рынке. Конкурентоспособность оценивается по 6 критериям, путем присвоения оценки по 5 балльной шкале. Методика оценки конкурентоспособности предприятия Ж.Ж. Ламбена представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Методика оценки конкурентоспособности предприятия Ж.Ж.Ламбена

Критерии оценки	Диапазон оценок		
	Низкая (1–2 балла)	Средняя (3–4 балла)	Высокая (5 баллов)
Относительная доля рынка	Менее 1/3 лидера	Более 1/3 лидера	Лидер
Отличительные свойства товара	Товар не дифференцирован	Товар дифференцирован	Товар уникален
Издержки	Выше, чем у прямого конкурента	Такие же, как у прямого конкурента	Ниже, чем у прямого конкурента
Степень освоения технологии	Осваивается с трудом	Осваивается легко	Освоена полностью
Каналы товародвижения	Посредники не контролируются	Посредники контролируются	Прямые продажи
Имидж	Отсутствует	Развит	Сильный имидж

Достоинством данного метода является наглядность конкурентного преимущества и конкурентоспособности фирмы по отношению к конкурентам, но при этом можно отметить недостаток. К недостатку можно отнести то, что при рассмотрении конкурентоспособности фирмы учитывается малое количество факторов влияющих на конкурентоспособность.

Оценка конкурентоспособности по методике сайта Grandars.Ru проводится на основе конкурентоспособности продукции, рыночной доли, степени износа основных фондов, инновационной активности. Конкурентоспособность предприятия по методике сайта Grandars.Ru оценивается по формуле:

$$K_{\text{п}} = \sum \Phi b_i \times a_i, \quad (1)$$

где, Φb_i – средняя балльная оценка по каждому фактору конкурентоспособности предприятия общим числом n ;

a_i – весомость каждого фактора в интегральной оценке конкурентоспособности предприятия.

Присвоение оценки 1 балл означает слабую конкурентную позицию по определенному показателю, 5 баллов – сильную.

Методика 7S McKinsey – модель менеджмента, которая описывает семь факторов организации предприятия эффективным способом. Совместно эти факторы определяют то, как предприятие функционирует. Все факторы между собой взаимосвязаны, относительная важность каждого фактора может со временем измениться. Название методики анализа 7S McKinsey происходит от названия компании и семи факторов ее деятельности, семи слов начинающихся в английском языке на букву «S», а именно strategy – стратегия, skills – навыки, shared values – общепризнанные ценности, structure – структура, systems – системы, staff – кадры, style – стиль. Кроме финансовых показателей данная модель показывает важность для планирования учета качества работы квалификации работников, а также человеческих отношений и личных потребностей участников организации, выраженных в понятиях стиль взаимоотношений и системы ценностей. Процесс планирования понимается в данной методике как учет всех сторон деятельности человека на предприятии.

Методика профессора Гарвардской школы бизнеса М.Портера базируется на «пяти силах», которые определяют уровень конкуренции, а значит, и привлекательности отрасли для ведения бизнеса, это: рыночная власть поставщиков, угроза появления новых игроков, рыночная власть потребителей,

угроза появления продуктов–заменителей, уровень конкурентной борьбы. Из пяти сил конкуренции в отрасли доминирует, как правило, один фактор, который и становится решающим при разработке стратегии конкретной организации. Внимание следует фокусировать на тот фактор, на который компания может оказывать наибольшее влияние с целью его изменения с учетом ее ключевой компетенции. Анализ «пяти сил» конкуренции по модели Портера – это всего лишь отправная точка, далее стоит сделать SWOT анализ.

SWOT анализ – это один из самых распространенных видов анализа в стратегическом управлении на сегодняшний день. Аббревиатура SWOT складывается из первых букв английских слов: strengths – сильные стороны, weaknesses – слабости, opportunities – возможности, threats – угрозы. Формулировка основных направлений развития предприятия через систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах фирмы, а также о потенциальных возможностях и угрозах является целью SWOT анализа.

Методика рейтинговой оценки конкурентоспособности предприятия заключается в установлении иерархии компаний на основе сравнения их достижений не только в финансовой области, но и нематериальных активах, таких как репутация руководства, качество продукции или услуг. Исходные показатели соотносятся соответствующим показателям предприятия конкурента по формуле (2).

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij \max}}, \quad (2)$$

где x_{ij} – относительные показатели хозяйственной деятельности предприятия.

Для анализируемого предприятия определяется значение рейтинговой оценки на конец временного периода по формуле (3).

$$R_j = \sqrt{X_1 + X_2 + X_n}, \quad (3)$$

где R_i – рейтинговая оценка предприятия;

$X_1 X_2 X_n$ – относительные показатели анализируемого предприятия.

Предприятия конкуренты ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки. Наибольший рейтинг имеет предприятие с максимальным значением сравнительной оценки, рассчитанной по формуле выше.

На основе результатов анализа конкурентоспособности предприятия разрабатывается комплекс мероприятий направленных на поддержание и сохранение ее конкурентных преимуществ. Анализ финансового состояния предприятия является одним из ключевых моментов оценки конкурентоспособности, так как служит основой понимания настоящего положения организации на рынке того или иного товара. Финансовый анализ это процесс исследования и оценки организации с целью выработки наиболее обоснованных решений по ее дальнейшему развитию в стратегической перспективе и пониманию ее текущего состояния. Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность за счет собственных и заемных средств. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Результаты финансового анализа непосредственно влияют на прогнозирование доходов и расходов предприятия. В анализ финансового состояния предприятия включен анализ бухгалтерского баланса и отчетов о финансовых результатах деятельности оцениваемой организации за прошедшие периоды для выявления тенденций изменения основных финансовых параметров. Рассмотрим некоторые из них.

Общеизвестно, что для осуществления текущей деятельности и ее развития предприятия и организации вынуждены использовать кроме собственных средств в качестве источников финансирования заемные и привлеченные средства.

Долгосрочные заемные средства – это кредиты и займы, полученные организацией на период более одного года. Обычно привлекаются для целей

капитального строительства, модернизации производства. Привлечение предприятием долгосрочных кредитов обычно свидетельствует о проведении в предприятии мероприятий долгосрочного инвестиционного характера. Кроме этого, это означает и доверие кредитных организаций к данному предприятию.

Краткосрочные заемные средства – кредиты и займы, полученные предприятием на период менее одного года. Такие средства привлекаются для пополнения оборотных средств. Соотношение этих частей капитала организации характеризует ее финансовую устойчивость.

Ликвидностью является возможность активов организации принимать денежную форму в течении времени в котором данные изменения могут произойти. Таким образом, чем меньший период времени необходим для трансформации актива в денежную форму, тем более ликвидным будет актив. В этой связи, характеризуя ликвидность организации, необходимо обратить внимание на то, что его оборотных средств должно быть достаточно для обслуживания обязательств в установленный срок и в полном объеме. С практической точки зрения оборотные активы организации должны превышать размер ее краткосрочных обязательств (краткосрочные пассивы) и, чем больше это превышение, тем лучше финансовое положение предприятия с точки зрения ее ликвидности. В процессе анализа определяют коэффициенты текущей ликвидности, быстрой или промежуточной ликвидности и абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Это наиболее общий и часто используемый показатель ликвидности, который рассчитывается по формуле (4).

$$K_{мл} = \frac{OA}{КО} \quad (4)$$

где, $K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

OA – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Нормальным считается значение коэффициента 2 и более, значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент быстрой ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс предприятия аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов не учитываются материально–производственные запасы, так как при их вынужденной реализации убытки будут максимальными среди всех оборотных средств. Формула быстрой ликвидности (5).

$$K_{\text{бл}} = \frac{КДЗ+КФВ+ДС}{ТО}, \quad (5)$$

где, КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

КФВ – Краткосрочные финансовые вложения;

ДС – Денежные средства;

ТО – Текущие обязательства.

Коэффициент отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Нормальным считается значение коэффициента не менее 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов учитываются только денежные и близкие к ним по сути средства, расчет производится по формуле (6).

$$K_{\text{ал}} = \frac{ДС+КФВ}{ТО}, \quad (6)$$

Согласно нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2.

С целью выявления платежеспособности предприятия для обеспечения процесса непрерывного производства и продажи продукции, то есть способности расплачиваться за свои долги проводится анализ финансовой устойчивости.

Рассмотрим абсолютные показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования. Для характеристики источников формирования запасов определяют такие показатели как наличие собственных оборотных средств. Определить эту величину можно по формуле (7).

$$COC = СК - ВА + ДО, \quad (7)$$

где, СК – собственный капитал;

ВА – внеоборотные активы;

ДО – дебиторская задолженность.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат. Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и займов целевого финансирования и поступлений и определяется по формуле (8).

$$CДИ = СОС + ДО + ЦФП, \quad (8)$$

где, ЦФП – целевое финансовое поступление.

Показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат. Рассчитывается как сумма собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов и краткосрочных заемных средств и определяется по формуле (9).

$$ОВИ = СДИ + КЗК, \quad (9)$$

где, СДИ – собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов;

КЗК – краткосрочные кредиты и займы.

Тип финансовой устойчивости определяется исходя из соотношения величины запасов и затрат и источников их формирования.

Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств это разность собственных оборотных средств и запасов с затратами.

Излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат представляет разность собственных и долгосрочных заемных источников и запасов с затратами.

Излишек общей величины основных источников формирования запасов и затрат представляет разность общей величины основных источников формирования и запасов с затратами.

Определение типа финансовой устойчивости организации осуществляется на основе трехкомпонентного показателя, который формируется при помощи трех вышеуказанных. Если по соответствующему показателю возникает излишек средств, то в трехкомпонентном показателе на его месте проставляется 1, если недостаток, то 0. Существует четыре типа финансовой устойчивости, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка финансовой устойчивости предприятия

Тип финансового состояния	СОС	СДИ	ОВИ
Абсолютная финансовая устойчивость	1	1	1
Нормальная финансовая устойчивость	0	1	1
Неустойчивое финансовое положение	0	0	1
Критическое финансовое положение	0	0	0

Абсолютно устойчивое финансовое состояние характеризуется полным обеспечением запасов собственными оборотными средствами. Нормально устойчивое финансовое состояние. Характеризуется обеспечением запасов собственными оборотными средствами и долгосрочными заемными источниками. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется обеспечением запасов за счет собственных оборотных средств, долгосрочных

заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, то есть за счет всех основных источников формирования запасов. Кризисное финансовое состояние означает, что Запасы не обеспечиваются источниками их формирования; организация находится на грани банкротства.

Основным преимуществом данной методики является полнота обзора финансового положения предприятия, что дает наиболее достоверную оценку ее финансовой устойчивости, а также простота ее использования. Однако оценку, полученную в ходе проведения данного метода, нельзя назвать достоверной, так как не содержит многие существенные факты о деятельности компании.

Выручка – это объем продаж, сумма денежных средств, полученная от реализации произведенной или ранее приобретенной продукции, оказанных услуг, выполненных работ.

Себестоимость проданных товаров и услуг включает в себя расходы на непосредственное производство этих товаров и услуг.

Валовая прибыль является разностью между выручкой и себестоимостью проданных товаров и услуг, то есть, валовая прибыль является суммой дохода после вычета расходов на производство товаров или услуг.

Коммерческие расходы – это затраты, связанные с отгрузкой и реализацией товаров.

Прибыль представляет собой превышение дохода над расходами, а также сюда относятся продажи долгосрочного актива по стоимости, которая выше его балансовой стоимости; кроме этого, сюда относится погашение обязательств по сумме, которая меньше их балансовой стоимости.

Убыток – это превышение расходов над доходами компании, а также продажа долгосрочного актива по стоимости меньше, чем его балансовая стоимость.

Прочие доходы и расходы это затраты или получение денег не связанное с ведением основного вида деятельности предприятия.

Чистая прибыль – часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

Анализ эффективности деятельности предприятия начинается с расчета и сравнительной оценки (с данными предыдущих периодов, плановыми данными, данными других аналогичных компаний, среднеотраслевыми значениями) характеризующих эффективность деятельности предприятия, основными из которых будут являться следующие показатели.

Производительность труда определяется количеством времени, которое затрачено работником на производство единицы продукции или же количеством продукции (объемом работ), которая произведена работником за определенную единицу времени.

Производительность труда определяется через систему показателей трудоемкости и выработки. Выработка – фактическая производительность труда, в экономике понимается как частное от деления объема осуществленных работ (выпущенной продукции) на численность работников (затраты труда) по формуле (10).

$$W = \frac{q}{T}, \quad (10)$$

где, q — объем произведенной продукции;

T — затраты рабочего времени.

Фондоотдача это еще один коэффициент деловой активности организации, который отражает эффективность использования в производстве внеоборотного капитала. Другими словами, этот показатель демонстрирует результат вложения одного рубля в основные средства компании. Он рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции (за вычетом НДС, акцизов) к среднегодовой стоимости основных средств на начало года.

Рост результата расчета означает увеличение производительности оборудования, улучшение использования мощностей предприятия, минимизацию простоев техники по разным причинам, модернизация

оборудования. Нормативных значений не существует, так как показатель зависит от отрасли производства, оснащённости компании техникой и оборудованием и от ряда других факторов.

Так же необходимо рассчитать показатель деловой активности, характеризующий эффективность использования собственных средств. С экономической точки зрения он показывает, насколько используются денежные средства собственников, с финансовой точки зрения – скорость оборота капитала предприятия. Для этого необходимо объем реализации поделить на среднегодовую стоимость собственного капитала. Чаще всего для расчета используются данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Низкий показатель характеризует состояние организации, при котором собственный капитал мало используется. Деньги лежат на счетах, оборудование простаивает, производственный процесс приостанавливается, объем производства уменьшается, а собственный капитал не приносит прибыли. Высокий показатель означает, что производство увеличивается, и для улучшения показателей деловой активности и рентабельности (а также обеспечения производственного процесса) предприятие начинает привлекать заемные средства.

Рентабельность продаж представляет собой коэффициент, показывающий какое количество денежных средств от реализованного продукта следует считать прибылью полученной компанией.

Для расчёта показателей рентабельности продаж используются формула (11).

$$P_n = \frac{\Pi}{B} \times 100\%, \quad (11)$$

где, P_n – рентабельность продаж;

Π – прибыль;

B – выручка.

Рассчитать рентабельность основной деятельности предприятия можно по следующей формуле:

$$R = \frac{\Pi_p}{З} \times 100\%, \quad (12)$$

где, R – это рентабельность;

Π_p – чистая прибыль/доходы организации за конкретный период или за все время существования;

З – затраты/расходы на улучшение производства, финансовые издержки.

1.3 Пути повышения конкурентоспособности предприятия

Социально–экономическое значение повышения конкурентоспособности продукции (работы, услуги) состоит в том, что способы такого направления влияют на формирование более эффективной системы хозяйствования в условиях рыночных отношений.

Социально–экономическая эффективность повышения конкурентоспособности состоит в основном в том, что конкурентоспособная продукция (работы, услуги) всегда в полной мере и лучше удовлетворяет социально–экономические потребности, обеспечивает постоянную финансовую стабильность предприятия, а также получение им максимально возможной прибыли [47, с. 89].

На уровень качества и конкурентоспособности продукции влияет множество разноплановых показателей. Достичь необходимого уровня качества и конкурентоспособности, реализуемых на соответствующих рынках товаром можно разными способами, скоординированными во времени и пространстве.

По содержанию и направлению их можно объединить в четыре взаимосвязанные группы: технические, организационные, экономические и социальные [34, с. 150].

Среди технических способов повышения конкурентоспособности продукции определяющее место принадлежит постоянному усовершенствованию технико–технологической базы предприятия, модернизации производства. Это обуславливается тем, что необходимые основы технического уровня и качества изделий формируются в процессе их проектирования. Влияние повышения

конкурентоспособности продукции не только на производство и эффективность хозяйствования, но и на имидж и конкурентоспособности предприятия в целом изображено на рисунке 1.

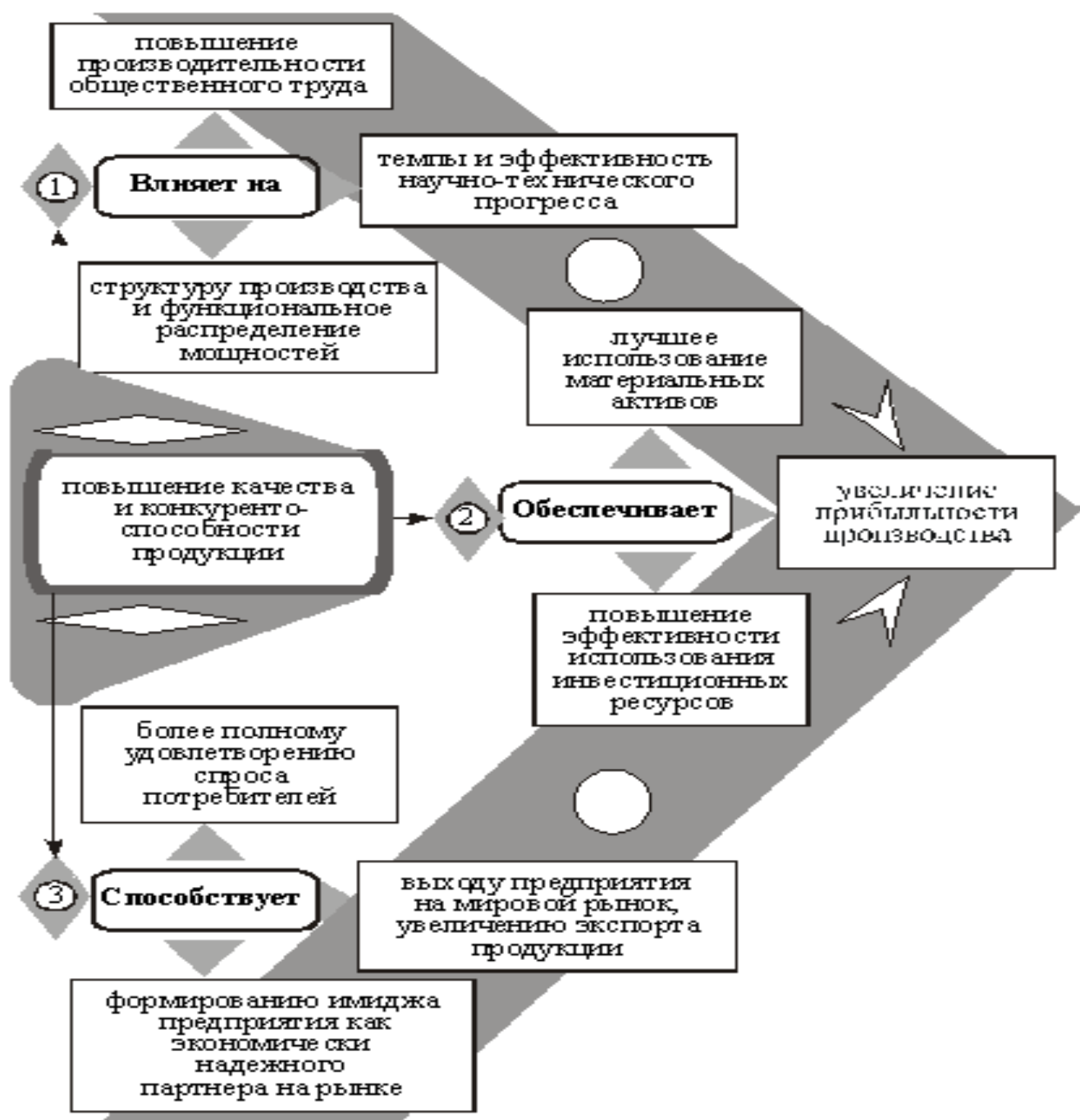


Рисунок 1 – Разностороннее влияние повышения качества и конкурентоспособности продукции на производство и имидж предприятия [69]

Совокупность важнейших конкретных способов повышения качества и конкурентоспособности всех видов продукции изображено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные способы (показатели) повышения качества и конкурентоспособности продукции предприятия [69]

Именно в этом цикле происходит комплекс лабораторно–исследовательских и конструкторских работ, направленных на обеспечение необходимых технико–экономических параметров образцов продукции.

Следовательно, при повышении конкурентоспособности предприятием должны осуществляться мероприятия, проиллюстрированные на рисунке 3:

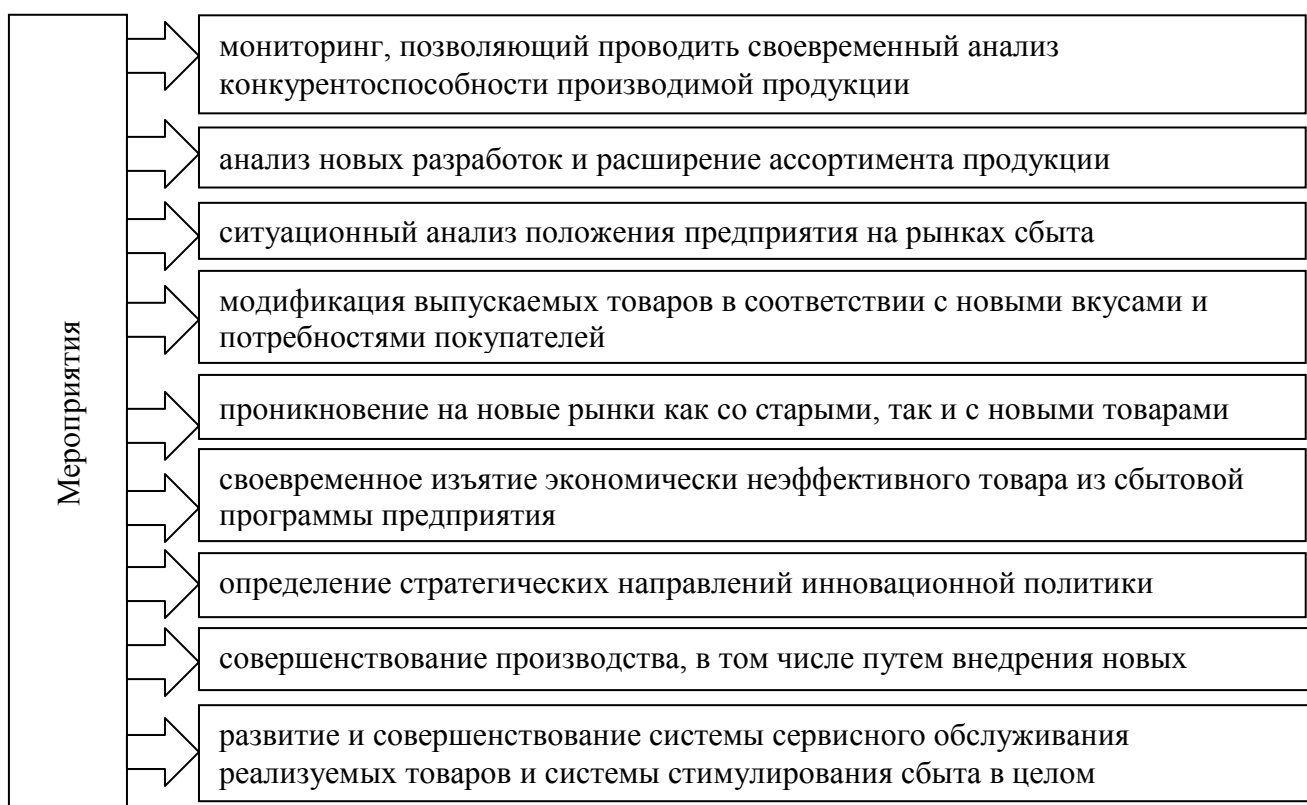


Рисунок 3 – Осуществление мероприятий для повышения конкурентоспособности [80]

Насущной потребностью является разработка и использование разнообразных форм и методов действующего социально–экономического влияния на всю цепочку процессов формирования и обеспечения производства высококачественной и конкурентоспособной продукцией.

Формами и методами экономического влияния на эти процессы является, прежде всего, согласованная система прогнозирования и планирования качества продукции, установления принятых для производителей и потребителей цен на отдельные виды товаров, достаточно мощная мотивация труда всех категорий работников предприятия.

Формами влияния социального является всесторонняя активизация человеческого показателя, проведение эффективной кадровой политики, создание необходимых условий труда и жизнедеятельности.

