

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой д.э.н.,
доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2020 г.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия
строительной отрасли и пути повышения её эффективности (на примере
ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.02.2020.1913-2041.ПЗ ВКР

Руководитель работы
д.т.н., профессор

_____ Е.В. Гусев
_____ 2020 г.

Автор работы
студент группы ЭУз-572

_____ И.О. Болховский
_____ 2020 г.

Нормоконтролер
ст.преподаватель

_____ Н.В. Тихонова
_____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Болховский И.О. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия строительной отрасли и пути повышения её эффективности (на примере ООО «Промстроймонтаж». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУз-572, 2020, 91с., 25 ил., 33 табл., библиогр. список – 75 наим., 3 приложения, 14 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью анализа и разработки путей повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Промстроймонтаж».

В работе представлена общая характеристика предприятия и дана оценка его финансово-хозяйственной деятельности, дана характеристика организационной структуре, проанализированы экономические данные, выявлена эффективность и конкурентоспособность строительного предприятия.

В первом разделе исследованы теоретические и методические аспекты финансово-хозяйственной деятельности, даны определения понятиям эффективность и конкурентоспособность предприятия и продукции, рассмотрена методология оценки эффективности и конкурентоспособности деятельности.

Во втором разделе проведен анализ эффективности финансовой и экономической деятельности, выявлены конкурентные преимущества и выявлены проблемы.

В третьем разделе разработан комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Промстроймонтаж» и рассчитан их экономический эффект.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1 Сущность, цели и задачи финансового анализа деятельности организации ..	7
1.2 Понятие эффективности и необходимость её повышения	13
1.3 Методика финансового анализа эффективности деятельности.....	21
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»	29
2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ» ...	29
2.2 Анализ текущего состояния ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».....	35
2.3 Анализ эффективности деятельности ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».....	49
3 РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»	59
3.1 Разработка комплекса мероприятий по повышению эффективности деятельности организации	59
3.2 Оценка предложенных мероприятий по повышению эффективности деятельности организации	64
3.3 Оценка экономической эффективности от предложенных рекомендаций ...	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	82
ПРИЛОЖЕНИЕ А	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ В	91

ВВЕДЕНИЕ

Каждая коммерческая фирма в современной экономике стремится к лучшим результатам финансовой деятельности-повышению эффективности и рентабельности, стремится стать конкурентоспособной. Поэтому возрастает важность увеличения доходов и оптимизации расходов. Важнейшая задача стратегического планирования в условиях рынка – обеспечить предприятию (фирме) возможности достижения необходимого преимущества перед другими конкурентами путем их самых эффективных средств. Те предприятия, которые планируют и поддерживают высокий потенциал своего развития, устойчиво оказываются сильными, прибыльными и конкурентоспособными. Чтобы фирма могла установить собственный долгосрочный конкурентный цикл развития, она должна расти быстро, чем повышается потенциал ее основных конкурентов.

Обоснованность управленческих решений обеспечивает своевременный и качественный анализ потенциала предприятия. Чтобы фирма могла установить собственный долгосрочный конкурентный цикл развития, она должна расти быстро, чем повышается потенциал ее основных конкурентов.

Экономическая эффективность деятельности выражается отношением экономического эффекта деятельности предприятия, исчисленного в денежном выражении за определенный период, к суммарным затратам ресурсов в денежном выражении на достижение финансового результата.

Эффективное функционирование предприятий, стабильные темпы роста и конкурентоспособность в современных экономических условиях страны определяются качеством финансового менеджмента.

Она включает в себя регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоления возможного банкротства предприятия.

Актуальность рассмотренных проблем определила выбор темы выпускной квалификационной работы.

Объектом исследования является ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе

формирования и использования эффективности и конкурентоспособности строительной деятельности ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка путей повышения эффективности строительной деятельности организации ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».

Исходя из цели работы, определены следующие задачи:

1. Описать теоретические аспекты финансового анализа и оценки эффективности деятельности.
2. Провести оценку эффективности деятельности организации ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».
3. Обосновать экономический эффект от предложенных мероприятий.

Методами решения поставленных в работе задач являются: аналитический обзор, систематизация данных, расчетно-аналитический метод, группировка и сравнение.

Теоретической основой работы являются работы ученых-экономистов в сфере экономики и анализа деятельности предприятия, анализа финансового состояния, конкурентоспособности, а именно: А.И.Бланка, А.Б. Борисова, В.В.Ковалева, Г.В.Савицкой, М.И.Баканова, Т.И.Николаевой, А.Д.Шеремета, М.А. Фролова.

Информационную базу выпускной квалификационной работы составили законодательные акты РФ в сфере хозяйственной деятельности; результаты исследований, содержащиеся в работах отечественных и зарубежных экономистов; материалы периодических изданий; справочные материалы, а также показатели деятельности ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ».

Практическая значимость заключается в том, что предложенные мероприятия повысят прибыль предприятия и, следовательно, и эффективность деятельности.

Работа состоит из введения, трех разделов, заключения, библиографического списка, приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность, цели и задачи финансового анализа деятельности организации

Важное место среди всех видов анализа занимает финансовый анализ, который может быть охарактеризован как процесс познания сущности финансового механизма функционирования субъектов хозяйствования. Основное его назначение состоит в изучении, диагностике и прогнозировании финансового состояния предприятия и выявлении резервов повышения его устойчивости. На уровне предприятия его производят финансовые службы.

Финансовый анализ – это исследовательский и оценочный процесс, главная цель которого это выработка наиболее достоверных предположений и прогнозов о будущих финансовых условиях функционирования предприятия. Содержание и основная целевая установка финансового анализа – оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [11, с. 39].

Финансовый анализ дает возможность оценить [49, с. 15]:

- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;

– обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

– определение финансового положения;

– выявление изменений в пространственно временном разрезе

– выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;

– прогноз основных тенденций финансового состояния.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния должна составить бухгалтерская отчетность, которая является единой для организации всех отраслей и форм собственности.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Финансовый анализ включает вопросы анализа финансового положения, прибыли, реализации продукции и ее себестоимости.

Включение именно такого круга вопросов обосновано тем, что решающее влияние на финансовое положение предприятия оказывает прибыль, основными же факторами ее формирования являются объем реализованной продукции, себестоимости и цена.

Все эти показатели связаны и взаимообусловлены, объективность оценки зависит от правильности и полноты их комплексного изучения [15, с. 78].

В процессе достижения основной цели анализа решаются следующие задачи:

1) Определение базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период.

2) Повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов.

3) Объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг.

4) Определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

5) Прогнозирование результатов деятельности.

б) Подготовка аналитической информации для отбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния компании на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа – внешний и внутренний [7, с. 112].

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия. Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Внешний финансовый анализ состоит из следующих видов анализа:

- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ формирования и распределения прибыли;
- анализ рентабельности;
- анализ кредитоспособности;
- анализ финансовой устойчивости.

Одной из составляющих финансового анализа является анализ финансовых результатов деятельности предприятия, основными задачами которого являются [25, с. 66]:

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
- определение влияния как субъективных, так и объективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Одним из важнейших методологических вопросов в анализе является определение влияния факторов на рост результативных показателей. Для этой

цели используются способы: цепной подстановки, индексный, абсолютных разниц, пропорционального деления, интегральный, логарифмический и др. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня определенного фактора позволяет оценить влияние факторов, на рост дохода [31, с. 71].

На прибыль влияет большое количество взаимосвязанных факторов, которые могут оказывать как положительное, так и отрицательное действие на результаты деятельности предприятия. Поскольку предприятие является одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений, то наиболее важным является деление их на внешние и внутренние. Внутренние факторы – зависящие от деятельности самого предприятия, внешние – не зависящие от деятельности предприятия (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Факторы, влияющие на изменение прибыли

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на основные и неосновные [25, с. 5].

К основным факторам относятся, прежде всего, валовой доход и доход от продажи продукции (объем продаж), себестоимость продукции, структура продукции и затрат, величина амортизационных отчислений, цена продукции.

К неосновным факторам относятся факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины, такие как ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, другие нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям.

К внешним относятся рыночно-конъюнктурные факторы (диверсификация деятельности, повышение конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на поставляемые продукцию и услуги в результате инфляции), хозяйственно-правовые и административные факторы (налогообложение, правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен) [40, с. 417].