Особое внимание следует уделить управлению инновационной деятельностью предприятия. Широкое распространение конкуренции под воздействием международного разделения труда и научно–технического прогресса подталкивает производителей к усиленному поиску новых конкурентоспособных товаров и новых рынков их сбыта.

Для оценки конкурентоспособности товара, необходимо решить широкий круг вопросов и, прежде всего, получить объективную информацию о тех рынках, где уже реализуется или предлагается сбывать товар, о его конкурентах. Особое внимание уделяется анализу рынков.

Исходя из оценки существующей и перспективной конкурентоспособности товара принимается решение о дальнейшей производственно–сбытовой политике отображенном на рисунке 4.

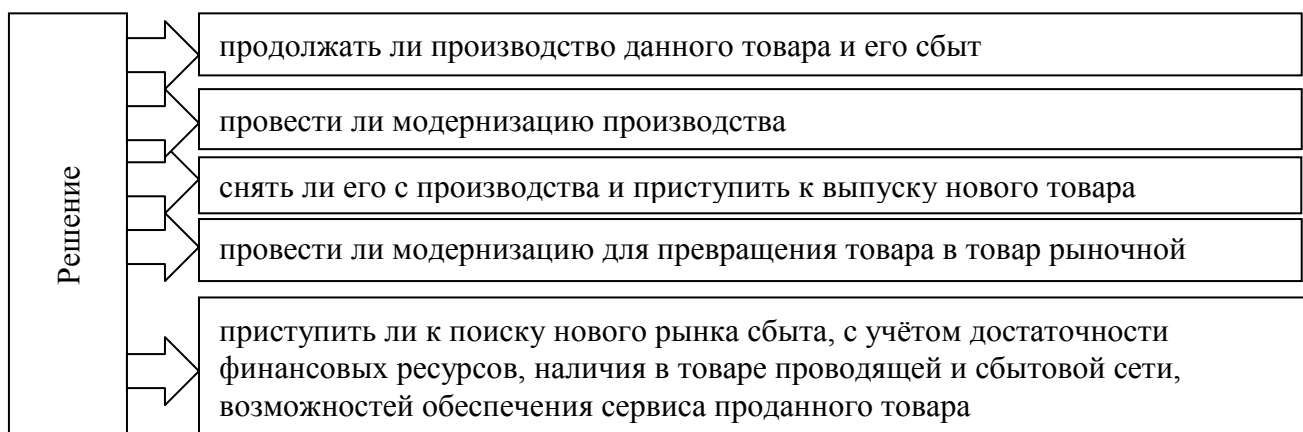


Рисунок 4 – Решение о дальнейшей производственно–сбытовой политике
[63, с. 278]

Своевременное обновление производимых товаров, подготовка и организация производства новых видов продукции является ключевым моментом в завоевании позиций на рынке относительно многочисленных конкурентов.

Известно, что значительное количество новых товаров, выведенных на рынок, терпит коммерческий провал: примерно 8 из 10 не оправдывают возлагавшихся на них надежд изготовителей.

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко

бывает очень своевременным решение о модификации товара.

В решении задач повышения конкурентоспособности продукции с каждым годом все возрастающее значение приобретает проблема выбора и освоения новых рынков сбыта. В связи с этим на любом предприятии очень важны аналитико–поисковые усилия в этой области. Новые рынки сбыта решающим образом могут изменить конкурентоспособность товара и рентабельность сбытовой деятельности.

Необходимо сформировать стратегии повышения конкурентоспособности товара. Существует достаточно много способов повышения конкурентоспособности, среди них способы на рисунке 5.

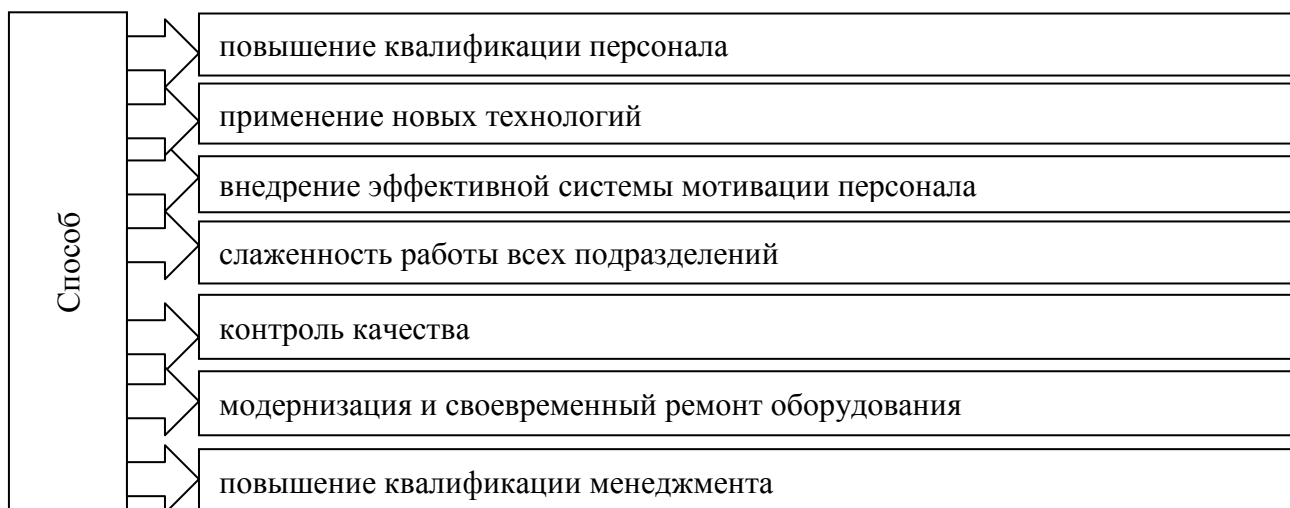


Рисунок 5 – Способы повышения конкурентоспособности [80]

Наибольшее признание среди товаров/услуг, предназначенных для удовлетворения данной общественной потребности, получает тот, который более полно ей соответствует. Это и выделяет его из общей массы товаров/услуг, обеспечивает успех в конкурентной борьбе.

Конкуренция на разных сегментах рынка развивается по–разному. Она, во многом, зависит от цен и качества товаров, количества предприятий, занимающихся их производством.

Уровень квалификации менеджмента играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности. Данная проблема может быть решена двумя путями: первый – повышение квалификации существующих

управляющих, и второй – замена управляющих новыми, более квалифицированными.

К примеру, может быть предложен следующий способ повышения конкурентоспособности: модернизация и своевременный ремонт оборудования, ремонт кровли производственного цеха, оптимизация издержек.

Вывод по первому разделу

Таким образом, эффективность повышения конкурентоспособности состоит в том, что продукция (работы, услуги) в полной мере и лучше удовлетворяют социально-экономические потребности; продукция (работы, услуги) обеспечивают постоянную финансовую стабильность предприятия, а также получение предприятием максимально возможной прибыли. Достичь необходимого уровня качества и конкурентоспособности, реализуемых на соответствующих рынках товаров можно разными способами, скоординированными во времени и пространстве.

2 ИССЛЕДОВАНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

2.1 Современное состояние и тенденции развития электротехнической отрасли за рубежом

В структуре электротехнической промышленности по назначению своей продукции четко выделяются две группы производств.

Первая группа – сильноточные производства, выпускающие сравнительно дорогостоящую продукцию промышленного назначения на рисунке 6.

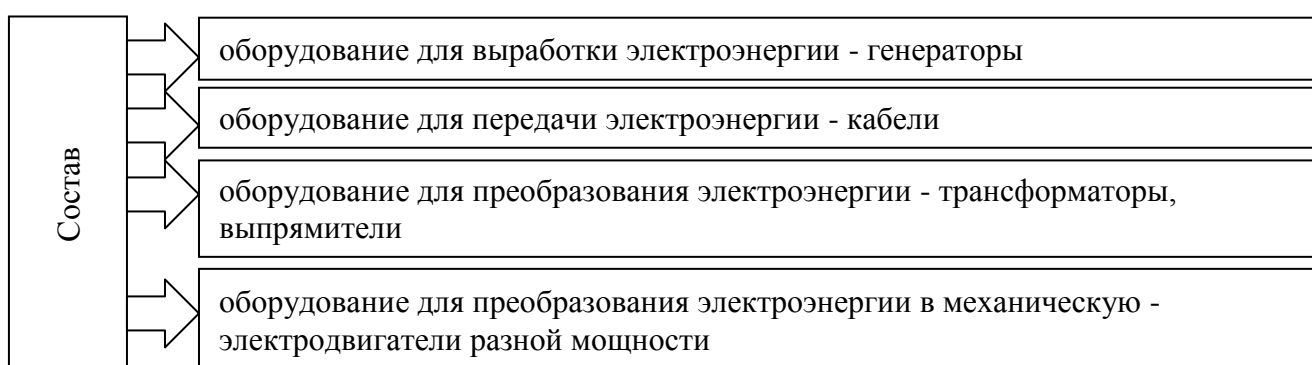


Рисунок 6 – I группа производств [70]

Большая часть сильноточных изделий – штучная продукция, вырабатывается по заказам (мощные генераторы, трансформаторы, электропечи в количестве лишь нескольких тысяч единиц в мире), только средние и мелкие электродвигатели выпускаются серийно в массовых количествах. Производство сильноточного оборудования ведется на средних и крупных, хорошо оснащенных техническими средствами предприятиях.

Очень большое значение для данной группы производств имело увеличение выпуска бытовой техники для длительного пользования, которая производится в мире в десятках миллионов единиц каждого вида и выпуск ее продолжает увеличиваться.

Вторую группу составляют слаботочные производства, дают массовую и, как правило, дешевую продукцию для широкого использования во всех отраслях народного хозяйства и в быту на рисунке 7.

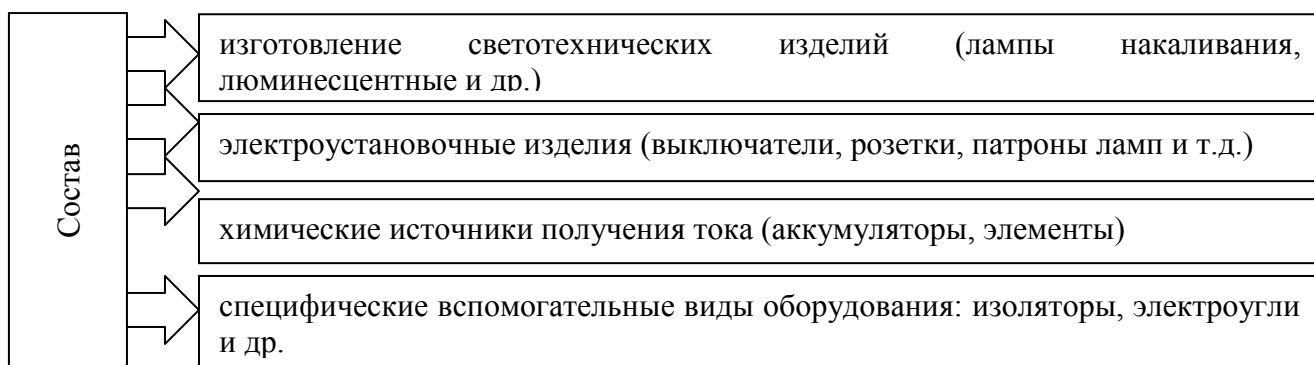


Рисунок 7 – II группа производств [70]

Производство слаботочной продукции по большинству ее видов технически более простое, менее материалоемкое, давно и хорошо освоено. Оно, как правило, сводится к простым сборочным операциям, где не требуется высокой квалификации и широко используется женская рабочая сила.

Изделия слаботочных производств изготавливаются как на малых, часто кустарных предприятиях, так и на крупных (например, холодильники на заводах с выпуском десятков и даже сотен тысяч штук). Это дает возможность разной территориальной организации производства по странам и регионам мира.

В электротехнической промышленности крупные компании («АЭГ», «Сименс» и другие в Германии, «Дженерал электрик», «Вес-тингауз» в США) до Второй мировой войны давали более половины продукции электротехнической промышленности в мире, в Японии она выросла после войны, а в КНР в последние десятилетия.

В ряде стран Западной Европы также сложилась эта отрасль, хотя и уступающая США и Японии. Эти страны и регионы остаются ведущими продуцентами электротехнических изделий.

В мировой электротехнической промышленности сложилась четкая специализация на производстве отдельных видов продукции.

Структура мирового рынка энергетического оборудования (источник Минпромторг) представлена на рисунке 8.



Рисунок 8 – Структура мирового рынка энергетического оборудования [70]

Небольшая группа промышленно развитых стран Западной Европы (Германия, Великобритания, Франция), США и Япония – крупнейшие продуценты сильноточного оборудования, особенно мощных генераторов для разных типов электростанций, двигателей для подвижного состава (электровозы, дизель–электроходы). Они дают основную часть тяжелого силового энергетического оборудования в мире и остаются его поставщиками [71].

Выпуск слаботочной аппаратуры, установочных изделий после Второй мировой войны постепенно перемещался в менее развитые регионы и страны мира при этом сохранился в промышленных государствах, но это производство более сложных изделий (новые типы аккумуляторов, элементов питания без содержания экологически опасных свинца или кадмия). Так, Япония остается лидером в изготовлении элементов питания «батареек» в мире. Их крупное производство по–прежнему имеется в США, Германии и некоторых других европейских странах.

Электрическая регулирующая аппаратура преимущественно применяется на промышленных объектах, обеспечивая их бесперебойное снабжение

электроэнергией. Состояние данного сегмента рынка косвенно показывает состояние дел в промышленном производстве, переработке сырья.

Продажи рынка электрической регулирующей и распределительной аппаратуры увеличиваются, темп прироста за 2018 г. составил 5,6 % относительно предыдущего года. В целом за 2016–2018 гг. продажи электрической регулирующей и распределительной аппаратуры в мире выросли на 14,3 % [71].

Можно сделать прогноз, что в 2019–2020 гг. продажи электрической регулирующей и распределительной аппаратуры в мире будут расти в год в среднем на 3 % и в 2020 г. составят 60 млн. шт.

Странами с наибольшим объемом продаж электрической регулирующей и распределительной аппаратуры являются Китай, США и Япония, что отражено на рисунке 9.

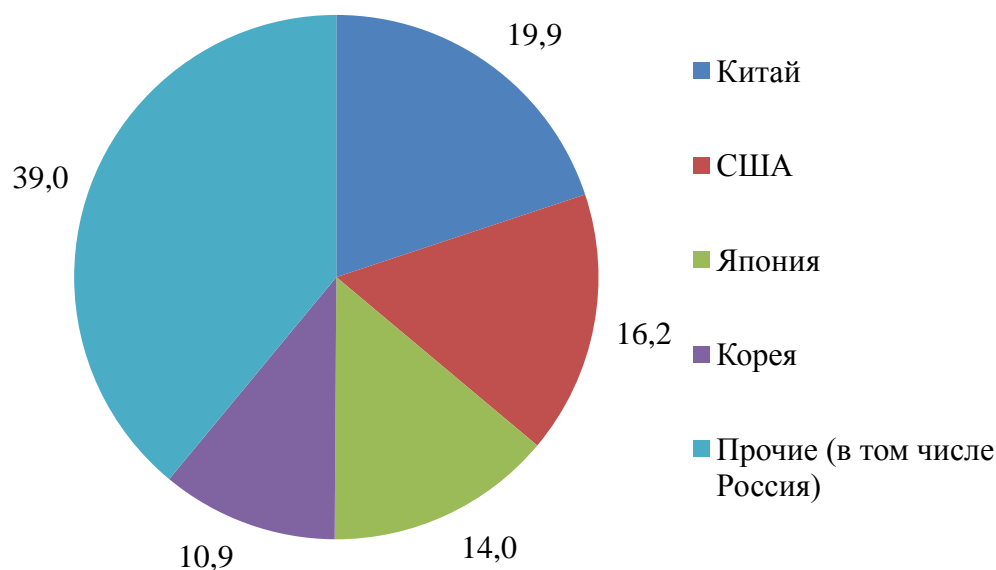


Рисунок 9 – Структура мирового рынка продаж электрической регулирующей и распределительной аппаратуры [71]

импортную продукцию используют у себя даже страны выпускающие аппаратуру. В мире предпочитают пользоваться импортной электроаппаратурой, а свою, продают за рубеж.

Импортная продукция имеет важное экономическое значение для стран мира.

Доля импортной продукции в мировом объеме торговли электрической регулирующей и распределительной аппаратурой составляет 53 %, по оценкам специалистов, доля импортной продукции в мире будет увеличиваться, так в 2019 г. составит 77,52 %.

Мировая практика обновления технологий производства серийной электротехнической продукции следующая:

- в низковольтной аппаратуре – 1 раз в 8 лет,
- в электроэнергетике – 1 раз в 10 лет,
- в кабельной промышленности – 1 раз в 15 лет [70].

Таким образом, в мировой электротехнической промышленности сложилась четкая специализация на производстве отдельных видов продукции. Небольшая группа промышленно развитых стран Западной Европы, США и Япония – крупнейшие производители высокоточного оборудования. Выпуск слаботочной аппаратуры в менее развитых странах. Продажи рынка электрической регулирующей и распределительной аппаратуры увеличиваются, темп прироста за 2018 г. составил 5,6 % относительно предыдущего года. В целом за 2016–2018 гг. продажи в мире выросли на 14,3 %. Продажи в мире в 2020 г. составят 60 млн. шт. Странами с наибольшим объемом продаж электрической регулирующей и распределительной аппаратуры являются Китай, США и Япония. В мире предпочитают пользоваться импортной электроаппаратурой, а свою продавать за рубеж.

Современное состояние и тенденции развития электротехнической отрасли в Российской Федерации.

Машиностроительный комплекс России объединяет девять подотраслей промышленности, в том числе электротехническую промышленность. Электротехническая отрасль является важнейшей составной частью машиностроительного комплекса России.

По объему промышленного производства электротехническая промышленность обеспечивает около 8,5 % товарного выпуска машиностроительного комплекса и более 1,6 % всей промышленной продукции в стране. К отрасли относятся 448 предприятий, что составляет 12 % от количества всех предприятий машиностроения России, в том числе 30 государственных и 36 акционерных предприятий с государственной долей [75].

Численность работающих в электротехнической промышленности составляет 315 тыс. чел. [78]

Электротехника России – это турбо–гидрогенераторы, высоковольтная аппаратура и трансформаторы, силовые полупроводниковые приборы, низковольтная аппаратура и системы управления, магистральные электровозы, электродвигатели и источники света, аккумуляторы и крупные электротехнические печи, провода, кабели, товары бытового назначения, и многое другое – всего 35 тыс. наименований изделий.

Структура распределения электротехнического оборудования на рынке России представлена на рисунке 10.

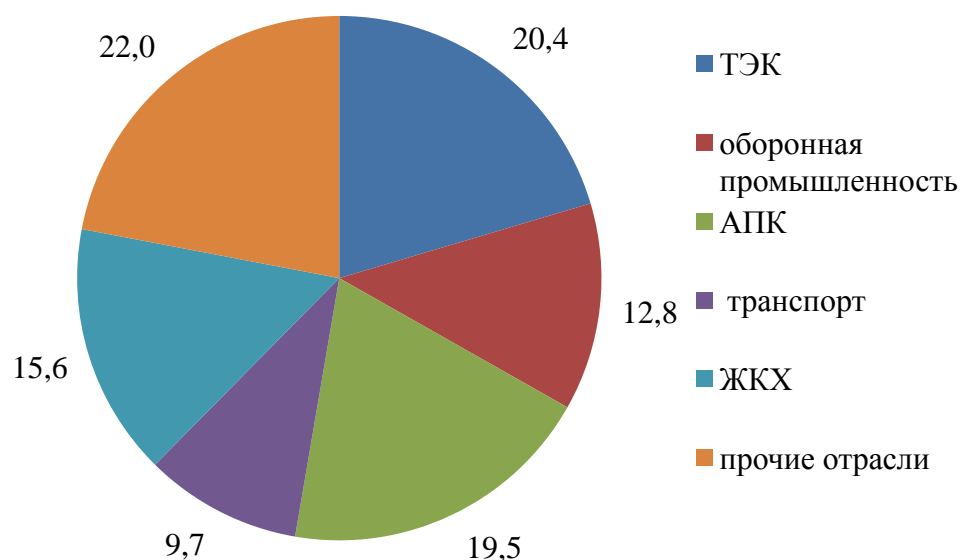


Рисунок 10 – Структура распределения электротехнического оборудования на рынке России [78]

Электротехническая промышленность поставляет оборудование практически во все отрасли экономики и социальную сферу.

Основным потребителем является топливно–энергетический комплекс – 20,4 % поставок.

Структура распределения потребления электротехнической продукции представлена на рисунке 11.

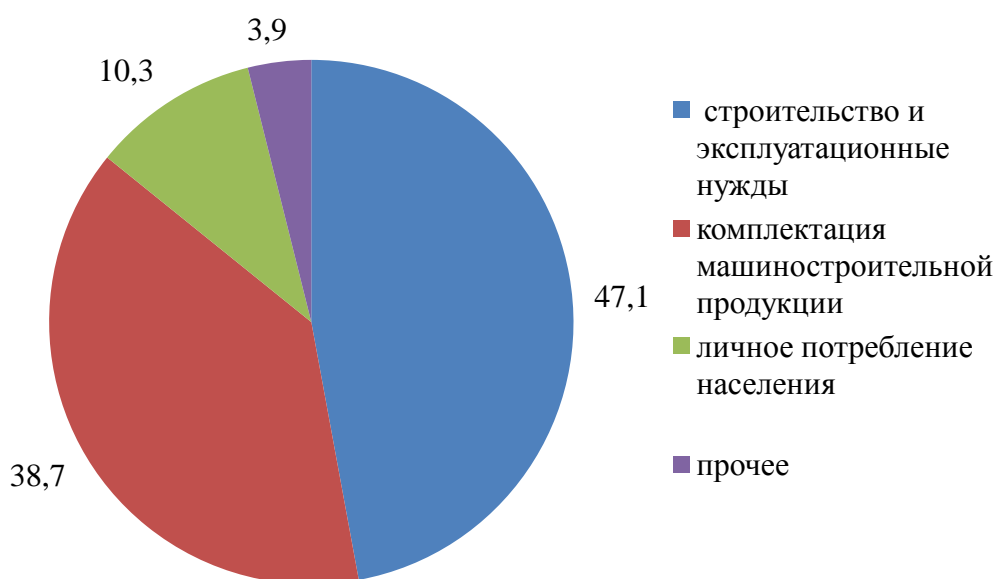


Рисунок 11– Структура распределения потребления электротехнической продукции на рынке России [75]

В области применения электротехнической продукции важным для потребителя является строительство и эксплуатационные нужды – 47,1 %.

Рейтинг проблем российской электротехнической промышленности представлен на рисунке А.1 Приложение А.

Отрицательным фактом развития электротехнической отрасли в Российской Федерации является резкое сокращение после 1990 г. производства высокоточного оборудования. Следует отметить, что обновление единых серий электротехнических изделий не проводилось с 1990 г.

Значимость электротехнического производства для экономики России бесспорна.

Общие стратегические направления развития электротехнической отрасли

России представлены на рисунке 12.

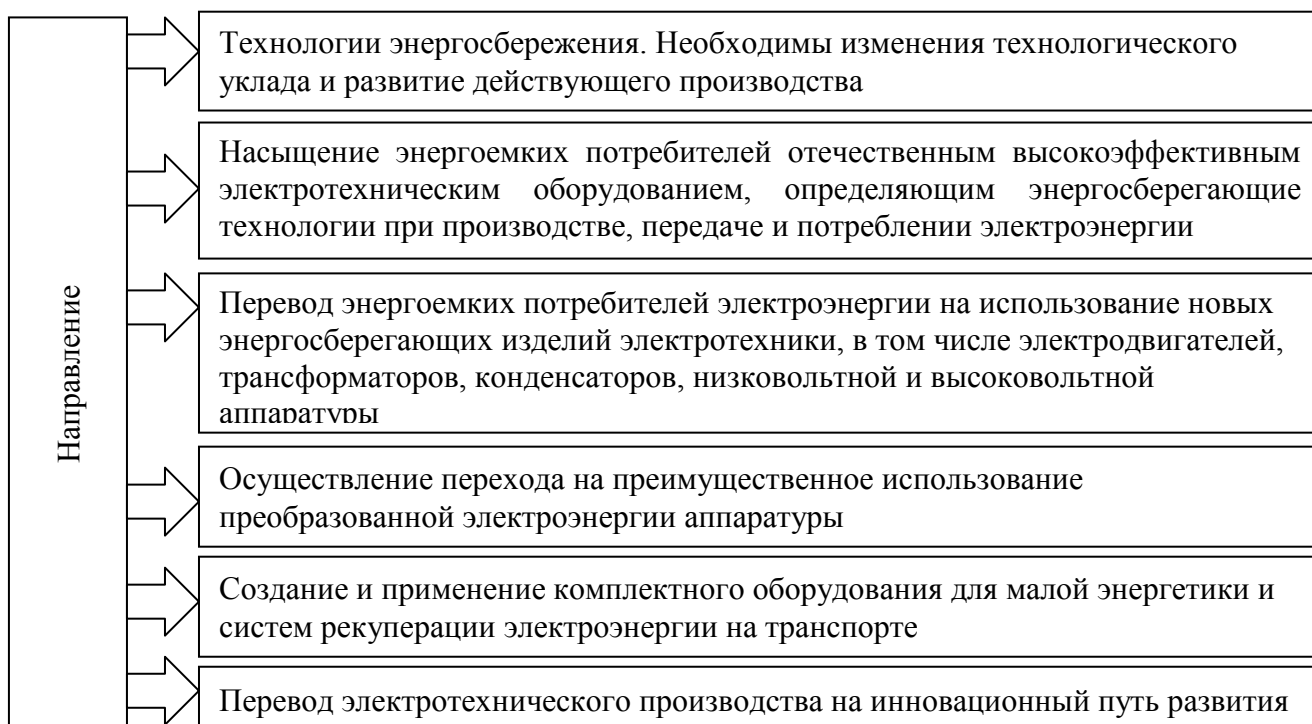


Рисунок 12 – Стратегические направления развития электротехнической отрасли России [75]

Государственная поддержка электротехнической промышленности должна осуществляться по таким направлениям, как на рисунке 13.

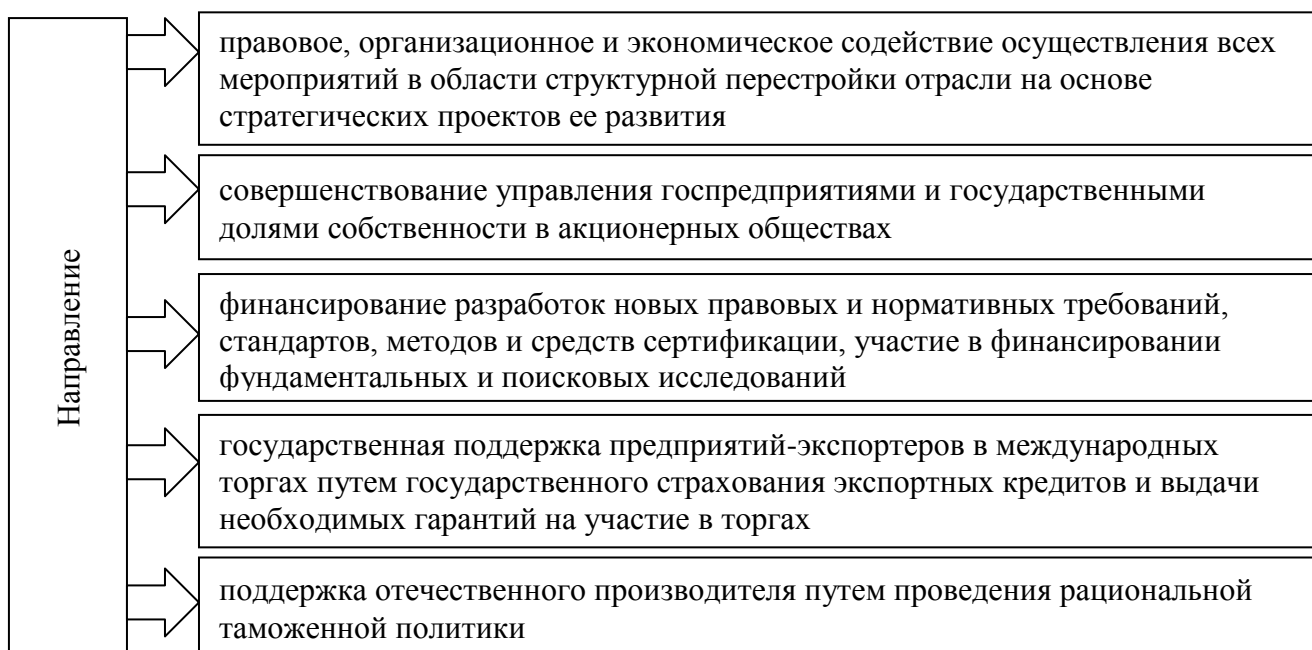


Рисунок 13 – Направления государственной поддержки электротехнической промышленности [75]

Наличие развитой в экономическом отношении электротехнической промышленности позволит осуществить перевод всех отраслей экономики и социальную сферу на современные технологии, обеспечивающие повышение производительности труда, экономию энергетических, материальных и трудовых ресурсов.

Таким образом, по объему промышленного производства электротехническая промышленность обеспечивает около 8,5 % товарного выпуска машиностроительного комплекса и более 1,6 % всей промышленной продукции в стране. Отрицательным фактом развития электротехнической отрасли в Российской Федерации является резкое сокращение производства сильноточного оборудования после 1990 г. Следует отметить, что обновление единых серий электротехнических изделий не проводилось с 1990 г. Значимость электротехнического производства для экономики России бесспорна.

2.2 Современное состояние и тенденции развития электротехнической отрасли Челябинской области

В мае в Челябинске прошло одно из крупнейших деловых событий в электротехнической отрасли – Электротехнический Форум.

Организатором Форума выступила компания «ЭТМ», которая ежегодно с успехом организует подобные мероприятия по всей России. Мероприятие проходило на территории выставочного зала ТРК «Гагарин Парк».

По традиции выставка и деловой Форум собрала порядка 70 ключевых российских и зарубежных производителей электротехники и более 2500 руководителей и специалистов. Целью Форума был эффективный диалог о ключевых тенденциях, поиск путей по решению проблем, возникающих в отрасли, а также обсуждение реализованных и запланированных проектов [72].

Статусную аудиторию и разноплатную экспозицию представляли компании: ABB, DKC, EKF, ENSTO, Jazzway, IEK, Legrand, Ledvance, OBO Bettermann, Phillips, SchneiderElectric, Siemens, Световые Технологии, Конкорд,

Угличкабель, Паритет, Hyperline и многие другие, зарекомендовавшие себя на рынке производства электротехники, светотехнических изделий, кабельно–проводниковой продукции, а также систем безопасности.

Участники Форума не только увидели новинки от производителей, но и смогли повысить свою квалификацию и поделиться уже имеющимся опытом с коллегами. Для этого были организованы 30 круглых столов, семинаров и конференций на темы розничной торговли, строительства, инфраструктурных предприятий, на которых участники смогут поднять острые вопросы и затронуть все интересующие темы в динамично развивающейся электротехнической отрасли [72].

Ознакомившись с программой Форума, каждый посетитель смог найти для себя интересующую его тему.

Руководители предприятий обсудили актуальные вопросы таким темам как изменение на рынке кабеля, бизнес без коррупции, соответствие светотехнике, сервис электротехнического рынка iPRO [72].

Проектным институтам и электро–монтажным организациям представили новый сервис «nanoCAD Электро–ЭТМ iPRO™», а также о снижении трудозатрат и повышении точности при подготовке проектно–сметной документации.

Представителям ВУЗов и профильных учебных заведений была предложена конференция «Современный информационный сервис в системе массового образования электротехнической отрасли».

Всем, кто имеет отношение к закупкам кабельно–проводниковой продукции, был обязателен к посещению круглый стол «Рынок кабельно–проводниковой продукции в России: стандарты качества, защита от фальсификата, последствия использования некачественного кабеля».

Для промышленных предприятий состоялся круглый стол: «Опыт реализации энергоэффективных решений в промышленном секторе» [72].

Руководители служб безопасности и лица, отвечающие за экономическую эффективность бизнеса приняли участие в дискуссии по внедрению антикоррупционных процедур на предприятии (комплаенс).

После обсуждения насущных вопросов у участников было время применить полученные знания на практике: в программу Электротехнического Форума включены мастер–классы для электромонтажников по сборке и монтажу оборудования и специальный тематический круглый стол, организованный компанией «ЭТМ» «Закупки для электромонтажных работ: качественно, быстро и по оптимальной цене.

Динамика темп роста производства электротехнического оборудования города Челябинска представлена на рисунке 14.

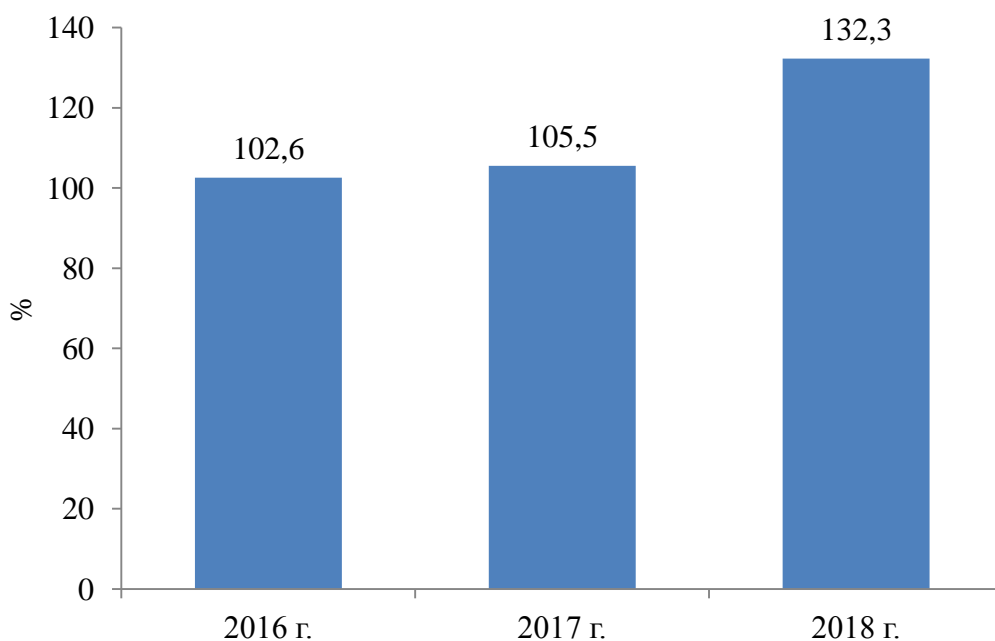


Рисунок 14 –Динамика темп роста производства электротехнического оборудования города Челябинска за 2016–2018 гг. [79]

Темп роста производства электротехнического оборудования города Челябинска за 2016–2018 гг. увеличился на 29,7 %.

Представим 10 предприятий города (по рейтингу) производства электротехнического оборудования: «Транс–174», «ЭТИС», «Навигатор», «ЮжУралЭлектроКабель», «УралоКабель», «ЮУЭК», «Промкомплект», «Альянс», «Кабель», «ТД ЭДМ».

Таким образом, в мае 2019 г. в Челябинске прошло одно из крупнейших деловых событий в электротехнической отрасли – Электротехнический Форум. Темп роста производства электротехнического оборудования города Челябинска за 2016–2018 гг. увеличился на 29,7 %. 10 предприятий города (по рейтингу) производства электротехнического оборудования: «Транс–174», «ЭТИС», «Навигатор», «ЮжУралЭлектроКабель», «УралоКабель», «ЮУЭК», «Промкомплект», «Альянс», «Кабель», «ТД ЭДМ».

2.3 Общая характеристика ООО «Стройгазсервис»

Полное наименование компании – Общество с ограниченной ответственностью «Стройгазсервис».

Сокращенное наименование – ООО «Стройгазсервис».

Юридический адрес – 454091, г. Челябинск, ул. Сони Кривой, д. 35.

Организация зарегистрирована 23 ноября 2014 г.

Реквизиты:

ИНН 7453289048

КПП 745301001

ОГРН 1157453011550

ОКПО 71706525

ОКАТО 75401386000 [77]

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет, круглую печать со своим полным наименованием на русском языке и указанием места нахождения предприятия, другие печати и штампы, бланки, фирменную символику.

Учредительными документами ООО «Стройгазсервис» являются учредительный договор учредителей общества и устав общества.

Высшим органом Общества «Стройгазсервис» является общее собрание участников Общества. Очередное собрание созывается исполнительным органом Общества один раз в год не ранее чем через два месяца и не позднее

чем через четыре месяца после окончания финансового года. На очередном общем собрании участников утверждаются годовые результаты деятельности, решаются вопросы распределения прибыли, избрания генерального директора, ревизионной комиссии [76].

Единоличным, исполнительным органом Общества «Стройгазсервис» является генеральный директор, который выполняет функции по обеспечению деятельности предприятия. Функции представлены на рисунке 15.

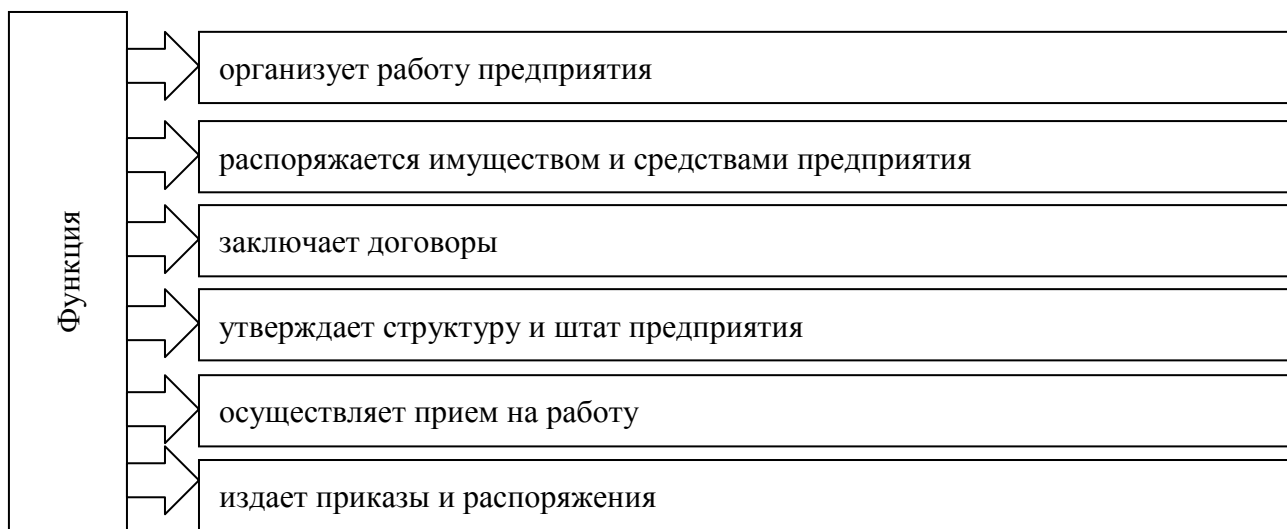


Рисунок 15 – Функции директора по обеспечению деятельности предприятия

Организационная структура Общества направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными отделами Общества, распределения между ними прав и ответственности – рисунок 16.

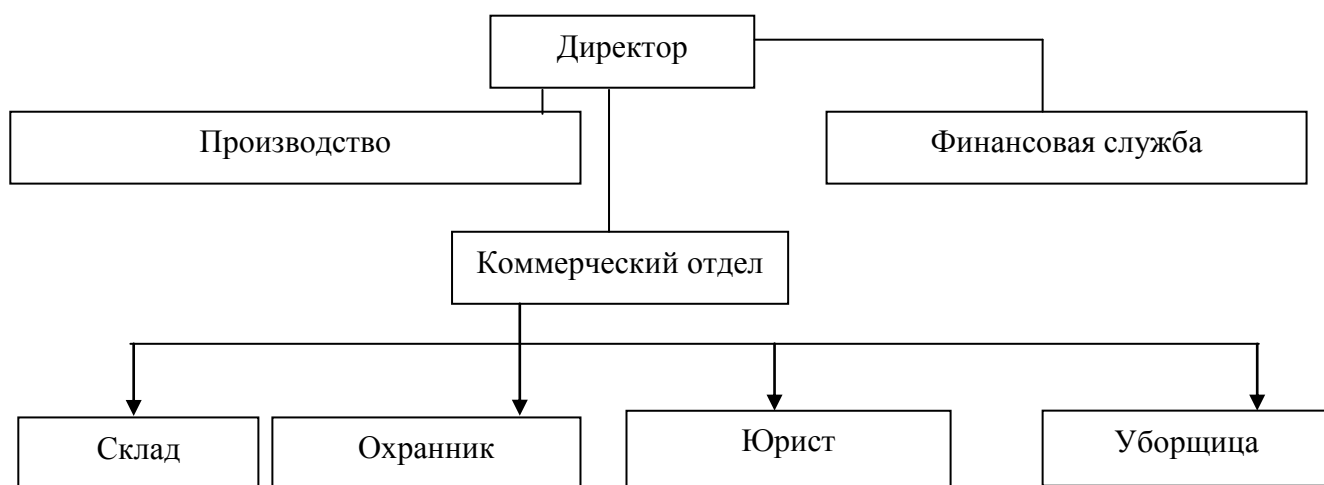


Рисунок 16 – Организационная структура ООО «Стройгазсервис» [76]

Так, организационная структура в компании линейно–функциональная и носит характер единоличного управления генеральным директором.

Линейно–функциональная структура управления предприятия состоит из: линейных подразделений, осуществляющих в организации основную работу; специализированных обслуживающих функциональных подразделений. Линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения информируют и помогают линейному руководителю в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов для принятия конкретных решений. Функциональные службы доводят свои решения до исполнителей либо через высшего руководителя, либо (в пределах специальных полномочий) прямо. Линейно–функциональная структура управления обладает как преимуществами, так и недостатками.

Основной целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Виды деятельности ООО «Стройгазсервис» представлены в таблице 3.

Таблица 3– Виды деятельности ООО «Стройгазсервис» [77]

Вид деятельности	ОКВЭД
Основной (1)	27.12 Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры
Дополнительный (15)	43.21 Производство электромонтажных работ
	49.4 Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам
	43.22 Производство санитарно–технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха
	16.10 Распиловка и строгание древесины
	16.10.9 Предоставление услуг по пропитке древесины
	16.23 Производство прочих деревянных строительных конструкций и столярных изделий
	25.11 Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей
	25.12 Производство металлических дверей и окон
	25.61 Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы
	25.62 Обработка металлических изделий механическая
	33.14 Ремонт электрического оборудования
	33.20 Монтаж промышленных машин и оборудования
	41.20 Строительство жилых и нежилых зданий
	43.11 Разборка и снос зданий
	43.12.1 Расчистка территории строительной площадки

Основным принципом кадровой политики ООО «Стройгазсервис» является четко выверенный паритет между строгим соблюдением корпоративных принципов работы и созданием благоприятных условий для развития креативных инициатив сотрудников. На предприятии сложился коллектив, в котором знания и опыт профессионалов, проработавших много лет в строительном секторе, сочетаются с энергией и здоровыми амбициями молодежи, что дает сплав новаторских творческих идей и гарантирует стабильность принятия правильных решений

Руководитель Общества самостоятельно организует производственно-хозяйственную деятельность Общества в соответствии с Уставом и постановлениями участника Общества; осуществляет руководство трудовым коллективом Общества; распоряжается в пределах предоставленных ему полномочий имуществом и денежными средствами Общества и выполняет иные функции по постановлению участника – учредителя Общества.

Таким образом, ООО «Стройгазсервис» зарегистрировано в г. Челябинске 23 ноября 2014 г. Основной вид деятельности – производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры, 15 дополнительных видов деятельности. Структура управления является линейно-функциональной.

Вывод по второму разделу

В структуре электротехнической промышленности по назначению своей продукции четко выделяются сильноточные и слаботочные производства. В мировой электротехнической промышленности сложилась четкая специализация на производстве отдельных видов продукции. Небольшая группа промышленно развитых стран Западной Европы (Германия, Великобритания, Франция), США и Япония – крупнейшие продуценты сильноточного оборудования. Выпуск слаботочной аппаратуры, установочных постепенно перемещался в менее развитые регионы и страны мира. Продажи рынка электрической регулирующей и распределительной аппаратуры увеличиваются, темп прироста

за 2018 г. составил 5,6 % относительно предыдущего года. В целом за 2016–2018 гг. продажи электрической регулирующей и распределительной аппаратуры в мире выросли на 14,3 %. Можно сделать прогноз, что в 2019–2020 гг. продажи электрической регулирующей и распределительной аппаратуры в мире будут расти в год в среднем на 3 % и в 2020 г. составят 60 млн. шт. Странами с наибольшим объемом продаж электрической регулирующей и распределительной аппаратуры являются Китай, США и Япония.

По объему промышленного производства электротехническая промышленность обеспечивает около 8,5 % товарного выпуска машиностроительного комплекса и более 1,6 % всей промышленной продукции в стране. Численность работающих составляет 315 тыс. чел. Основным потребителем отрасли является топливно–энергетический комплекс – 20,4 % поставок. В области применения электротехнической продукции важным для потребителя является строительство и эксплуатационные нужды – 47,1 %. Отрицательным фактом развития электротехнической отрасли в Российской Федерации является резкое сокращение производства сильноточного оборудования после 1990 г. Наличие развитой в экономическом отношении электротехнической промышленности позволит осуществить перевод всех отраслей экономики и социальную сферу на современные технологии, обеспечивающие повышение производительности труда, экономию энергетических, материальных и трудовых ресурсов.

В мае в Челябинске прошло одно из крупнейших деловых событий в электротехнической отрасли – Электротехнический Форум. Темп роста производства электротехнического оборудования города Челябинска за 2016–2018 гг. увеличился на 29,7 %. 10 предприятий города (по рейтингу) производства электротехнического оборудования: «Транс–174», «ЭТИС», «Навигатор», «ЮжУралЭлектроКабель», «УралоКабель», «ЮУЭК», «Промкомплект», «Альянс», «Кабель», «ТД ЭДМ».

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СТРОЙГАЗСЕРВИС»

3.1 Анализ эффективности деятельности предприятия

Анализ технико–экономических показателей проводится с использованием отчетности предприятия. Бухгалтерский баланс представлен в Приложении А.

Анализ баланса предприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ баланса ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	± Δ		Темп роста, %	
				2017 к 2016	2018 к2017	2017 к 2016	2018 к 2017
АКТИВ							
I Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	6	6	5	0	-1	100,0	83,3
Основные средства	5 824	7 062	7 494	1 238	432	121,3	106,1
Доходные вложения в материальные ценности		84	21	84	-63		25,0
Финансовые вложения	88	159	3 637	71	3 478	180,7	2287,4
Отложенные налоговые активы	151	155	357	4	202	102,6	230,3
Прочие внеоборотные	120	167	264	47	97	139,2	158,1
Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	± Δ		Темп роста, %	
				2017 к 2016	2018 к2017	2017 к 2016	2018 к 2017
активы							
Итого по разделу I	6 189	7 633	11 778	1 444	4 145	123,3	154,3
II Оборотные активы							
Запасы	5 518	6 824	8 893	1 306	2 069	123,7	130,3
Налог на добавленн ую стоимость по приобретенным ценностям	424	504	820	80	316	118,9	162,7
Дебиторская задолженность	8 380	12 628	8 449	4 248	-4 179	150,7	66,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	37	106	397	69	291	286,5	374,5
Прочие оборотные активы	1	3	7	2	4	300,0	233,3
Итого по разделу II	14 360	20 065	18 566	5 705	-1 499	139,7	92,5
БАЛАНС	20 549	27 698	30 344	7 149	2 646	134,8	109,6
ПАССИВ							
III Капитал и резервы							

Окончание таблицы 4

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	± Δ		Темп роста, %	
				2017 к 2016	2018 к2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Переоценка внеоборотных активов	226	226	226	0	0	100,0	100,0
Добавочный капитал (без переоценки)	27	27	27	0	0	100,0	100,0
Резервный капитал	128	128	128	0	0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	9 038	11 618	11 921	2 580	303	128,5	102,6
Итого по разделу III	9 429	12 009	12 312	2 580	303	127,4	102,5
IV Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	636	10 215	12 478	9 579	2 263	1606,1	122,2
Отложенные налоговые обязательства	168	192	642	24	450	114,3	334,4
Итого по разделу IV	804	10 407	13 117	9 603	2 710	1294,4	126,0
V Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	7 676	1 206	508	-6 470	-698	15,7	42,1
Кредиторская задолженность	2 404	3 739	3 876	1 335	137	155,5	103,7
Оценочные обязательства	10	35	232	25	197	350,0	662,9
Прочие обязательства	226	302	299	76	-3	133,6	99,0
Итого по разделу V	10 316	5 282	4 915	-5 034	-367	51,2	93,1
БАЛАНС	20 549	27 698	30 344	7 149	2 646	134,8	109,6

Динамика совокупного капитала представлена на рисунке 17.

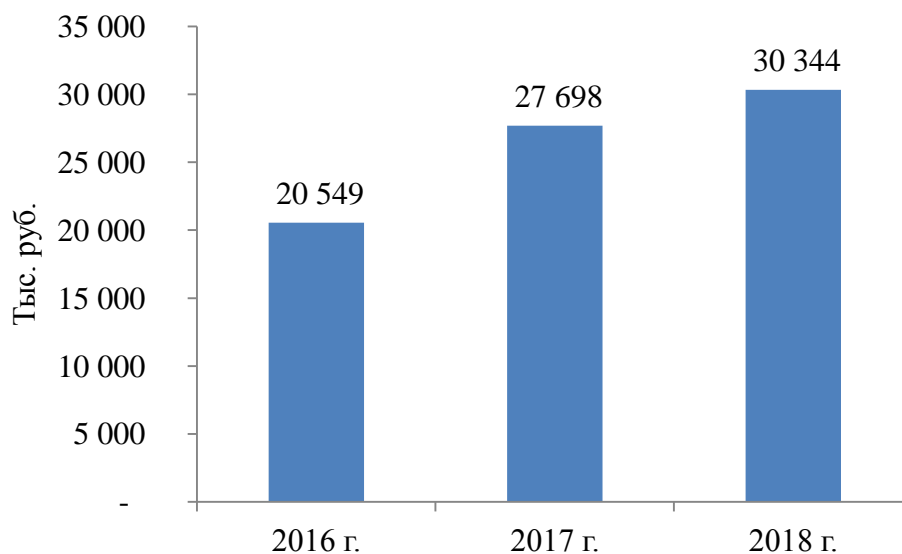


Рисунок 17 – Динамика совокупного капитала ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Совокупный капитал предприятия увеличился на 9 795 тыс. руб. или на 47,7 %, что является свидетельством развития предприятия.

Динамика имущества предприятия представлена на рисунке 18.

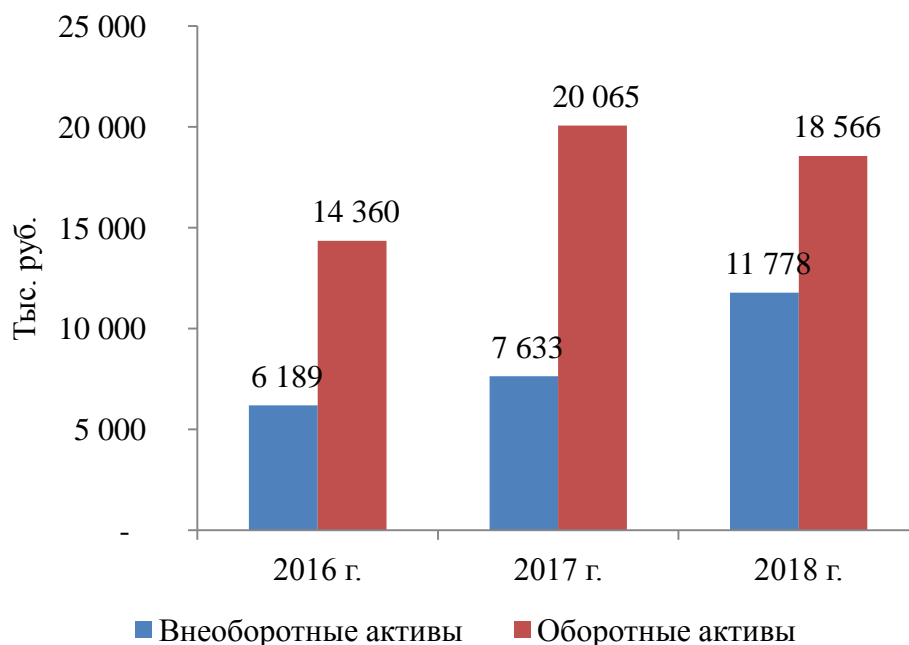


Рисунок 18 – Динамика имущества ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг. Внеоборотный капитал увеличился на 5 589 тыс. руб. или на 47,7 %. Более

всего изменились финансовые вложения – увеличение на 3 549 тыс. руб. и основные средства, которые также увеличились на 1 670 тыс. руб. Оборотный капитал увеличился на 4 206 тыс. руб. или на 29,3 %. Более всего изменились запасы, которые увеличились на 3 375 тыс. руб.

Источники финансирования имущества представлены собственным и привлеченным капиталом. Динамика источников финансирования имущества (финансовые ресурсы) предприятия представлены на рисунок 14.



Рисунок 19 – Динамика источников финансирования имущества (финансовые ресурсы) ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Собственный капитал предприятия увеличился на 2 883 тыс. руб. или на 30,6 % за счет увеличения нераспределенной прибыли. Уставный, резервный, добавочный капитал не изменились. Долгосрочный привлеченный капитал увеличился на 12 313 тыс. руб., почти в 16 раз, за счет заемных средств (долгосрочного кредита), краткосрочный капитал сократился на 5 401 тыс. руб., практически вдвое, за счет погашения краткосрочного кредита на 7 168 тыс. руб. Кредиторская задолженность увеличилась на 1 472 тыс. руб.

Отчет о финансовых результатах в Приложении Б.

Анализ отчета о финансовых результатах представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ отчета о финансовых результатах ООО «Стройгазсервис» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	± Δ		Темп роста, %	
				2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка	25 579	29 849	35 595	4 270	5 746	116,7	119,3
Себестоимость продаж	22 217	25 057	32 310	2 840	7 253	112,8	128,9
Валовая прибыль (убыток)	3 362	4 791	3 284	1 429	-1 507	142,5	68,5
Коммерческие расходы	357	325	461	-32	136	91,0	141,8
Прибыль (убыток) от продаж	3 005	4 465	2 822	1 460	-1 643	148,6	63,2
Прочие доходы	15 599	19 042	27 798	3 443	8 756	122,1	146,0
Прочие расходы	17 488	20 245	30 065	2 757	9 820	115,8	148,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 116	3 263	556	2 147	-2 707	292,4	17,0
Текущий налог на прибыль	462	661	253	199	-408	143,1	38,3
Чистая прибыль (убыток)	821	2 579	303	1 758	-2 276	314,1	11,7

Динамика основных статей показана на рисунке 20.

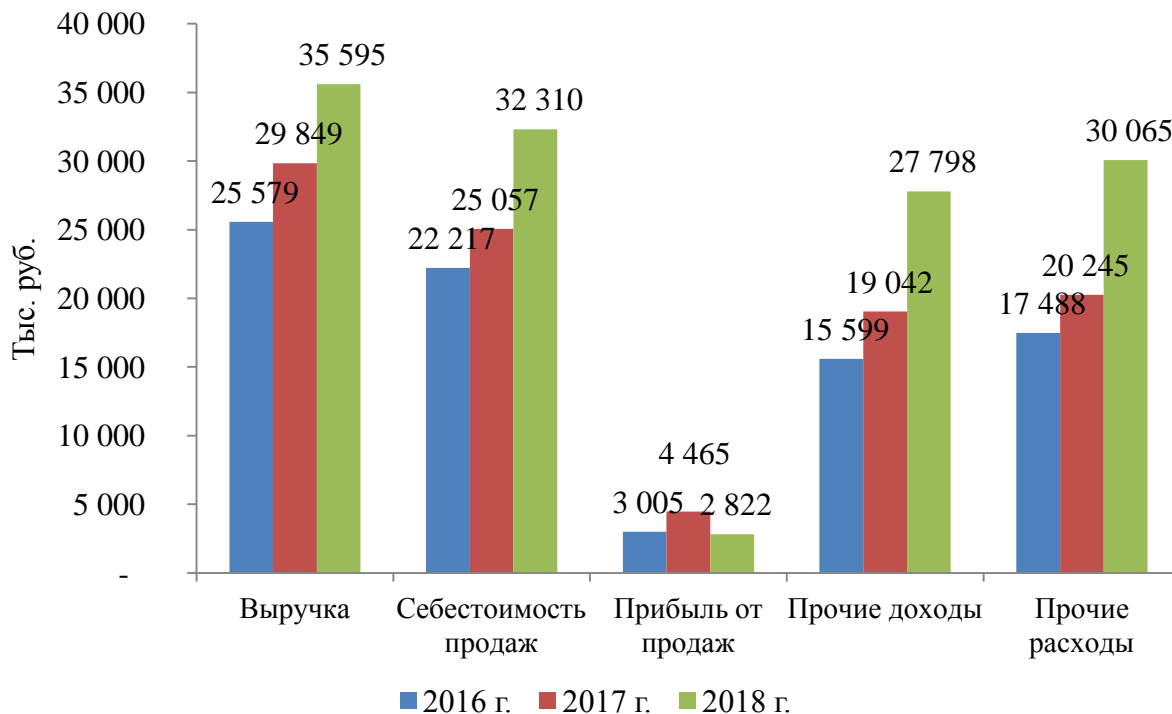


Рисунок 20 – Динамика статей отчета о финансовых результатах ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Выручка предприятия увеличилась на 10 016 тыс. руб. или на 39,2 %. Себестоимость увеличилась на 10 093 тыс. руб. или на 45,4 %. Себестоимость растет более высокими темпами чем выручка, это может негативно отразиться на прибыли предприятия.

Формирование чистой прибыли ООО «Стройгазсервис» представлено в таблице 6.

Таблица 6 – Формирование чистой прибыли ООО «Стройгазсервис» за 2016 –2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018
Выручка	22 579	29 849	35 595
Себестоимость	22 217	25 057	32 310
Валовая прибыль	3 362	4 791	3 284
Коммерческие расходы	357	325	461
Прибыль от продаж	3 005	4 465	2 822
Сальдо прочих доходов и расходов	- 1 889	- 1 203	- 2 267
Прибыль до налогообложения	1 116	3 263	556
Налог на прибыль	462	661	253
Чистая прибыль	821	2 579	303

Наблюдаем увеличение коммерческих расходов на 104 тыс. руб., прочих доходов на 12 199 тыс. руб., прочих расходов на 12 577 тыс. руб., налог на прибыль сократился на 209 тыс. руб.

Прибыль снизилась: валовая прибыль на 78 тыс. руб., прибыль (убыток) от продаж на 183 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения на 560 тыс. руб. Чистая прибыль на 518 тыс. руб.

За исследуемый период предприятием ООО «Стройгазсервис» получена прибыль в результате осуществления производственно–хозяйственной деятельности за 2016–2018 гг.: 821 тыс. руб. за 2016 г. и 2 579 тыс. руб. за 2017 г., 303 тыс. руб. за 2018 г.

Общее сокращение 2 276 тыс. руб., темп роста 11,7 %.

Динамика прибылей ООО «Стройгазсервис» представлена на рисунке 21

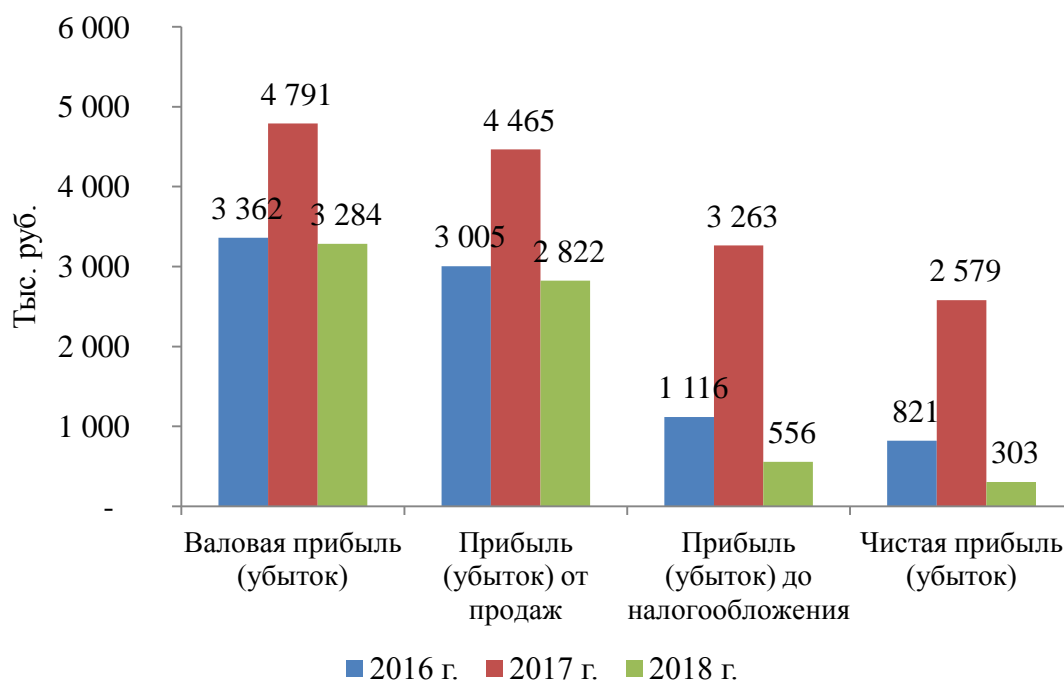


Рисунок 21 – Динамика прибылей ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Валовая прибыль увеличилась на 1 429 тыс. руб. за 2017 г. или 42,5 % и сократилась на 1 507 тыс. руб. за 2018 г. или 31,5 %.

Прибыль (убыток) от продаж увеличилась на 1 460 тыс. руб. за 2017 г. или 48,6 % и сократилась на 1 643 тыс. руб. за 2018 г. или на 36,8 %.

Прибыль до налогообложения увеличилась на 2 147 тыс. руб. за 2017 г. или на 192,4 % и сократилась на 2 707 тыс. руб. за 2018 г. или на 83,0 %.

Наблюдаем, что у ООО «Стройгазсервис» высокий уровень издержек и прочих расходов.

Анализ платежеспособности предприятия представлен в таблице 7.

Таблица 7– Анализ платежеспособности ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	±Δ	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,004	0,021	0,091	0,087	0,25
Коэффициент быстрой ликвидности	0,835	2,575	2,018	1,183	1,00
Коэффициент текущей ликвидности	1,425	4,058	4,235	2,810	2,00

Динамика показателей платежеспособности представлена на рисунке 22.

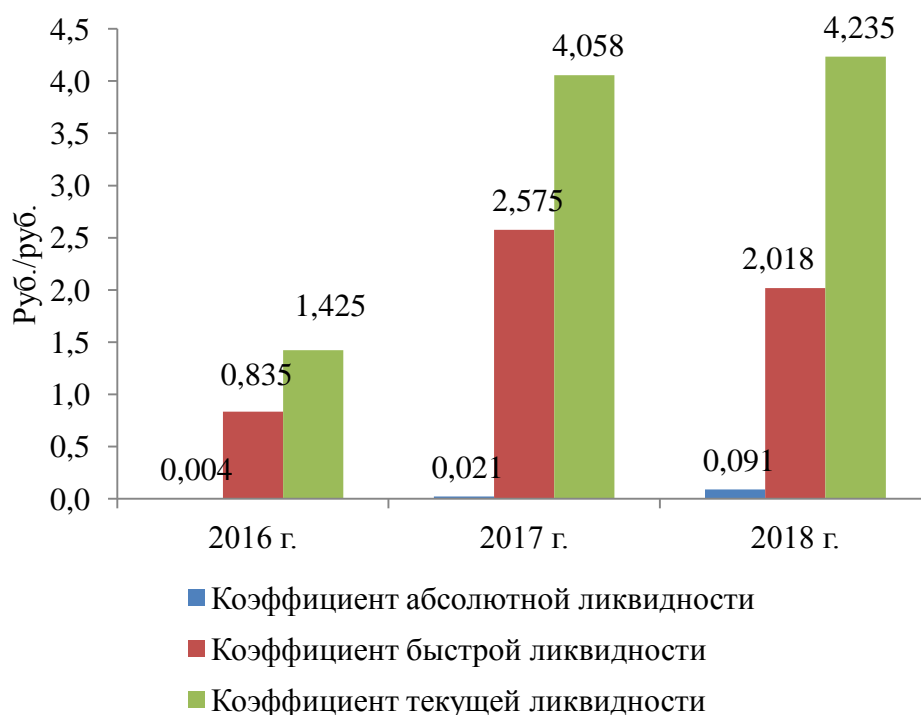


Рисунок 22 – Динамика показателей платежеспособности
ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности ниже нормативного значения, положительным фактором является его увеличение на 0,087, коэффициент быстрой и текущей ликвидности соответствуют нормативным значениям.

По динамике показателей платежеспособности видно, что ООО «Стройгазсервис» испытывает затруднения по немедленным расчетам, на среде и долгосрочную перспективу прогноз платежеспособности положительный.

Анализ финансовой устойчивости следует провести с помощью показателей абсолютной устойчивости, анализ представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Стройгазсервис»
за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Общая величина запасов (ЗАП)	5 942	7 328	9 713
Источники формирования запасов и затрат			
Собственные источники (СИ)	3 240	4 376	534
Собственные оборотные средства (СОС)	4 044	14 783	13 651
± Δ Ф1	-2 702	-2 952	- 9 179
± Δ Ф2	-898	7 455	3 938
± Δ Ф3	5 778	8 661	4 446

Окончание таблицы 8

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
	$\Delta\Phi 1 < 0$	$\Delta\Phi 1 < 0$	$\Delta\Phi 1 < 0$
	$\Delta\Phi 2 < 0$	$\Delta\Phi 2 \geq 0$	$\Delta\Phi 2 \geq 0$
	$\Delta\Phi 3 \geq 0$	$\Delta\Phi 3 \geq 0$	$\Delta\Phi 3 \geq 0$
Финансовая устойчивость	Неустойчивое	Нормальное	Нормальное

Анализ финансовой устойчивости ООО «Стройгазсервис» показал, что у предприятия нормальная финансовая устойчивость.

Анализ показателей эффективности деятельности предприятия представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ показателей эффективности деятельности
ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	$\pm\Delta$	Темп роста, %
Среднесписочная численность, чел.	66	68	69	3	104,5
Производительность труда, тыс. руб./чел.	387,6	439,0	515,9	128,3	133,1
Деловая активность, руб./руб.	1,245	1,078	1,173	-0,072	94,2
Фондоотдача, руб./руб.	4,4	4,2	4,7	0,4	108,1
Оборачиваемость оборотного капитала, руб./руб.	1,8	1,5	1,9	0,1	107,6
Рентабельность продаж, %	11,7	15,0	7,9	-3,8	67,5
Рентабельность основной деятельности, %	15,1	19,1	10,2	-5,0	67,2

Среднесписочная численность за 2017 г. увеличилась на 2 чел., за 2018 г. на 1 чел. Общее увеличение на 3 чел. или на 4,5 %.

Динамика среднесписочной численности представлена на рисунке 23.

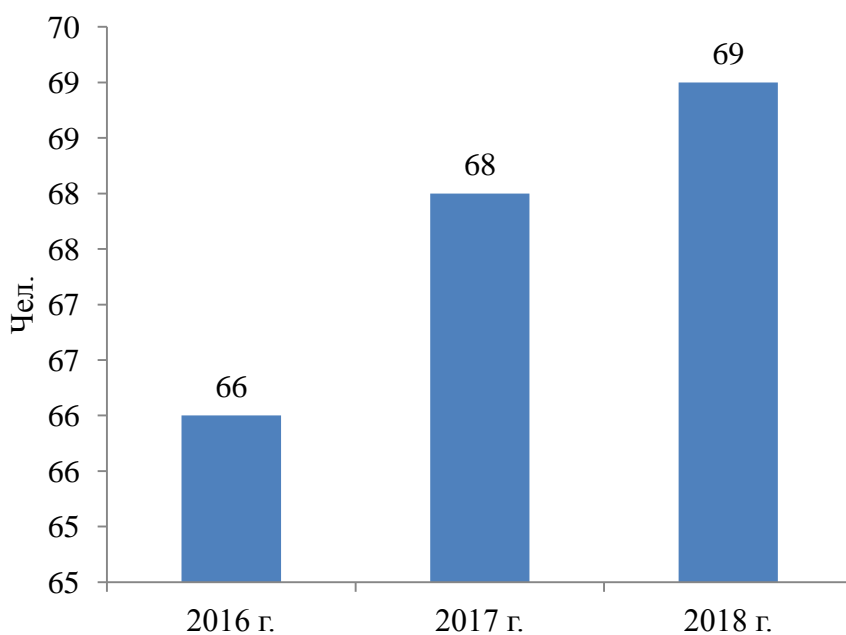


Рисунок 23 – Динамика среднесписочной численности работников ООО «Стройгазсервис» за 2016–2017 гг.

Динамика производительности труда представлена на рисунке 24.

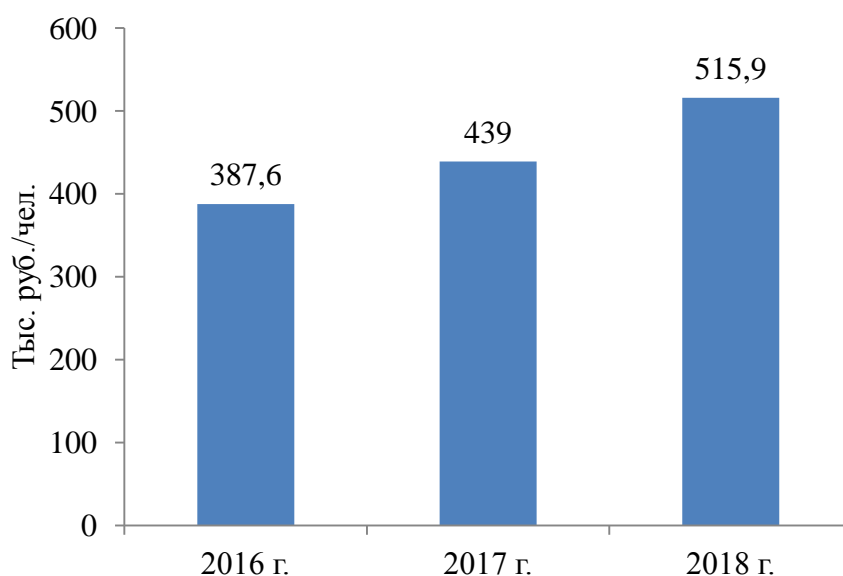


Рисунок 24 – Динамика производительности труда ООО «Стройгазсервис» за 2016-2018 гг.

Производительность труда за 2017 г. увеличилась на 51,4 тыс. руб./чел., за 2018 г. увеличилась на 76,9 тыс. руб./чел.

Общее увеличение на 128,3 тыс. руб./чел. или на 33,1 %.

Увеличение производительности труда свидетельствует о повышении результативности труда.

Динамика показателя деловой активности представлена на рисунке 25.

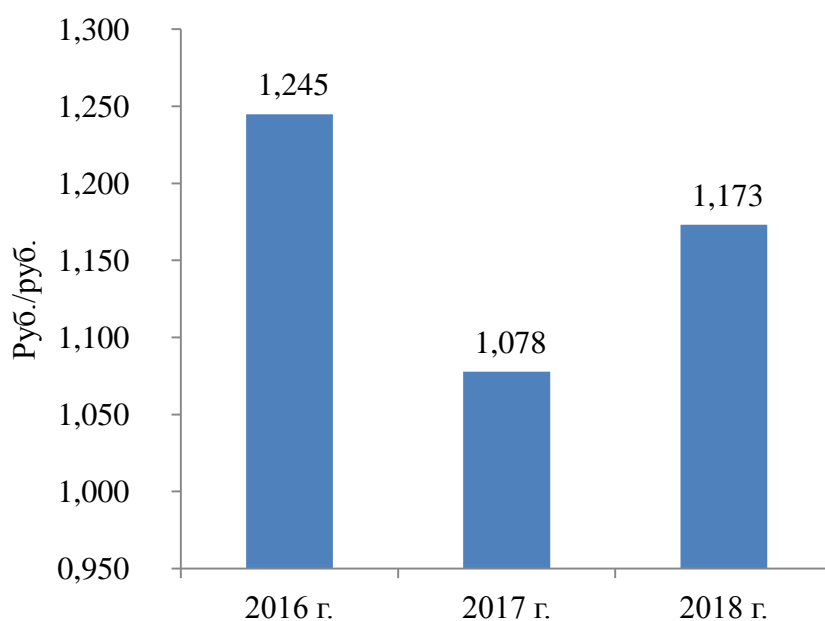


Рисунок 25 – Динамика деловой активности «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Наблюдаем снижение деловой активности на 0,072 руб./руб. или на 5,8 %, то есть снижается способность совокупного капитала предприятия накапливать выручку, что является отрицательным фактором хозяйствования предприятия.

Фондоотдача за 2017 г. сократилась на 0,2 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,5 руб./руб.

Общее увеличение на 0,4 руб./руб. или на 8,1 %.

Рост фондоотдачи – повышение эффективности использования основных производственных фондов.

Оборачиваемость оборотного капитала за 2017 г. сократилась на 0,3 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,4 руб./руб.

Общее увеличение на 0,1 руб./руб. или на 7,6 %.

Рост оборачиваемости оборотного капитала – повышение эффективности инвестиций в оборотный капитал, как следствие, рост выручки.

Динамика фондоотдачи представлена на рисунке 26.

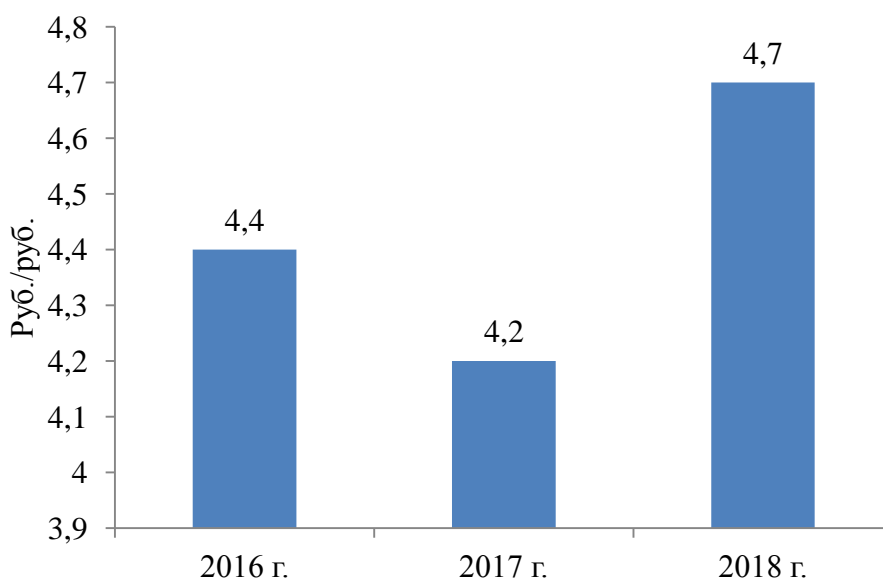


Рисунок 26 – Динамика фондоотдачи ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Динамика оборачиваемости оборотного капитала представлена на рисунке 27.

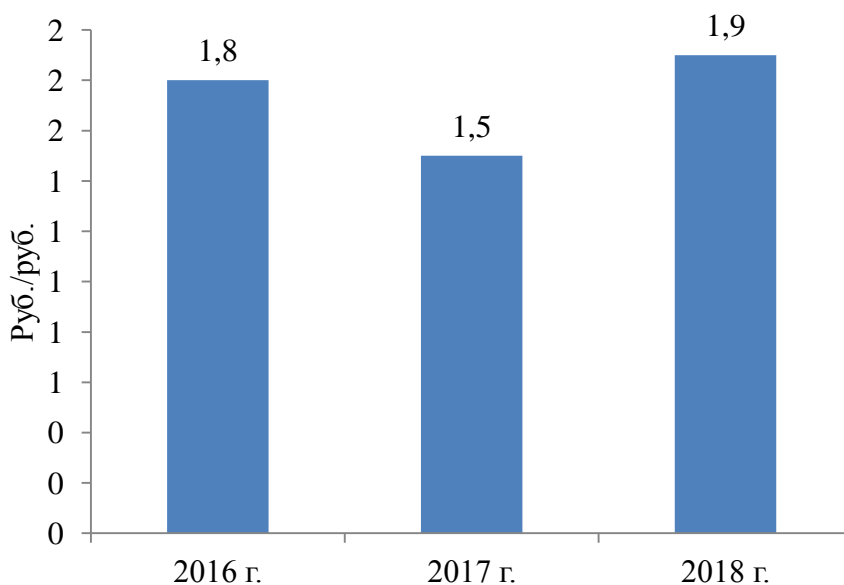


Рисунок 27 – Динамика оборачиваемости оборотного капитала ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Рентабельность продаж за 2017 г. увеличилась на 3,3 %, за 2018 г. сократилась на 7,1 %.

Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 28.

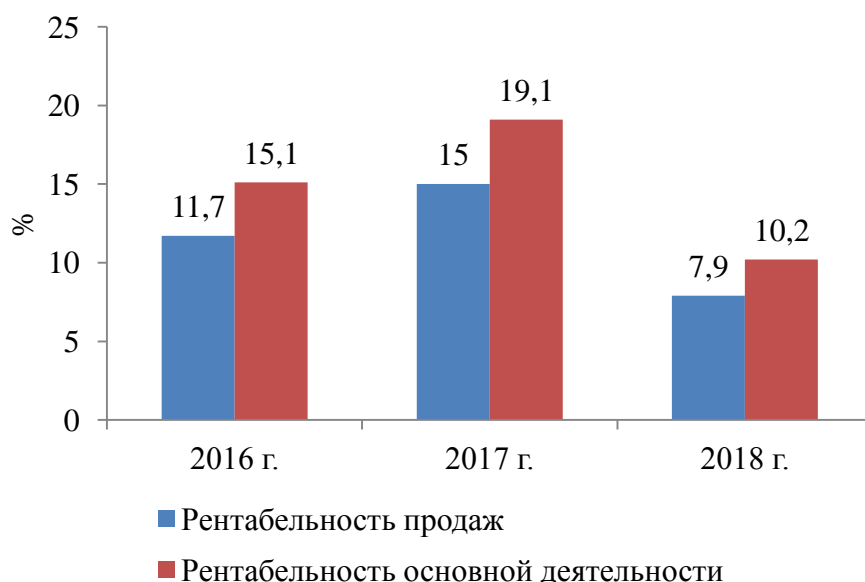


Рисунок 28 – Динамика показателей рентабельности ООО «Стройгазсервис» за 2016–2018 гг.

Общее сокращение на 3,8 %. Темп роста 67,5 %.

Рентабельность основной деятельности за 2017 г. увеличилась на 4,0 %, за 2018 г. сократилась на 8,9 %. Общее сокращение на 5,0 %. Темп роста 67,2 %.

Снижение показателей рентабельности – снижение эффективности производственно–хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

Таким образом, собственный капитал предприятия увеличился на 2 883 тыс. руб. или на 30,6 % за счет увеличения нераспределенной прибыли. Уставный, резервный, добавочный капитал не изменились. Долгосрочный привлеченный капитал увеличился на 12 313 тыс. руб., почти в 16 раз, за счет заемных средств (долгосрочного кредита). Краткосрочный привлеченный капитал сократился на 5 401 тыс. руб., практически вдвое, за счет погашения краткосрочного кредита на 7 168 тыс. руб. Кредиторская задолженность увеличилась на 1 472 тыс. руб. Выручка предприятия увеличилась на 10 016 тыс. руб. или на 39,2 %. Себестоимость увеличилась на 10 093 тыс. руб. или на 45,4 %. Себестоимость растет более высокими темпами чем выручка, это может негативно отразиться на прибыли предприятия. Наблюдаем увеличение коммерческих расходов на 104 тыс. руб., прочих доходов на 12 199 тыс. руб., прочих расходов на 12 577 тыс.

руб., налог на прибыль сократился на 209 тыс. руб. Прибыль снизилась: валовая прибыль на 78 тыс. руб., прибыль (убыток) от продаж на 183 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения на 560 тыс. руб. Чистая прибыль на 518 тыс. руб. За исследуемый период предприятием ООО «Стройгазсервис» получена прибыль в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности за 2016–2018 гг.: 821 тыс. руб. за 2016 г. и 2 579 тыс. руб. за 2017 г., 303 тыс. руб. за 2018 г. Общее сокращение 2 276 тыс. руб., темп роста 11,7 %. Валовая прибыль увеличилась на 1 429 тыс. руб. за 2017 г. или 42,5 % и сократилась на 1 507 тыс. руб. за 2018 г. или 31,5 %. Прибыль (убыток) от продаж увеличилась на 1 460 тыс. руб. за 2017 г. или 48,6 % и сократилась на 1 643 тыс. руб. за 2018 г. или на 36,8 %. Прибыль до налогообложения увеличилась на 2 147 тыс. руб. за 2017 г. или на 192,4 % и сократилась на 2 707 тыс. руб. за 2018 г. или на 83,0 %. Наблюдаем, что у ООО «Стройгазсервис» высокий уровень издержек и прочих расходов. По динамике показателей платежеспособности можно сделать вывод, что ООО «Стройгазсервис» испытывает затруднения по немедленным расчетам, на среде и долгосрочную перспективу прогноз платежеспособности положительный. Анализ финансовой устойчивости ООО «Стройгазсервис» показал, что у предприятия нормальная финансовая устойчивость. Среднесписочная численность за 2017 г. увеличилась на 2 чел., за 2018 г. на 1 чел. Общее увеличение на 3 чел. или на 4,5 %. Производительность труда за 2017 г. увеличилась на 51,4 тыс. руб./чел., за 2018 г. увеличилась на 76,9 тыс. руб./чел. Общее увеличение на 128,3 тыс. руб./чел. или на 33,1 %. Увеличение производительности труда свидетельствует о повышении результативности труда. Наблюдаем снижение деловой активности на 0,072 руб./руб. или на 5,8 %, то есть снижается способность совокупного капитала предприятия накапливать выручку, что является отрицательным фактором хозяйствования предприятия. Фондоотдача за 2017 г. сократилась на 0,2 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,5 руб./руб. Общее увеличение на 0,4 руб./руб. или на 8,1 %. Рост фондоотдачи – повышение эффективности

использования основных производственных фондов. Оборачиваемость оборотного капитала за 2017 г. сократилась на 0,3 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,4 руб./руб. Общее увеличение на 0,1 руб./руб. или на 7,6 %. Рост оборачиваемости оборотного капитала – повышение эффективности инвестиций в оборотный капитал, как следствие, рост выручки. Рентабельность продаж за 2017 г. увеличилась на 3,3 %, за 2018 г. сократилась на 7,1 %. Общее сокращение на 3,8 %. Темп роста 67,5 %. Рентабельность основной деятельности за 2017 г. увеличилась на 4,0 %, за 2018 г. сократилась на 8,9 %. Общее сокращение на 5,0 %. Темп роста 67,2 %. Снижение показателей рентабельности – снижение эффективности производственно–хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

3.2 Анализ конкурентоспособности предприятия

Основными конкурентами ООО «Стройгазсервис» являются ООО «Квазар», ООО «Нефтегазкомплект», ООО «Пермьснабсбыт».

Оценка конкурентоспособности на основе модели «4–Р» в таблице 10.

Таблица 10 – Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели «4–Р»

Критерий	Идеальное состояние	Стройгаз сервис	Квазар	Нефтегаз комплект	Пермьсна бсбыт
«1Р» продукт					
Безопасность	5	5	5	5	5
Торговая марка	5	4	4	4	5
Ассортимент	5	4	5	4	5
Сумма	15	13	14	13	15
«2Р» цена					
Розничная	5	5	5	5	5
Виды скидок	5	4	3	3	4
Условия расчетов	5	5	5	5	5
Сумма	15	14	13	13	14
3Р» каналы сбыта					
Степень охвата рынка	5	3	2	2	2
Регион сбыта	5	3	3	3	4
Эффективность сбытовой сети	5	3	3	3	3
Сумма	15	9	8	8	9
«4Р» продвижение на рынке					

Окончание таблицы 10

Критерий	Идеальное состояние	Стройгаз сервис	Квазар	Нефтегаз комплект	Пермьсна бсбыт
Каналы рекламы	5	3	4	3	3
Бюджет рекламы	5	4	5	4	4
Связи с общественностью	5	4	4	4	5
Сумма	15	11	14	11	12
Итого	60	47	49	45	51

Оценка конкурентоспособности на основе модели «4-Р» представлена на рисунке 29.

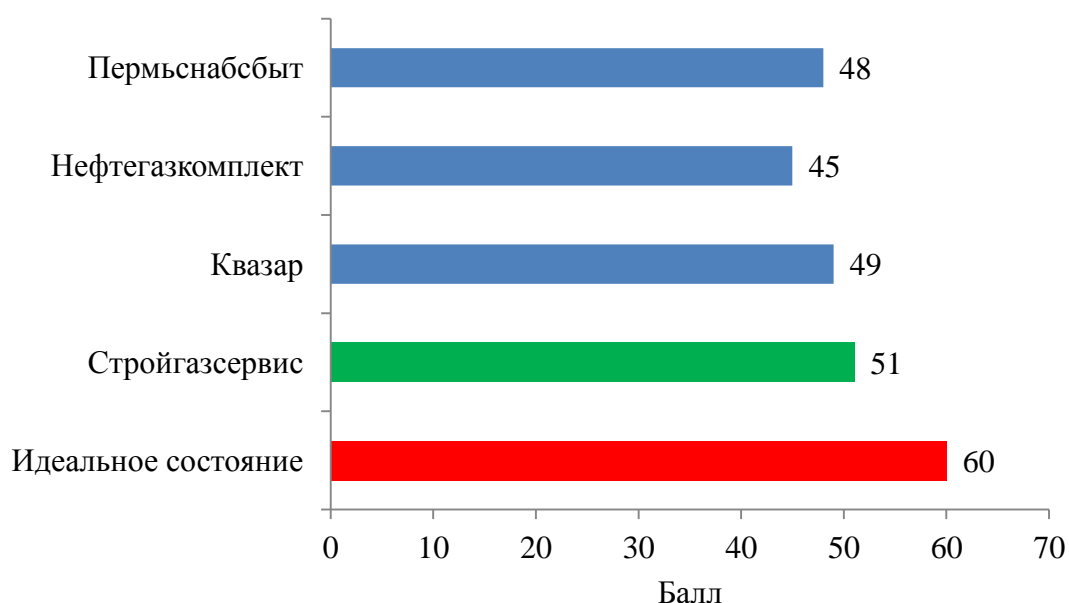


Рисунок 29 – Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели «4-Р»

Идеальное состояние 60 баллов – 100 %.

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %, но выше, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» на 5 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 3,3 %.

По оценке конкурентоспособности на основе модели «4-Р» следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, прочны, по сравнению с идеальным состоянием критерий «ЗР» каналы сбыта ниже, но практически одинаковы с конкурентами.

Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена.

Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена представлена в таблице 11.

Таблица 11– Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели Ж.Ж. Ламбена

Критерий	Идеальное состояние	Стройгазсервис	Квазар	Нефтегаз комплект	Пермьснабсбыт
Относительная доля рынка	5	3	2	2	2
Отличительные свойства товара	5	5	5	5	5
Издержки	5	4	4	5	4
Степень освоения технологии	5	4	4	5	5
Каналы товародвижения	5	4	5	4	4
Имидж	5	5	5	4	4
Итого	30	25	25	25	24

Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена представлена на рисунке 30.

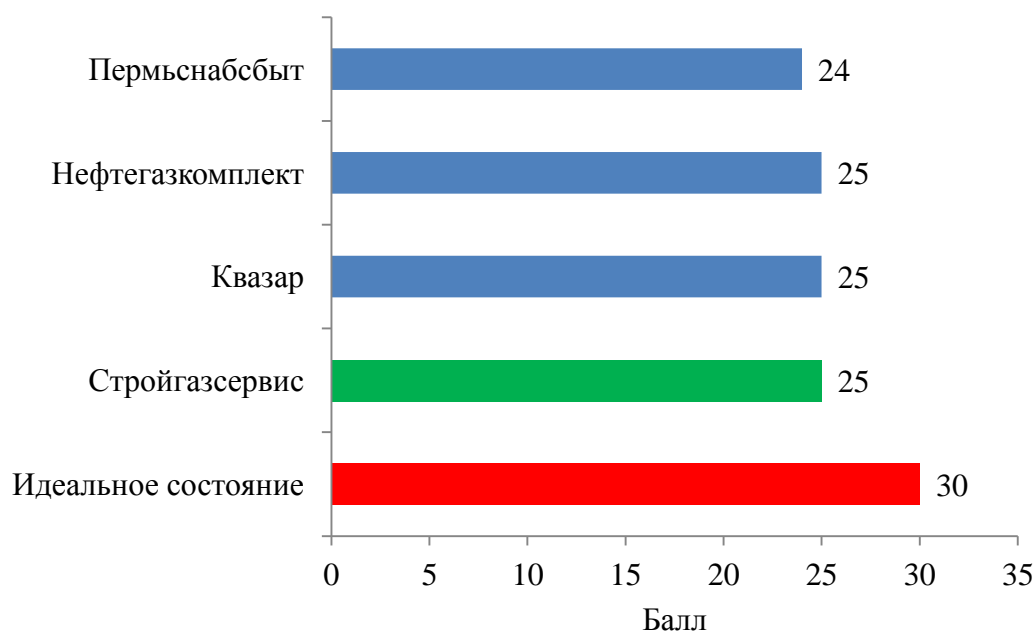


Рисунок 30 – Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели Ж.Ж. Ламбена

Идеальное состояние 30 баллов – 100 %.

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 16,7 %, также как у конкурентов: «Нефтегазкомплект», «Квазар», у «Пермьснабсбыт» ниже на 3,3 %.

По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» одинаковы по сравнению с конкурентами, необходима дальнейшая работа по увеличению доли рынка и снижению издержек.

Оценка по методике Grandars.Ru проводится на основе оценки конкурентоспособности продукции, рыночной доли, степени износа основных фондов, инновационной активности представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе методики Grandars.Ru

Критерий	Весомость, a_i	Идеальное состояние		Стройгазсервис		Квазар		Нефтегазкомплект		Пермьснабсбыт	
		$\Phi_{б_i}$	K_n	$\Phi_{б_i}$	K_n	$\Phi_{б_i}$	K_n	$\Phi_{б_i}$	K_n	$\Phi_{б_i}$	K_n
Рыночная доля	0,5	5	2,5	2	1,0	2	1,0	4	2,0	4	2,0
Степень износа основных фондов	0,1	5	0,5	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2
Инновационная активность	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Ассортимент продукции (работ, услуг)	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Итого	1		5,0		3,2		3,2		4,2		4,2

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 36,0 %, также как и у «Квазар». И ниже, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» и «Нефтегазкомплект» на 20,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, утрачены, по сравнению с идеальным состоянием критерии рыночной доли и степени износа основных фондов много ниже, чем у конкурентов.

Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе методики Grandars.Ru представлена на рисунке 31.

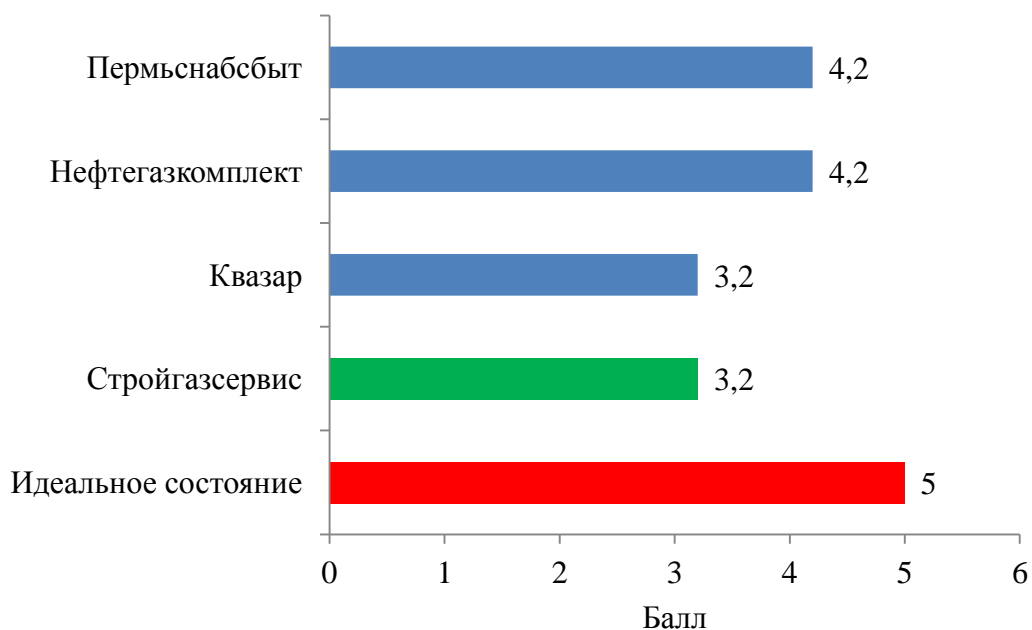


Рисунок 31 – Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе методики Grandars.Ru

Идеальное состояние 5 баллов – 100 %.

Модель Мак–Кинси «7S» для ООО «Стройгазсервис» выглядит следующим образом – таблица 13.

Таблица 13 – Модель 7S McKinsey ООО «Стройгазсервис»

Элемент	7S	Описание элемента	Противоречие
Стратегия	1	Расширение рынка сбыта	Нет
Структура	2	Простая структура подчинения	Нет
Система управления	3	Процесс взаимодействия с клиентами формализован	Нет
Сумма навыков	4	Персонал высококвалифицированный	Нет
Состав работников	5	Вакансии отсутствуют	Нет
Стиль взаимоотношений	6	Демократичный стиль управления.	Нет
Система ценностей	7	Самая большая ценность организации – клиенты	Нет

Все элементы достаточно соотносятся между собой, не противоречат друг другу, следовательно, ООО «Стройгазсервис» является высокоэффективной. Модель Мак–Кинси «7S» показала, что у ООО «Стройгазсервис» имеются потенциальные возможности для развития.

Оценим факторы внутренней среды ООО «Стройгазсервис» в таблице 11 по 5–бальной шкале. Присвоение оценки: 1 балл означает слабую конкурентную позицию по определенному показателю, 5 баллов – сильную.

Таблица 14 – Оценка факторов внутренней среды ООО «Стройгазсервис»

Факторы среды	Значимость	Идеальное состояние	Оценка экспертов	Взвешенная оценка Стройгазсервис
Компетентность руководства	0,3	1,5	5	1,5
Высокая квалификация персонала	0,2	1,0	5	1,0
Использование современных методов управления	0,1	0,5	5	0,5
Наличие свободных денежных средств	0,1	0,5	1	0,1
Ассортиментная политика	0,3	1,5	1,5	0,45
Итого	1	5,0		3,55

Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе оценки факторов внутренней среды представлена на рисунке 32.

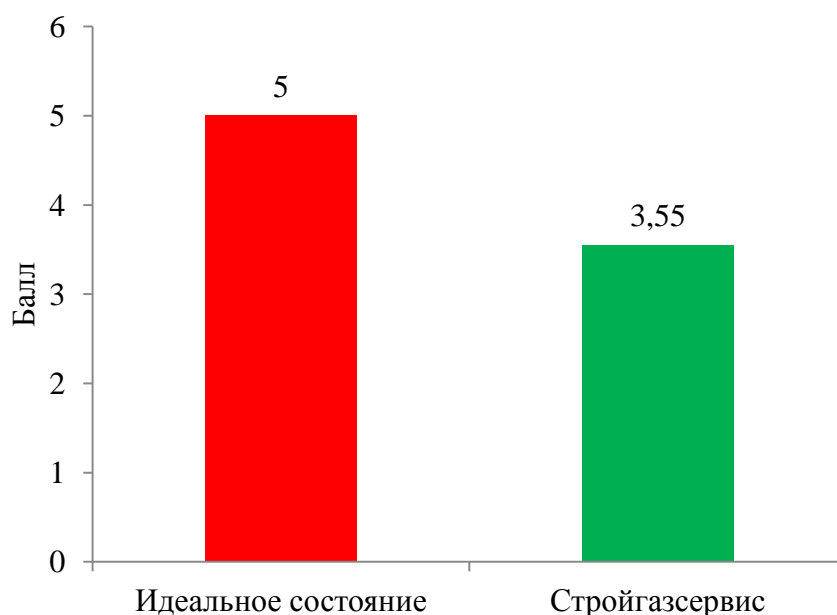


Рисунок 32 – Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе оценки факторов внутренней среды

Идеальное состояние 5 баллов – 100 %.

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 29,0 %,

По оценке конкурентоспособности на основе оценки факторов внутренней среды следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», слабы, по сравнению с идеальным состоянием критерий наличия свободных денежных средств вообще должен быть равен 0, у предприятия отсутствует немедленная платежеспособность.

Среди факторов внутренней среды наибольшее значение по нашему мнению имеет квалификация персонала.

По оценке конкурентоспособности на основе модели 5 сил Портера наблюдается рыночная власть поставщиков. Специфика отрасли в том, что географическое расположение поставщиков и их сосредоточенность не оказывают влияние на ООО «Стройгазсервис», влияние оказывает только стоимость приобретаемых ресурсов.

Рыночная власть покупателей. Потребители услуг: физические и юридические лица г. Челябинска и области.

Местонахождение: г. Челябинск, ул. Сони Кривой, 35. Офис ООО «Стройгазсервис» территориально размещен в месте развитой инфраструктуры, стабильного потока клиентов, в удобном и доступном месте (наличие парковки), в центре города. Производство размещено в промзоне с удобными подъездными путями.

Конкурентное преимущество ООО «Стройгазсервис» – индивидуальный подход к каждому клиенту.

Вывод: конкуренция интенсивна, так как множество равных игроков, которые используют агрессивные стратегии роста. Постоянные издержки невысоки, но способность отрасли к снижению постоянных издержек практически отсутствует. Замедление темпов роста отрасли не наблюдается.

Новые игроки. Угроза появления новых игроков: существует, но серьезной конкуренции не представляет, так как сложно выстроить каналы сбыта и масштаб

нового игрока пока крайне мал.

Товары–заменители. Угроза товаров–заменителей отсутствует, что вызвано спецификой отрасли.

Для успешного противостояния конкурентным силам необходимо разработать такую стратегию, которая оградит ООО «Стройгазсервис» от действия конкурентных сил и обеспечит ему надежное конкурентное преимущество в отрасли представленную на рисунке 33.



Рисунок 33 – Результаты анализа по модели 5 сил Портера

Стоит отметить, что из пяти сил конкуренции в отрасли доминирует только «Интенсивность конкуренции», этот фактор становится решающим при разработке стратегии ООО «Стройгазсервис».

На повышение конкурентоспособности направлена основная цель – предложение высококвалифицированных услуг, выполнение договорных обязательств.

Отрасль характеризуется средним барьером входа при невысоком требовании к капиталу, что означает высокий рост конкурентов. Развитие рынка приводит к необходимости постоянного привлечения клиентов, своевременного обновления технологий.

Составим матрицу качественной оценки возможностей.

Таблица 15 – Матрица качественной оценки возможностей

ООО «Стройгазсервис»

Вероятность использования возможностей	Влияние на организацию		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	Новые маркетинговые инструменты	Доступность сопутствующих услуг, работ	Снижение уровня безработицы
Средняя	Неудачное поведение конкурентов	Появление новых технологий	Расширение ассортимента товаров, услуг
Низкая	Развитие малого и среднего бизнеса	Стабилизация цен на товары первой необходимости	Новые поставщики

Составим матрицу качественной оценки угроз.

Таблица 16 – Матрица качественной оценки угроз ООО «Стройгазсервис»

Вероятность реализации угрозы	Влияние на организацию		
	Разрушение	Критическое, тяжелое состояние	«Легкие ушибы»
Высокая	Повышение уровня инфляции в РФ	Повышение курса валют	Низкая квалификация руководящего звена
Средняя	Изменение законодательства	Рост налоговой нагрузки	Снижение спроса по различным причинам
Низкая	Снижение средней цены у конкурентов	Снижение численности населения г. Челябинска и области	Новые игроки на рынке

На основе проведенного анализа внешней и внутренней среды, получим список угроз и возможностей, а так же сильных и слабых сторон, можно построить SWOT–матрицу.

Таблица 17 – SWOT–матрица ООО «Стройгазсервис»

Сильные стороны	Слабые стороны
Использование современных технологий Высокий уровень квалификации персонала Опыт работы Ориентированность на среднего потребителя	Высокие издержки Высокий уровень цен Высокий износ основных производственных фондов
Возможности	Угрозы
Применение новых маркетинговых инструментов Неудачное поведение конкурентов Появление новых технологий	Повышение уровня инфляции в России Изменение законодательства Повышение курса валюты Рост налоговой нагрузки

Анализ SWOT–матрицы показал, что ООО «Стройгазсервис» имеет в равной степени как сильные, так и слабые стороны. Активно развиваются все функциональные сферы, как в области маркетинга и технологий, так и в уровне квалификации кадров.

Недостатки выражаются в высоком уровне издержек, соответственно, уровне цен на товары и услуги, особо значимым нами выделяется высокий износ основных производственных фондов.

Слабые стороны организации, возможно переориентировать на сильные, используя потенциальные возможности организации.

Помимо возможностей, при анализе внешней среды отчетливо видны и угрозы.

Рассматривая последние события во внешней политике Российской Федерации, можно сказать, что введение санкций и повышение курса валюты может нанести разрушительный вред организации, так как снижается покупательская способность юридических и физических лиц.

Сопоставление выводов внешней и внутренней среды дает конкретную характеристику слабых и сильных сторон ООО «Стройгазсервис», позволяя выявить возможности, которые смогут в той или иной степени сократить число слабых сторон, и возможные угрозы, зная о которых руководитель ООО «Стройгазсервис» сможет спрогнозировать работу организации таким образом, чтобы она укрепила конкурентные позиции на Челябинском рынке.

Считаем, что в рейтинговую оценку необходимо включить критерий износа основных производственных фондов.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Рейтинговая оценка конкурентоспособности

ООО «Стройгазсервис»

Критерий	Весомость, a_i	Идеальное состояние		Стройгазсервис		Квазар		Нефтегазкомплект		Пермснабсбыт	
		Фб _i	К _n	Фб _i	К _n	Фб _i	К _n	Фб _i	К _n	Фб _i	К _n
Рентабельность продаж	0,5	5	2,5	5	2,5	3	1,5	4	2,0	5	2,5
Деловая репутация	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Уровень цен	0,2	5	1,0	3	0,6	5	1,0	5	1,0	4	0,8
Степень износа основных фондов	0,2	5	1,0	1	0,2	5	1,0	4	0,8	4	0,8
Итого	1		5,0		3,8		4,0		4,3		4,2

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 24,0 %, ниже, чем у конкурентов: «Пермснабсбыт» на 8 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 4,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе рейтинговой оценки следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» по сравнению с конкурентами ниже

Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» менее конкурентоспособно.

Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе рейтинговой оценки представлена на рисунке 34.

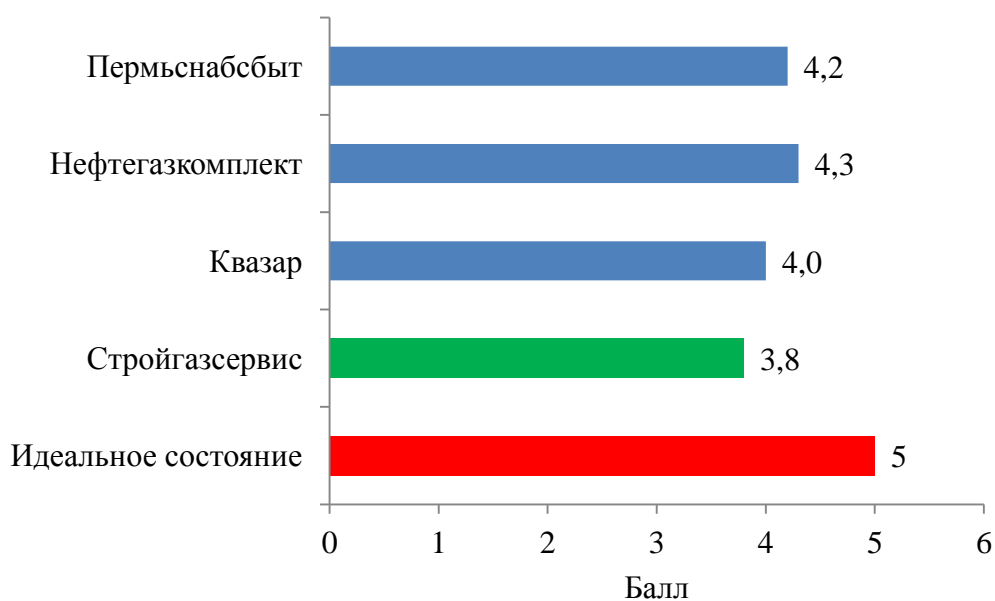


Рисунок 34 – Рейтинговая оценка конкурентоспособности
ООО «Стройгазсервис»

Идеальное состояние 5 баллов – 100 %.

Таким образом, основными конкурентами ООО «Стройгазсервис» являются ООО «Квазар», ООО «Нефтегазкомплект», ООО «Пермьснабсбыт». Оценка конкурентоспособности на основе модели «4-R» показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %, но выше, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» на 5 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 3,3 %. По оценке конкурентоспособности на основе модели «4-R» следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, прочны, по сравнению с идеальным состоянием критерий «3P» каналы сбыта ниже, но практически одинаковы с конкурентами. Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 16,7 %, также как у конкурентов: «Нефтегазкомплект», «Квазар» У «Пермьснабсбыт» ниже на 3,3 %. По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» одинаковы по сравнению с конкурентами, необходима

дальнейшая работа по увеличению доли рынка и снижению издержек. Оценка по методике Grandars.Ru показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 36,0 %, также как и у «Квазар». И ниже, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» и «Нефтегазкомплект» на 20,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, утрачены, по сравнению с идеальным состоянием критерии рыночной доли и степени износа основных фондов много ниже, чем у конкурентов. Модель Мак–Кинси «7S» показала, что у ООО «Стройгазсервис» имеются потенциальные возможности для развития. Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе оценки факторов внутренней среды показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 29,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе оценки факторов внутренней среды следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», слабы, по сравнению с идеальным состоянием критерий наличия свободных денежных средств вообще должен быть равен 0, у предприятия отсутствует немедленная платежеспособность. Среди факторов внутренней среды наибольшее значение по нашему мнению имеет квалификация персонала. Для успешного противостояния конкурентным силам необходимо разработать такую стратегию, которая оградит ООО «Стройгазсервис» от действия конкурентных сил и обеспечит ему надежное конкурентное преимущество в отрасли. Конкурентное преимущество ООО «Стройгазсервис» по Портеру – индивидуальный подход к каждому клиенту. SWOT–анализ показал, что ООО «Стройгазсервис» имеет в равной степени как сильные, так и слабые стороны. Активно развиваются все функциональные сферы, как в области маркетинга и технологий, так и в уровне квалификации кадров. Недостатки выражаются в высоком уровне издержек, соответственно, уровне цен на товары и услуги, особо значимым нами выделяется высокий износ основных производственных

фондов. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 24,0 %, ниже, чем у конкурентов: «Пермснабсбыт» на 8 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 4,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе рейтинговой оценки следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» по сравнению с конкурентами ниже. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» менее конкурентоспособно.

3.3 Экономический эффект предлагаемых мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис»

В ООО «Стройгазсервис» должен быть внедрен профессиональный анализ издержек: определение их структуры и степени необходимости. Все лишние затраты необходимо сократить до 0, а необходимые максимально оптимизировать. Действия снизят переменные издержки ООО «Стройгазсервис».

Для ООО «Стройгазсервис» предложен следующий способ повышения конкурентоспособности: модернизация и своевременный ремонт оборудования, ремонт кровли производственного цеха Приложение В.

Смета на ремонт кровли 1 073 тыс. руб.

Следовательно, финансовые результаты прогнозного периода представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Прогноз финансового результата ООО «Стройгазсервис»

Показатель	Базовый год	Прогнозный год
Выручка	25579	30695
Себестоимость продаж	22217	24616
Валовая прибыль (убыток)	3362	6078
Коммерческие расходы	357	374
Прибыль (убыток) от продаж	3005	5705
Прочие доходы	15599	20981
Прочие расходы	17488	19849
Прибыль (убыток) до налогообложения	1116	6836
Налог на прибыль	462	1367
Чистая прибыль (убыток)	821	5469

Прогноз уровня прибылей представлен на рисунке 35.

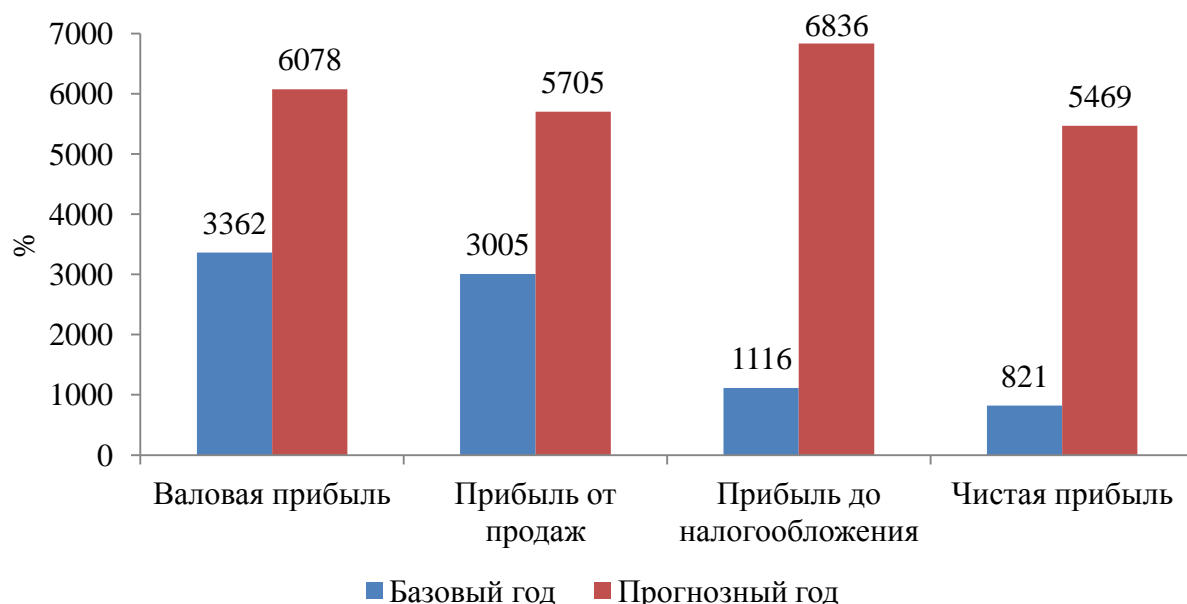


Рисунок 35 – Прогноз динамики прибылей ООО «Стройгазсервис»

Увеличение объема продаж на 20 % в прогнозном году и оптимизация расходов позволило ООО «Стройгазсервис» увеличить прибыль от продаж практически вдвое, а чистую прибыль в 6,7 раза.

Прогноз рентабельности в таблице 20.

Таблица 20 – Прогноз показателей рентабельности ООО «Стройгазсервис»

Наименование	Базовый год	Прогнозный год
Рентабельность продаж	11,7	18,6
Рентабельность основной деятельности	15,1	24,7

Прогноз показателей рентабельности представлен на рисунке 36.

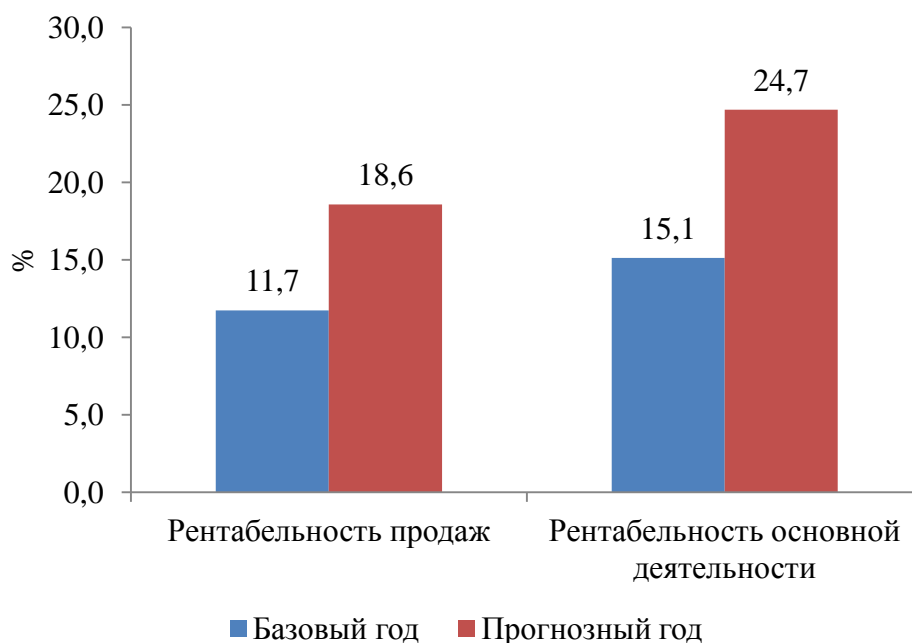


Рисунок 36 – Прогноз показателей рентабельности ООО «Стройгазсервис»

В прогнозном периоде рентабельность продаж увеличивается до 18,6 %, то есть на 6,9 %.

Рентабельность основной деятельности увеличивается до 24,7 %, то есть на 9,6 %, что свидетельствует о повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

Динамика прибыли и рентабельности свидетельствует об улучшении результативности ООО «Стройгазсервис», следовательно, предложенные рекомендации являются экономически выгодными и целесообразными для производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотрим конкурентоспособность в прогнозном периоде.

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %. Изменение – повышение на 6,7 %.

Конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, упрочились и близки к идеальному состоянию.

Прогноз конкурентоспособности на основе модели «4-R» показан в таблице 21.

Таблица 21 – Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели «4-R»

Критерий	Идеальное состояние	Факт	Прогноз
«1R» продукт			
Безопасность	5	5	5
Торговая марка	5	4	4
Ассортимент	5	4	5
Сумма	15	13	14
«2R» цена			
Розничная	5	5	5
Виды скидок	5	4	4
Условия расчетов	5	5	5
Сумма	15	14	14
«3R» каналы сбыта			
Степень охвата рынка	5	3	4
Регион сбыта	5	3	4
Эффективность сбытовой сети	5	3	3
Сумма	15	9	11
«4R» продвижение на рынке			
Каналы рекламы	5	3	4
Бюджет рекламы	5	4	4
Связи с общественностью	5	4	4
Сумма	15	11	12
Итого	60	47	51

Прогноз конкурентоспособности на основе модели «4-R» представлена на рисунке 37.

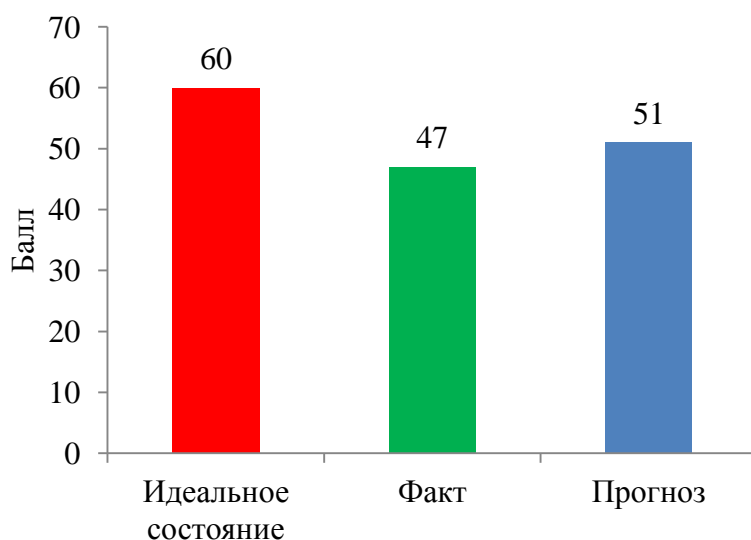


Рисунок 37– Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели «4–Р»

Прогноз конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели Ж.Ж. Ламбена

Критерий	Идеальное состояние	Факт	Прогноз
Относительная доля рынка	5	3	4
Отличительные свойства товара	5	5	5
Издержки	5	4	5
Степень освоения технологии	5	4	5
Каналы товародвижения	5	4	4
Имидж	5	5	5
Итого	30	25	28

Прогноз конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена представлена на рисунке 38.

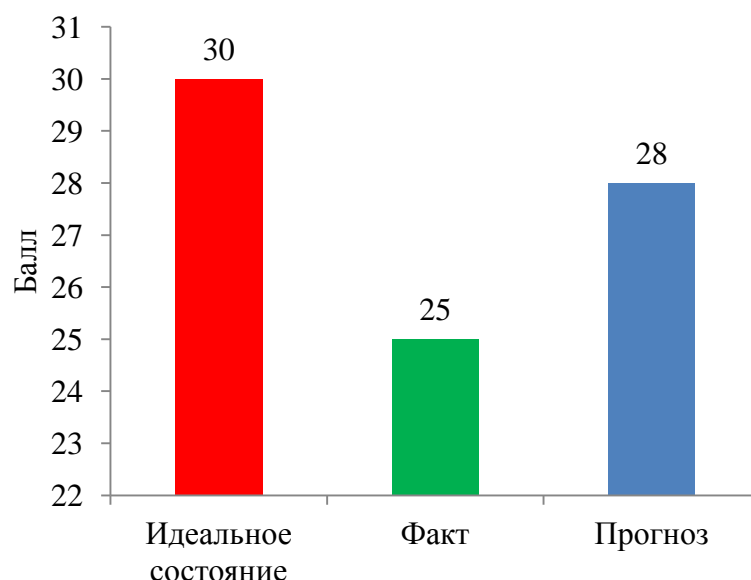


Рисунок 38 – Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе модели Ж.Ж. Ламбена

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 6,7 %, Изменение – повышение на 10,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» упрочились, увеличена доля рынка, оптимизированы издержки.

Прогноз по методике Grandars.Ru представлен в таблице 23.

Таблица 23 – Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе методики Grandars.Ru

Критерий	Весомость, a_i	Идеальное состояние		Факт		Прогноз	
		$\Phi\bar{b}_i$	K_n	$\Phi\bar{b}_i$	K_n	$\Phi\bar{b}_i$	K_n
Рыночная доля	0,5	5	2,5	2	1,0	4	2,0
Степень износа основных фондов	0,1	5	0,5	2	0,2	5	0,5
Инновационная активность	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Ассортимент продукции (работ, услуг)	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Итого	1		5,0		3,2		4,5

Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе методики Grandars.Ru представлена на рисунке 39.

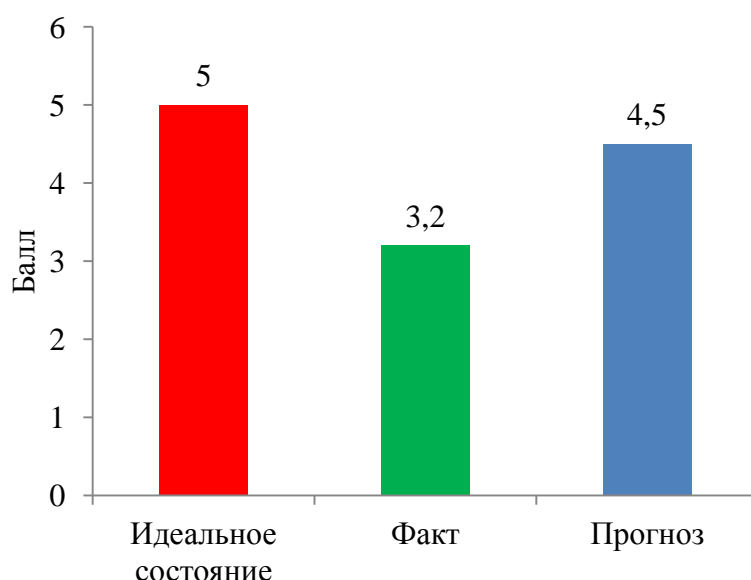


Рисунок 39 – Прогноз конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе методики Grandars.Ru

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 10,0 %, Изменение – повышение на 26,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, значительно выросли, близки к идеальному состоянию.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности (прогноз) в таблице 24.

Таблица 24 – Рейтинговая оценка конкурентоспособности (прогноз)

ООО «Стройгазсервис»

Критерий	Весомость, a_i	Идеальное состояние		Факт		Прогноз	
		Φb_i	K_n	Φb_i	K_n	Φb_i	K_n
Рентабельность продаж	0,5	5	2,5	5	2,5	5	2,5
Деловая репутация	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Уровень цен	0,2	5	1,0	3	0,6	4	0,8
Степень износа основных фондов	0,2	5	1,0	1	0,2	5	1,0
Итого	1		5,0		3,8		4,8

Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе рейтинговой оценки представлена на рисунке 40.

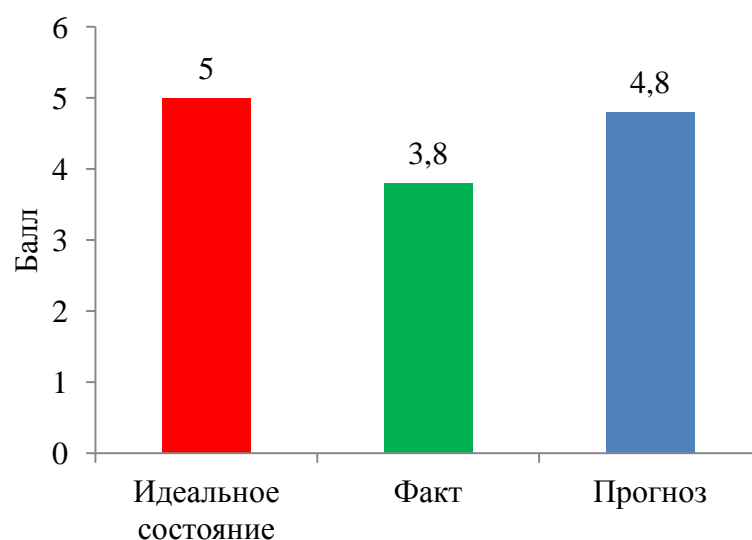


Рисунок 40 – Рейтинговая оценка конкурентоспособности
ООО «Стройгазсервис» (прогноз)

У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 4,0 %, Изменение – повышение на 20,0 %.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» стал более конкурентоспособен.

Следовательно, предложенные рекомендации позволили повысить конкурентоспособность ООО «Стройгазсервис».

Таким образом, в ООО «Стройгазсервис» должен быть внедрен профессиональный анализ издержек: определение их структуры и степени необходимости. Все лишние затраты необходимо сократить до 0, а необходимые максимально оптимизировать. Действия снизят переменные издержки ООО «Стройгазсервис». Смета на ремонт кровли составила 1 073 тыс. руб. Увеличение объема продаж на 20 % в прогнозном году и оптимизация расходов позволило ООО «Стройгазсервис» увеличить прибыль от продаж практически вдвое, а чистую прибыль в 6,7 раза. В прогнозном периоде рентабельность продаж увеличивается до 18,6 %, то есть на 6,9 %. Рентабельность основной деятельности увеличивается до 24,7 %, то есть на 9,6 %, что свидетельствует о

повышении эффективности производственно–хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис». На основе модели «4Р» у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %. Изменение – повышение на 6,7 %. Конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, упрочились и близки к идеальному состоянию. У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 6,7 %, Изменение – повышение на 10,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» упрочились, увеличена доля рынка, оптимизированы издержки. По методике Grandars.Ru у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 10,0 %, Изменение – повышение на 26,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, значительно выросли, близки к идеальному состоянию. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» стал более конкурентоспособен. У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 4,0 %, Изменение – повышение на 20,0 %. Следовательно, динамика прибыли и рентабельности свидетельствует об улучшении результативности ООО «Стройгазсервис». Предложенные рекомендации являются экономически выгодными и целесообразными для производственно–хозяйственной деятельности предприятия, позволили повысить конкурентоспособность ООО «Стройгазсервис».

Вывод по третьему разделу

ООО «Стройгазсервис» зарегистрировано в г. Челябинске 23 ноября 2014 г. Основной вид деятельности – производство электрической распределительной и

регулирующей аппаратуры, 15 дополнительных видов деятельности. Структура управления является линейно–функциональной.

Собственный капитал предприятия увеличился на 2 883 тыс. руб. или на 30,6 % за счет увеличения нераспределенной прибыли. Уставный, резервный, добавочный капитал не изменились. Долгосрочный привлеченный капитал увеличился на 12 313 тыс. руб., почти в 16 раз, за счет заемных средств (долгосрочного кредита). Краткосрочный привлеченный капитал сократился на 5 401 тыс. руб., практически вдвое, за счет погашения краткосрочного кредита на 7 168 тыс. руб. Кредиторская задолженность увеличилась на 1 472 тыс. руб. Выручка предприятия увеличилась на 10 016 тыс. руб. или на 39,2 %.

Себестоимость увеличилась на 10 093 тыс. руб. или на 45,4 %. Себестоимость растет более высокими темпами чем выручка, это может негативно отразиться на прибыли предприятия. Наблюдаем увеличение коммерческих расходов на 104 тыс. руб., прочих доходов на 12 199 тыс. руб., прочих расходов на 12 577 тыс. руб., налог на прибыль сократился на 209 тыс. руб. Прибыль снизилась: валовая прибыль на 78 тыс. руб., прибыль (убыток) от продаж на 183 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения на 560 тыс. руб. Чистая прибыль на 518 тыс. руб. За исследуемый период предприятием ООО «Стройгазсервис» получена прибыль в результате осуществления производственно–хозяйственной деятельности за 2016–2018 гг.: 821 тыс. руб. за 2016 г. и 2 579 тыс. руб. за 2017 г., 303 тыс. руб. за 2018 г.

Общее сокращение 2 276 тыс. руб., темп роста 11,7 %. Валовая прибыль увеличилась на 1 429 тыс. руб. за 2017 г. или 42,5 % и сократилась на 1 507 тыс. руб. за 2018 г. или 31,5 %. Прибыль (убыток) от продаж увеличилась на 1 460 тыс. руб. за 2017 г. или 48,6 % и сократилась на 1 643 тыс. руб. за 2018 г. или на 36,8 %. Прибыль до налогообложения увеличилась на 2 147 тыс. руб. за 2017 г. или на 192,4 % и сократилась на 2 707 тыс. руб. за 2018 г. или на 83,0 %.

Наблюдаем, что у ООО «Стройгазсервис» высокий уровень издержек и прочих расходов. По динамике показателей платежеспособности можно сделать

вывод, что ООО «Стройгазсервис» испытывает затруднения по немедленным расчетам, на среде и долгосрочную перспективу прогноз платежеспособности положительный.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Стройгазсервис» показал, что у предприятия нормальная финансовая устойчивость. Среднесписочная численность за 2017 г. увеличилась на 2 чел., за 2018 г. на 1 чел. Общее увеличение на 3 чел. или на 4,5 %. Производительность труда за 2017 г. увеличилась на 51,4 тыс. руб./чел., за 2018 г. увеличилась на 76,9 тыс. руб./чел. Общее увеличение на 128,3 тыс. руб./чел. или на 33,1 %. Увеличение производительности труда свидетельствует о повышении результативности труда.

Наблюдаем снижение деловой активности на 0,072 руб./руб. или на 5,8 %, то есть снижается способность совокупного капитала предприятия накапливать выручку, что является отрицательным фактором хозяйствования предприятия. Фондоотдача за 2017 г. сократилась на 0,2 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,5 руб./руб. Общее увеличение на 0,4 руб./руб. или на 8,1 %. Рост фондоотдачи – повышение эффективности использования основных производственных фондов. Оборачиваемость оборотного капитала за 2017 г. сократилась на 0,3 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,4 руб./руб. Общее увеличение на 0,1 руб./руб. или на 7,6 %. Рост оборачиваемости оборотного капитала – повышение эффективности инвестиций в оборотный капитал, как следствие, рост выручки. Рентабельность продаж за 2017 г. увеличилась на 3,3 %, за 2018 г. сократилась на 7,1 %. Общее сокращение на 3,8 %. Темп роста 67,5 %. Рентабельность основной деятельности за 2017 г. увеличилась на 4,0 %, за 2018 г. сократилась на 8,9 %. Общее сокращение на 5,0 %. Темп роста 67,2 %. Снижение показателей рентабельности – снижение эффективности производственно-хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

Основными конкурентами ООО «Стройгазсервис» являются ООО «Квазар», ООО «Нефтегазкомплект», ООО «Пермснабсбыт». Оценка

конкурентоспособности на основе модели «4–Р» показала, что у «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %, но выше, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» на 5 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 3,3 %. По оценке конкурентоспособности на основе модели «4–Р» следует сделать вывод, что конкурентные позиции «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, прочны, по сравнению с идеальным состоянием критерий «ЗР» каналы сбыта ниже, но практически одинаковы с конкурентами.

Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена показала, что у «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 16,7 %, также как у конкурентов: «Нефтегазкомплект», «Квазар» у «Пермьснабсбыт» ниже на 3,3 %. По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции «Стройгазсервис» одинаковы по сравнению с конкурентами, необходима дальнейшая работа по увеличению доли рынка и снижению издержек.

Оценка по методике Grandars.Ru показала, что у «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 36,0 %, также как и у «Квазар». И ниже, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» и «Нефтегазкомплект» на 20,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, утрачены, по сравнению с идеальным состоянием критерии рыночной доли и степени износа основных фондов много ниже, чем у конкурентов.

Модель Мак–Кинси «7S» показала, что у ООО «Стройгазсервис» имеются потенциальные возможности для развития. Оценка конкурентоспособности «Стройгазсервис» на основе оценки факторов внутренней среды показала, что у «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 29,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе оценки факторов внутренней среды следует сделать вывод, что конкурентные позиции

«Стройгазсервис», слабы, по сравнению с идеальным состоянием критерий наличия свободных денежных средств вообще должен быть равен 0, у предприятия отсутствует немедленная платежеспособность. Среди факторов внутренней среды наибольшее значение по нашему мнению имеет квалификация персонала. Для успешного противостояния конкурентным силам необходимо разработать такую стратегию, которая оградит «Стройгазсервис» от действия конкурентных сил и обеспечит ему надежное конкурентное преимущество в отрасли.

Конкурентное преимущество «Стройгазсервис» по Портеру – индивидуальный подход к каждому клиенту. SWOT–анализ показал, что «Стройгазсервис» имеет в равной степени как сильные, так и слабые стороны. Активно развиваются все функциональные сферы, как в области маркетинга и технологий, так и в уровне квалификации кадров. Недостатки выражаются в высоком уровне издержек, соответственно, уровне цен на товары и услуги, особо значимым нами выделяется высокий износ основных производственных фондов. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что у «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 24,0 %, ниже, чем у конкурентов: «Пермснабсбыт» на 8 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 4,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе рейтинговой оценки следует сделать вывод, что конкурентные позиции «Стройгазсервис» по сравнению с конкурентами ниже. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов «Стройгазсервис» менее конкурентоспособно.

Эффективность повышения конкурентоспособности состоит в том, что продукция (работы, услуги) в полной мере и лучше удовлетворяют социально–экономические потребности; продукция (работы, услуги) обеспечивают постоянную финансовую стабильность предприятия, а также получение

предприятием максимально возможной прибыли. Достичь необходимого уровня качества и конкурентоспособности, реализуемых на соответствующих рынках товаром можно разными способами, скоординированными во времени и пространстве. Для ООО «Стройгазсервис» предложен следующий способ повышения конкурентоспособности: модернизация и своевременный ремонт оборудования, ремонт кровли производственного цеха.

В ООО «Стройгазсервис» должен быть внедрен профессиональный анализ издержек: определение их структуры и степени необходимости. Все лишние затраты необходимо сократить до 0, а необходимые максимально оптимизировать. Действия снизят переменные издержки ООО «Стройгазсервис». Смета на ремонт кровли составила 1 073 тыс. руб. Увеличение объема продаж на 20 % в прогнозном году и оптимизация расходов позволило ООО «Стройгазсервис» увеличить прибыль от продаж практически вдвое, а чистую прибыль в 6,7 раза. В прогнозном периоде рентабельность продаж увеличивается до 18,6 %, то есть на 6,9 %. Рентабельность основной деятельности увеличивается до 24,7 %, то есть на 9,6 %, что свидетельствует о повышении эффективности производственно–хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

На основе модели «4Р» у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %. Изменение – повышение на 6,7 %. Конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, упрочились и близки к идеальному состоянию. У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 6,7 %, Изменение – повышение на 10,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» упрочились, увеличена доля рынка, оптимизированы издержки.

По методике Grandars.Ru у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 10,0 %, Изменение – повышение

на 26,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, значительно выросли, близки к идеальному состоянию.

Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» стал более конкурентоспособен. У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 4,0 %, Изменение – повышение на 20,0 %. Следовательно, динамика прибыли и рентабельности свидетельствует об улучшении результативности ООО «Стройгазсервис».

Предложенные рекомендации являются экономически выгодными и целесообразными для производственно–хозяйственной деятельности предприятия, позволили повысить конкурентоспособность ООО «Стройгазсервис».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Достигнута цель выпускной квалификационной работы. Решены все поставленные задачи.

ООО «Стройгазсервис» зарегистрировано в г. Челябинске 23 ноября 2014 г. Основной вид деятельности – производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры, 15 дополнительных видов деятельности. Структура управления является линейно–функциональной.

Собственный капитал предприятия увеличился на 2 883 тыс. руб. или на 30,6 % за счет увеличения нераспределенной прибыли. Уставный, резервный, добавочный капитал не изменились. Долгосрочный привлеченный капитал увеличился на 12 313 тыс. руб., почти в 16 раз, за счет заемных средств (долгосрочного кредита). Краткосрочный привлеченный капитал сократился на 5 401 тыс. руб., практически вдвое, за счет погашения краткосрочного кредита на 7 168 тыс. руб. Кредиторская задолженность увеличилась на 1 472 тыс. руб. Выручка предприятия увеличилась на 10 016 тыс. руб. или на 39,2 %. Себестоимость увеличилась на 10 093 тыс. руб. или на 45,4 %. Себестоимость растет более высокими темпами чем выручка, это может негативно отразиться на прибыли предприятия. Наблюдаем увеличение коммерческих расходов на 104 тыс. руб., прочих доходов на 12 199 тыс. руб., прочих расходов на 12 577 тыс. руб., налог на прибыль сократился на 209 тыс. руб. Прибыль снизилась: валовая прибыль на 78 тыс. руб., прибыль (убыток) от продаж на 183 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения на 560 тыс. руб. Чистая прибыль на 518 тыс. руб. За исследуемый период предприятием ООО «Стройгазсервис» получена прибыль в результате осуществления производственно–хозяйственной деятельности за 2016–2018 гг.: 821 тыс. руб. за 2016 г. и 2 579 тыс. руб. за 2017 г., 303 тыс. руб. за 2018 г. Общее сокращение 2 276 тыс. руб., темп роста 11,7 %. Валовая прибыль увеличилась на 1 429 тыс. руб. за 2017 г. или 42,5 % и сократилась на 1 507 тыс. руб. за 2018 г. или 31,5 %. Прибыль (убыток) от продаж увеличилась на 1 460 тыс. руб. за 2017 г. или 48,6 % и сократилась на 1 643 тыс.

руб. за 2018 г. или на 36,8 %. Прибыль до налогообложения увеличилась на 2 147 тыс. руб. за 2017 г. или на 192,4 % и сократилась на 2 707 тыс. руб. за 2018 г. или на 83,0 %. Наблюдаем, что у ООО «Стройгазсервис» высокий уровень издержек и прочих расходов.

По динамике показателей платежеспособности можно сделать вывод, что ООО «Стройгазсервис» испытывает затруднения по немедленным расчетам, на среде и долгосрочную перспективу прогноз платежеспособности положительный. Анализ финансовой устойчивости ООО «Стройгазсервис» показал, что у предприятия нормальная финансовая устойчивость. Среднесписочная численность за 2017 г. увеличилась на 2 чел., за 2018 г. на 1 чел. Общее увеличение на 3 чел. или на 4,5 %. Производительность труда за 2017 г. увеличилась на 51,4 тыс. руб./чел. за 2018 г. увеличилась на 76,9 тыс. руб./чел. Общее увеличение на 128,3 тыс. руб./чел. или на 33,1 %. Увеличение производительности труда свидетельствует о повышении результативности труда. Наблюдаем снижение деловой активности на 0,072 руб./руб. или на 5,8 %, то есть снижается способность совокупного капитала предприятия накапливать выручку, что является отрицательным фактором хозяйствования предприятия. Фондоотдача за 2017 г. сократилась на 0,2 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,5 руб./руб. Общее увеличение на 0,4 руб./руб. или на 8,1 %. Рост фондоотдачи – повышение эффективности использования основных производственных фондов. Оборачиваемость оборотного капитала за 2017 г. сократилась на 0,3 руб./руб., за 2018 г. увеличилась на 0,4 руб./руб. Общее увеличение на 0,1 руб./руб. или на 7,6 %. Рост оборачиваемости оборотного капитала – повышение эффективности инвестиций в оборотный капитал, как следствие, рост выручки. Рентабельность продаж за 2017 г. увеличилась на 3,3 %, за 2018 г. сократилась на 7,1 %. Общее сокращение на 3,8 %. Темп роста 67,5 %. Рентабельность основной деятельности за 2017 г. увеличилась на 4,0 %, за 2018 г. сократилась на 8,9 %. Общее сокращение на 5,0 %. Темп роста 67,2

%Снижение показателей рентабельности – снижение эффективности производственно–хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

Основными конкурентами ООО «Стройгазсервис» являются ООО «Квазар», ООО «Нефтегазкомплект», ООО «Пермьснабсбыт». Оценка конкурентоспособности на основе модели «4–Р» показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %, но выше, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» на 5 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 3,3 %. По оценке конкурентоспособности на основе модели «4–Р» следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, прочны, по сравнению с идеальным состоянием критерий «ЗР» каналы сбыта ниже, но практически одинаковы с конкурентами. Оценка конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 16,7 %, также как у конкурентов: «Нефтегазкомплект», «Квазар» У «Пермьснабсбыт» ниже на 3,3 %.

По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» одинаковы по сравнению с конкурентами, необходима дальнейшая работа по увеличению доли рынка и снижению иждержек.

Оценка по методике Grandars.Ru показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 36,0 %, также как и у «Квазар». И ниже, чем у конкурентов: «Пермьснабсбыт» и «Нефтегазкомплект» на 20,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, утрачены, по сравнению с идеальным состоянием критерии рыночной доли и степени износа основных фондов много ниже, чем у конкурентов.

Модель Мак–Кинси «7S» показала, что у ООО «Стройгазсервис» имеются потенциальные возможности для развития. Оценка конкурентоспособности ООО «Стройгазсервис» на основе оценки факторов внутренней среды показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 29,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе оценки факторов внутренней среды следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», слабы, по сравнению с идеальным состоянием критерий наличия свободных денежных средств вообще должен быть равен 0, у предприятия отсутствует немедленная платежеспособность. Среди факторов внутренней среды наибольшее значение по нашему мнению имеет квалификация персонала. Для успешного противостояния конкурентным силам необходимо разработать такую стратегию, которая оградит ООО «Стройгазсервис» от действия конкурентных сил и обеспечит ему надежное конкурентное преимущество в отрасли.

Конкурентное преимущество ООО «Стройгазсервис» по Портеру – индивидуальный подход к каждому клиенту. SWOT–анализ показал, что ООО «Стройгазсервис» имеет в равной степени как сильные, так и слабые стороны. Активно развиваются все функциональные сферы, как в области маркетинга и технологий, так и в уровне квалификации кадров. Недостатки выражаются в высоком уровне издержек, соответственно, уровне цен на товары и услуги, особо значимым выделяется высокий износ основных производственных фондов. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показала, что у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 24,0 %, ниже, чем у конкурентов: «Пермснабсбыт» на 8 %, «Нефтегазкомплект» на 10 %, «Квазар» на 4,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе рейтинговой оценки следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» по сравнению с конкурентами ниже. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой,

организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» менее конкурентоспособно.

Эффективность повышения конкурентоспособности состоит в том, что продукция (работы, услуги) в полной мере и лучше удовлетворяют социально-экономические потребности; продукция (работы, услуги) обеспечивают постоянную финансовую стабильность предприятия, а также получение предприятием максимально возможной прибыли. Достичь необходимого уровня качества и конкурентоспособности, реализуемых на соответствующих рынках товаром можно разными способами, скоординированными во времени и пространстве. Для ООО «Стройгазсервис» предложен следующий способ повышения конкурентоспособности: модернизация и своевременный ремонт оборудования, ремонт кровли производственного цеха.

В ООО «Стройгазсервис» должен быть внедрен профессиональный анализ издержек: определение их структуры и степени необходимости. Все лишние затраты необходимо сократить до 0, а необходимые максимально оптимизировать. Действия снизят переменные издержки ООО «Стройгазсервис». Смета на ремонт кровли составила 1 073 тыс. руб. Увеличение объема продаж на 20 % в прогнозном году и оптимизация расходов позволило ООО «Стройгазсервис» увеличить прибыль от продаж практически вдвое, а чистую прибыль в 6,7 раза. В прогнозном периоде рентабельность продаж увеличивается до 18,6 %, то есть на 6,9 %. Рентабельность основной деятельности увеличивается до 24,7 %, то есть на 9,6 %, что свидетельствует о повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности ООО «Стройгазсервис».

На основе модели «4Р» у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 15,0 %. Изменение – повышение на 6,7 %. Конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, упрочились и близки к идеальному состоянию. У ООО

«Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 6,7 %, Изменение – повышение на 10,0 %.

По оценке конкурентоспособности на основе модели Ж.Ж. Ламбена следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис» упрочились, увеличена доля рынка, оптимизированы издержки.

По методике Grandars.Ru у ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 10,0 %, Изменение – повышение на 26,0 %. По оценке конкурентоспособности на основе методики Grandars.Ru следует сделать вывод, что конкурентные позиции ООО «Стройгазсервис», по сравнению с конкурентами, значительно выросли, близки к идеальному состоянию. Рейтинговая оценка конкурентоспособности показывает, что на основе сравнения достижений в финансовой, организационной областях, в области нематериальных активов ООО «Стройгазсервис» стал более конкурентоспособен. У ООО «Стройгазсервис» конкурентное преимущество ниже идеального состояния на 4,0 %, Изменение – повышение на 20,0 %. Следовательно, динамика прибыли и рентабельности свидетельствует об улучшении результативности ООО «Стройгазсервис».

Предложенные рекомендации являются экономически выгодными и целесообразными для производственно–хозяйственной деятельности предприятия, позволили повысить конкурентоспособность ООО «Стройгазсервис».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399 (20.04.19)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146–ФЗ (ред. от 23.04.2018) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 (20.04.19)
3. Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14–ФЗ (ред. 31.12.2017 г.) «Об обществах с ограниченной ответственностью» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: правовой сайт. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_ Об обществах с ограниченной ответственностью](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_Об обществах с ограниченной ответственностью) (30.04.18)
4. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика: учебник / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2017. – 218 с.
5. Алексеев, А.А. Маркетинговые исследования рынка услуг: учебник / А.А. Алексеев. – СПб.: Питер, 2016. – 327 с.
6. Алексейчева, Е.Ю. Основные пути и факторы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий: учебник / Е.Ю. Алексейчева. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 159 с.
7. Андрианов, В.Л. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В.Л. Андрианов // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – № 3. – С. 12.
8. Баринов, В. Развитие организации в конкурентной среде / В. Баринов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 6. – С.4–19.
9. Баташева, М.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность и способы ее эффективного повышения / М.А. Баташева, Э.А. Баташева // Молодой ученый. – 2017. – № 21. – С. 355–359.

10. Белоусов, В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В.Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2017. – № 5. – С. 16–21.
11. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка эффективности работы предприятия: учебник / Ю.В. Богатин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 221 с.
12. Васильева, З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг. – 2016. – № 2. – С. 15–19.
13. Габибова, М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / М.Ш. Габибова // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 85–87.
14. Гелета, И.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / И.В. Гелета // Гуманитарные научные исследования. – 2017. – № 47. – С. 144–148.
15. Глухов, А.Н. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения / А.Н. Глухов // Маркетинг. – 2017. – № 2. – С. 56–63.
16. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: учебник / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2016. – 437 с.
17. Горбашко, Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности: учебник / Е.А. Горбашко. – СПб.: Питер, 2018. – 206 с.
18. Гребнев, А. И. Экономика торгового предприятия: учебник / А.И. Гребнев. – М.: Экономика, 2018. – 511 с.
19. Гурков, И.Б. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции / И.Б. Гурков, Н.Л. Титова // Маркетинг. – 2016. – № 1. – С. 20–30.
20. Данилов, И.П. Проблемы конкурентоспособности: учебник / И.П. Данилов. – М.: Пресс-сервис, 2017. – 254 с.
21. Демин, С.А. Понятие конкурентоспособности предприятия в современных условиях / С.А. Демин // Вестник ОмГУ. – 2017. – № 3. – С. 3–7.
22. Долинская, М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность: учебник / М.Г. Данилов, И.А. Соловьев. – М.: Экономика, 2017. – 341 с.

23. Дробышева, Л.А. Маркетинговая оценка конкурентоспособности производственного предприятия / Л.А. Дробышева // Справочник экономиста. – 2016. – № 5. – С. 32–36.
24. Жилина, Е.В. Параметры оценки конкурентоспособности / Е.В. Жилина // Экономика, управление, финансы. – 2017. – № 11. – С. 44-48.
25. Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А.Н. Захаров, А.А. Зокин // Бизнес и банки. – 2018. – № 1. – С. 12–17.
26. Зиннуров, У.Г. Проблемы оценки конкурентоспособности / У.Г. Зиннуров, Л.Р. Ильясова // Экономика и управление. – 2018. – № 4. – С. 47–53.
27. Зулъкарнаев, И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И.У. Зулъкарнаев, Л.Р. Ильясова // Маркетинг. – 2016. – № 4. – С. 16–22.
28. Иванова, Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия: учебник / Е.А. Иванова. – Ростов–н/Д: Феникс, 2016. – 217 с.
29. Калмийцев, С. Маркетинг и конкурентоспособность продукции / С. Калмийцев // Экономист. – 2017. – № 3. – С. 30–35.
30. Каптуревский, Ю.Р. Розничная торговля: организация и управление: учебник / Ю.Р. Каптуревский. – СПб.: Питер, 2019. – 717 с.
31. Клименко, В.В. Необходимая составляющая для повышения конкурентоспособности: учебник / В.В. Клименко. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 565 с.
32. Клименко, В.В. Основные направления повышения конкурентоспособности продукции как механизм выхода из кризиса: учебник / В.В. Клименко. – СПб.: Питер, 2016. – 234 с.
33. Клочков, В.В. Организационно–экономический анализ конкурентоспособности / В.В. Клочков // Российский экономический журнал. – 2016. – № 6. – С. 71–75.

34. Кондратьева, К.В. Состояние и перспективы развития розничной торговли в России / К.В. Кондратьева // Молодой ученый. – 2018. – № 50. – С. 150–153.
35. Кони́на, Н.Ю. Конку́рентная борьба / Н.Ю. Кони́на. – М.: Проспект, 2018. – 153 с.
36. Кони́на, Н.Ю. Слия́ния и поглоще́ния в конкурентной борьбе / Н.Ю. Кони́на. – М.: Проспект, 2018. – 153 с.
37. Коромнов, Ю.Д. Ориентация экономики на конкурентоспособность / Ю.Д. Коромнов // Экономист. – 2017. – № 1. – С. 36–41.
38. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент. Экспресс–курс: учебник / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2016. – 801 с.
39. Криворотов, В.В. Механизм повышения конкурентоспособности предприятий: учебник / В.В. Криворотов. – М.: Проспект, 2016. – 377 с.
40. Куприянова, Т. Управляемая конкурентоспособность: как ее добиться? / Т. Куприянова // Консультант директора. – 2017. – № 22. – С. 12–17.
41. Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2017. – № 1. – С. 374–377.
42. Лифиц, И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг: учебник / И.М. Лифиц. – М.: Юрайт–М, 2016. – 225 с.
43. Лобанов, М.М. Пороговая модель оценки конкурентоспособности продукции // Международная научно–практическая конференция «Организационные и экономические проблемы становления конкурентоспособного производства» / М.М. Лобанов, С.Н. Быков, Ю.М. Осипов // – ВГТУ. – 2016. – С. 61–73.
44. Магомедов, Ш.Ш. Конкурентоспособность: учебник / Ш.Ш. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2017. – 295 с.
45. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью: учебник / Е.И. Мазилкина, Т.Г. Паничкина. – М.: Омега–Л, 2017. – 454 с.

46. Максимова, И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И.В. Максимова // Маркетинг. – 2017. – № 3. – С. 33–38.
47. Маркина, Е.Ю. Повышение конкурентоспособности предприятия: учебник / Е.Ю. Маркина. – М.: Проспект, 2016. – 286 с.
48. Миронов, М.Г. Ваша конкурентоспособность: учебник / М.Г. Миронов. – М.: Альфа–Пресс. 2016. – 161 с.
49. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью: учебник / Е.И. Мазилкина, Т.Г. Паничкина. – М.: Омега–Л, 2017. – 454 с.
50. Маракулин, М.В. Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании / М.В. Маракулин // Менеджмент. – 2016. – № 4. – С. 15–17.
51. Маркина, Е.Ю. Повышение конкурентоспособности предприятия: учебник / Е.Ю. Маркина. – М.: Проспект, 2016. – 286 с.
52. Мельникова, Т.Ф. Конкурентоспособность предприятия: основные методы обоснования экономической сущности / Т.Ф. Мельникова, В.С. Куприянова, С.Я. Денисюк // Молодой ученый. – 2017. – №15. – С. 431–435.
53. Мунши, А.Ю. Состояние и динамика развития розничной торговли в России / А.Ю. Мунши, Л.Ю. Александрова, Ш.М. Мунши // Современные проблемы науки и образования. – 2017. – № 1–2. – С. 11–19.
54. Ноздрева, Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р.Б. Ноздрева, Л.И. Цигичко. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 305 с.
55. Орехов, А.М. Методы экономических исследований / А.М. Орехов. – М.: ИНФРА–М, 2016. – 392 с.
56. Першина, О.Н. Понятие и сущность конкурентоспособности / О.Н. Першина, Г.Н. Комарова // Информация и образование: границы коммуникаций. – 2016. – № 4. – С. 12–16.
57. Печенкин, А. Об оценке конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей / А. Печенкин, В. Фомин // Маркетинг. – 2018. – № 2. – С. 37–44.

58. Рубин, Ю.В. Конкуренция: реалии и перспективы: учебник / Ю.В. Рубин, В.В. Шустов. – М.: Знание, 2018. – 199 с.
59. Портер, М. Конкуренция: учебник / М. Портер. – М.: Вильям, 2017. – 609 с.
60. Семочкин, В.Н. Гибкое развитие предприятия: учебник / В.Н. Семочкин. – М.: ИНФРА–М. 2016. – 434 с.
61. Уляхин, Т.М. Методологические подходы к выбору направлений разработки методов оценки и анализа конкурентоспособности предприятия / Т.М. Уляхин // Молодой ученый. – 2017. – № 8. – С. 167–175.
62. Фасхиев, Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова // Маркетинг. – 2016. – № 4. – С. 19–22.
63. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 313 с.
64. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2015. – 376 с.
65. Фомин, В.Н. Качество продукции и маркетинг / В.Н. Фомин // Экономист. – 2016. – № 2. – С. 51–53.
66. Чубинский, А.Н. Расчетная методика оценки конкурентоспособности продукции / А.Н. Чубинский, О.С. Ракитова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2017. – № 4. – С. 48–53.
67. Шкардун, В.Д. Методика исследования конкуренции на рынке / В.Д. Шкардун, Т.М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – № 4. – С. 44–55.
68. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебник / А.Ю. Юданов. – М.: Аюдар–Пресс, 2017. – 381 с.
69. Анализ и повышение конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.memosales.ru/konkurenciya/kachestvo-i-servis-osnova-liderstva-na-rynke>. – Дата обращения: 10.05.2019
70. Анализ мирового рынка электрической регулирующей и распределительной аппаратуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://portal-](http://portal-energo.ru/b2bcontext/research/page.php?parent=rubricator&child=getresearch&id=177)

[energo.ru/b2bcontext/research/page.php?parent=rubricator&child=getresearch&id=177](http://portal-energo.ru/b2bcontext/research/page.php?parent=rubricator&child=getresearch&id=177)

81.– Дата обращения: 10.05.2019

71. В мире предпочитают пользоваться импортной электроаппаратурой, а свою продавать за рубеж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elec.ru/news/2014/01/09/v-mire-predpochitayut-polzovatsya-importnoj-elekt.html>.– Дата обращения: 10.05.2019

72. Крупнейшее бизнес-мероприятие в электротехнической области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acexpert.ru/news/forum-kotoriy-zaryazhaet-v-chelyabinske-proydet-kr.html>.– Дата обращения: 10.05.2019

73. Мировой сектор розничной торговли в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html#>.– Дата обращения: 10.05.2019

74. Обзор и прогноз для рынка розничной торговли России в 2018-2019 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.promdevelop.ru/obzor-rynka-rozничной-torgovli-v-2018-2019-v-rossii>.– Дата обращения: 10.05.2019

75. О перспективах развития электротехнической промышленности в условиях формирования рынка машиностроительной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=2017.– Дата обращения: 10.05.2019

76. Официальный сайт ООО «Стройгазсервис» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stroygaz-ural.pulscen.ru/>.– Дата обращения: 10.05.2019

77. Официальные данные ООО «Стройгазсервис» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rusprofile.ru/id/10228638/>.– Дата обращения: 10.05.2019

78. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gsk.ru/>.– Дата обращения: 10.05.2019

79. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики по Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://chelstat.gks.ru/>.– Дата обращения: 10.05.2019

80. Пути повышения конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.novainfo.ru/article/13055>.– Дата обращения: 10.05.2019

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

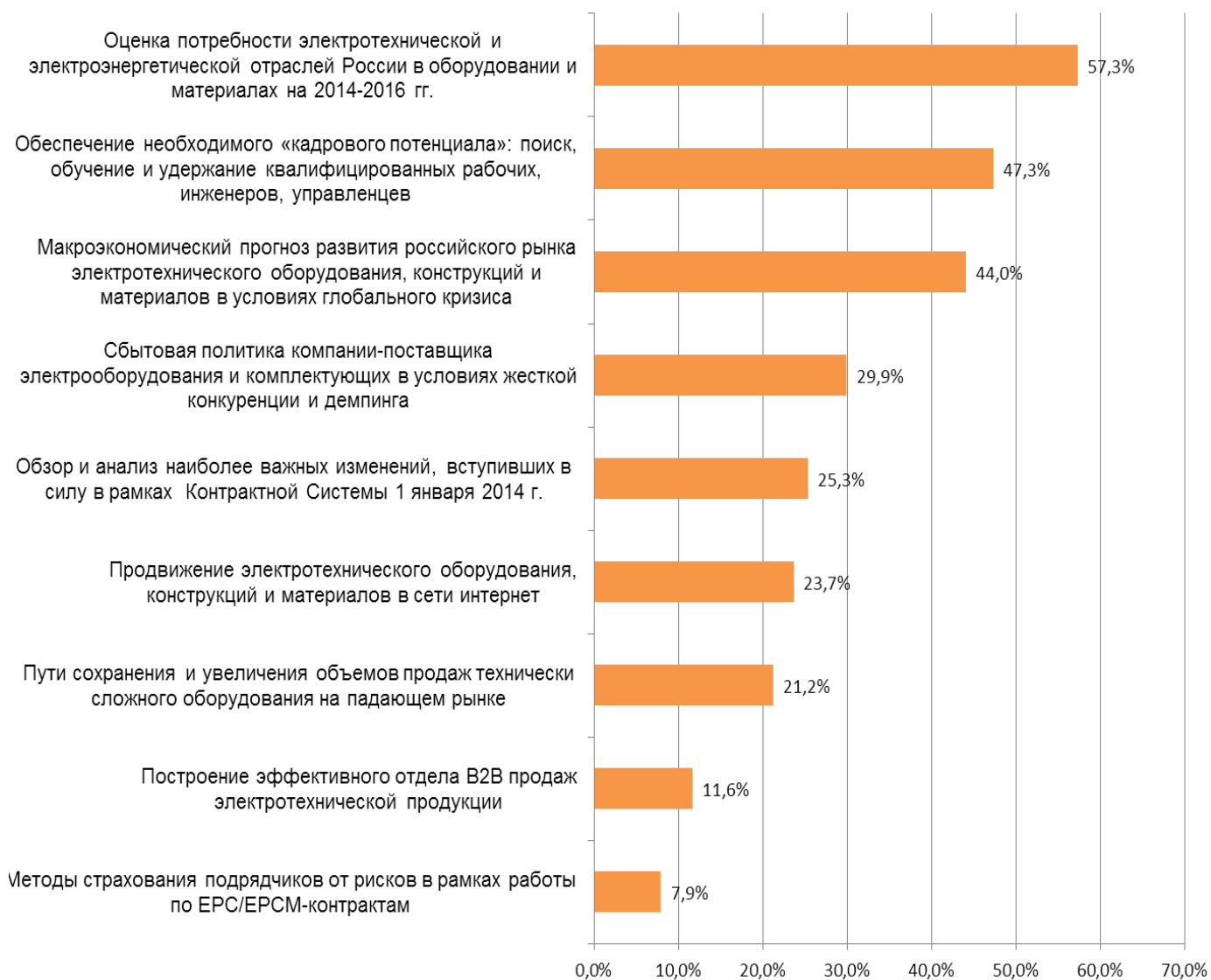


Рисунок А.1– Рейтинг проблем российской электротехнической промышленности

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 18 г.

		Коды	
		0710002	
		31	12
		2018	
		71706525	
		7453289048	
		27.12	
		384	
		384	

Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____

Организация _____ ООО «Стройгазсервис» _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ Производство электрической распределительной и _____ по _____
 регулирующей аппаратуры _____ ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество _____
 с ограниченной ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Показатели	Код	За отчетный 2018 год	За предшествующий год
Выручка	2110	35595	29849
Себестоимость продаж	2120	(32310)	(25057)
Валовая прибыль (убыток)	2100	3284	4791
Коммерческие расходы	2210	(461)	(325)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2822	4465
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	27798	19042
Прочие расходы	2350	(30065)	(20245)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	556	3263
Текущий налог на прибыль	2410	(253)	(661)
Чистая прибыль (убыток)	2400	303	2579

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 17 г.

		Коды	
		0710002	
		31	12
		2017	
		71706525	
		74532890487	
		27.12	
		384	
		384	

Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____

Организация _____ ООО «Стройгазсервис» _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ Производство электрической распределительной и _____ по _____
 регулирующей аппаратуры _____ ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество _____
 с ограниченной ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Показатели	Код	За отчетный 2017 год	За предшествующий год
Выручка	2110	29849	25579
Себестоимость продаж	2120	(25057)	(22217)
Валовая прибыль (убыток)	2100	4791	3362
Коммерческие расходы	2210	(325)	(357)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4465	3005
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	19042	15599
Прочие расходы	2350	(20245)	(17488)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3263	1116
Текущий налог на прибыль	2410	(661)	(462)
Чистая прибыль (убыток)	2400	2579	821

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Смета на ремонт кровли

№ пп	Обоснование	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.			Общая стоимость, руб.			Т/з осн. раб. на ед.	Т/з осн. раб. Всего			
					Всего	В том числе		Оборуд	Всего	В том числе					
						Осн.З/п	Эк.Маш			З/пМех			Осн.З/п	Эк.Маш	З/пМех
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Раздел 1. Ремонт кровли															
1	ТЕР46-04-008-04	Разборка покрытий кровель: из волнистых и полуволнистых асбестоцементных листов	100 м2 покрытия	5,2 520 / 100	187,77	156,77	31			976,4	815,2	161,2		15,9	82,68
2	ТЕРр58-1-2	Разборка деревянных элементов конструкций крыш: стропил со стойками и подкосами из досок	100 м2 кровли	5,2 520 / 100	258,92	232,02	26,9	4,74		1346,38	1206,5	139,88	24,65	22,68	117,94
3	ТЕРр58-10-6	Смена: воронок водосточных труб с земли, лестниц или подмостей	100 шт.	0,08 8 / 100	6562,54	572,42	8,26			525	45,79	0,66		53,1	4,25
4	ТЕРр58-19-5	Смена мелких покрытий из листовой стали в кровлях металлических: настенных желобов	100 м покрытия	0,93 93 / 100	5628,63	844,29	9,54	2,12		5234,63	785,19	8,87	1,97	78,32	72,84
5	ТЕРр58-20-2	Смена обделок из листовой стали (поясков, сандриков, отливов, карнизов) шириной: до 0,7 м	100 м	0,93 93 / 100	4608,84	681,51	10,91	2,29		4286,22	633,8	10,15	2,13	63,22	58,79
6	ТССЦпг-01-01-01-043	Погрузочные работы при автомобильных перевозках: мусора строительного с погрузкой экскаваторами емкостью ковша до 0,5 м3	1 т груза	12,44	4,12		4,12			51,25		51,25			
7	ТССЦпг-03-21-01-015	Перевозка грузов автомобилями-самосвалами грузоподъемностью 10 т, работающих вне карьера, на расстояние: до 15 км I класс груза	1 т груза	12,44	16,66		16,66			207,25		207,25			
8	ТЕР09-03-012-01	Монтаж стропильных и подстропильных ферм на высоте до 25 м пролетом: до 24 м массой до 3,0 т (п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	1 т конструкций	4,3	1275,09	332,94	819,09	85,99		5482,89	1431,64	3522,09	369,76	29,3595	126,25

Продолжение таблицы Г.1

№ пп	Обоснование	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.			Общая стоимость, руб.			Т/з осн. раб. на ед.	Т/з осн. раб. Всего			
					Всего	В том числе		Оборуд	Всего	В том числе					
						Осн.З/п	Эк.Маш			З/пМех			Осн.З/п	Эк.Маш	З/пМех
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
9	ТССЦ-201-0761	Отдельные конструктивные элементы зданий и сооружений с преобладанием гнутых профилей, средняя масса сборочной единицы свыше 0,1 до 0,5 т - фермы (п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	т	4,3	10240					44032					
10	ТЕР13-03-002-04	Огрунтовка металлических поверхностей за один раз: грунтовкой ГФ-021 (п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	100 м2 окрашиваемой поверхности	1,29 129 / 100	345,24	82,19	12,69	0,15		445,36	106,03	16,37	0,19	6,1065	7,88

Продолжение таблицы Г.1

№ пп	Обосно- вание	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.			Общая стоимость, руб.				Т/з осн. раб.на ед.	Т/з осн. раб. Всего		
					Всего	В том числе		Оборуд	Всего	В том числе					
						Осн.З/п	Эк.Маш			З/пМех	Осн.З/п			Эк.Маш	З/пМех
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
11	ТЕР13-03-004-26	Окраска металлических огрунтованных поверхностей: эмалью ПФ-115 (за 2 раза ПЗ=2 (ОЗП=2; ЭМ=2 к расх.; ЗПМ=2; МАГ=2 к расх.; ТЗ=2; ТЗМ=2); п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	100 м2 окрашиваемой поверхности	1,29 129 / 100	895	101,04	17	0,3		1154,55	130,34	21,93	0,39	8,809	11,36
12	ТЕР09-04-002-01	Монтаж кровельного покрытия: из профилированного листа при высоте здания до 25 м(п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	100 м2 покрытия	5,2520 / 100	1278,9	451,12	622,13	56,64		6650,28	2345,82	3235,08	294,53	40,825	212,29

Продолжение таблицы Г.1

№ пп	Обосно- вание	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.				Общая стоимость, руб.				Т/з осн. раб.на ед.	Т/з осн. раб. Всего	
					Всего	В том числе			Оборуд	Всего	В том числе				
						Осн.З/п	Эк.Маш	З/пМех			Осн.З/п	Эк.Маш			З/пМех
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
13	ТССЦ-101-3830	Профилированный лист оцинкованный Н60-845-0,7 (п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	т	3,848 7,4*520/1000	13500					51948					
14	ТССЦ-101-1810	Винты самонарезающие для крепления профилированного настила и панелей к несущим конструкциям (п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	т	0,025272 520*0,0486/1000	62100					1569,39					

Продолжение таблицы Г.1

№ пп	Обоснование	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.			Общая стоимость, руб.			Т/з осн. раб. на ед.	Т/з осн. раб. Всего			
					Всего	В том числе		Оборуд	Всего	В том числе					
						Осн.З/п	Эк.Маш			З/пМех			Осн.З/п	Эк.Маш	З/пМех
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
15	ТССЦ-101-1811	Заклепки комбинированные для соединения профилированного стального настила и разнообразных листовых деталей (п.8.7.1 При ремонтно-строительных работах и работах по реконструкции объектов капитального строительства (аналогичных технологическим процессам в новом строительстве, в том числе по возведению новых конструктивных элементов) ОЗП=1,15; ЭМ=1,25 к расх.; ЗПМ=1,25; ТЗ=1,15; ТЗМ=1,25)	т	0,00429 520*0,00825/1000	42895					184,02					
Итого прямые затраты по смете в базисных ценах										124093,62	7500,31	7374,73	693,62		694,28
Накладные расходы										7348,58					
Сметная прибыль										6267,02					
Итого по смете:															
Работы по реконструкции зданий и сооружений (усиление и замена существующих конструкций, разборка и возведение отдельных конструктивных элементов)										2443,76					82,68
Крыши, кровли (ремонтно-строительные)										15388,27					253,82
Погрузо-разгрузочные работы										51,25					
Перевозка грузов автотранспортом										207,25					
Строительные металлические конструкции										117639,65					338,54
Защита строительных конструкций и оборудования от коррозии										1979,04					19,24
Итого										137709,22					694,28
Индекс приведения к текущему уровню цен (1 квартал 2019 года) 137 709,22 * 6,29										866190,99					
Справочно, в базисных ценах:															
Материалы										109218,58					
Машины и механизмы										7374,73					

Окончание таблицы Г.1

№ пп	Обосно- вание	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.				Общая стоимость, руб.				Т/з осн. раб.на ед.	Т/з осн. раб. Всего	
					Всего	В том числе			Обору д	Всего	В том числе				
						Осн.З/п	Эк.Маш	З/пМех			Осн.З/п	Эк.Маш			З/пМе х
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
		ФОТ								8193,93					
		Накладные расходы								7348,58					
		Сметная прибыль								6267,02					
		Производство работ в зимнее время 3,2 % от 866190,99								27718,11					
		Итого								893 909,10					
		НДС 20% от 893909,1								178 781,82					
		ВСЕГО по смете								1 072 690,92					694,28