Достижение целей анализа эффективности управления капиталом (финансовыми ресурсами) предприятия достигается с помощью различных методов и приемов. Существуют различные классификации методов финансового анализа. Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить шесть основных:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей и выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определения основной тенденции динамики показателя, очищенного от случайных внешних и индивидуальных особенностей отдельных периодов - перспективный прогнозный анализ;

– анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) – расчет числовых отношений различных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

– сравнительный анализ – делится на: внутривозвратный - сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий или подразделений; межхозяйственный – сравнение показателей предприятия показателями конкурентов с среднеотраслевыми;

– факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результатный показатель.

Основными задачами анализа финансовых ресурсов являются [24, с. 62]:

- изучение изменения состава и структуры оборотных средств;
- группировка оборотных средств по основным признакам;
- определение основных источников формирования оборотных средств;
- определение основных показателей эффективности использования оборотных средств и их рациональное планирование.

Эффективность принятия управленческих решений определяется качеством аналитических исследований. Методы и приемы для проведения финансового анализа достаточно обширны и разнообразны. Все управленческие решения, принимаемые на уровне организаций, должны быть оптимальными, обоснованными и мотивированными.

С целью принятия оптимальных управленческих решений проводится оперативный, текущий и перспективный анализы. Каждый из них связан с определенной функцией управления и планирования. Принятие решений требует разработки нескольких вариантов решения экономических ситуаций, их обоснования путем проведения финансового анализа, выбор наилучшего вариант управленческого решения [6, с. 122]

Основными критериями при оценке эффективности модели, используемой в прогнозировании, служат точность прогноза и полнота представления будущего финансового состояния предприятия. С точки зрения полноты, безусловно, наилучшими являются методы, позволяющие построить прогнозные формы

отчетности. В этом случае будущее состояние предприятия можно проанализировать не менее детально, чем его настоящее положение.

Именно в этом этапе осуществляется оптимизация показателей и финансового прогноза в целом как документа, подлежащего исполнению и мониторингу. При составлении прогнозов чаще всего используется балансовый метод, основанный на увязке финансовых ресурсов с финансовыми потребностями органов власти и субъектов хозяйствования.

Таким образом, финансовый анализ может быть охарактеризован как процесс познания сущности финансового механизма функционирования субъектов хозяйствования. Основное его назначение состоит в изучении, диагностике и прогнозировании финансового состояния предприятия и выявлении резервов повышения его устойчивости. Оценка финансового состояния показывает эффективность управления финансовыми ресурсами предприятия.

1.2 Понятие эффективности и необходимость её повышения

Эффективность в переводе с латинского языка, дающий результат, растущий. Эффективность показывает развитие в динамике разных системы, процессов и явлений. Эффективность выступает в качестве индикатора развития чего-либо, а также является важным стимул движения [31, с. 4].

Эффективность подразумевает связь с практикой, становясь в качестве целевой точки управленческой деятельности, направляя эту деятельность в нужном и обоснованном направлении, при необходимости и достаточности. Эффективность означает доходность, результат. Так как эта категория, у неё есть две стороны: качественная и количественная.

Качественная сторона включает сущность категории, раскрывая ее логическое и теоретическое содержание. Количественная сторона определено действием закона экономии времени, то есть срочность определенного периода поставленного для достижения цели производства в течение определенного производственного цикла, как на отдельном этапе в масштабах всего хозяйства

страны, так и регионов, отрасли и хозяйствующего субъекта. С понятия смысла эффективность связывают результатом работы или деятельности, а также с полученной с экономией ресурсов, которые были затрачены на это действие. Хотя производительность и не является однозначным показателем эффективности, потому что результат может быть достигнут, но это будет не самый лучший результат [20, с. 45].

Экономия также не является показателем эффективности, так как результаты могут быть низкие, но при минимальных затратах.

Чтобы выяснить сущность экономической эффективности производительной деятельности, её критериев и показателей важно выделить различия в понятиях «эффективность» и «эффект». Эффект считается абсолютной величиной, которая обозначает достигнутый результат определенного процесса, а результат человеческого труда, который создает материальное благо – это и есть экономический эффект. Безусловно, получение результата важно, но при этом важно оценить, какие затраты потрачены на его получение, следовательно, сопоставление затрат и эффекта считается основной в характеристике экономической эффективности» [33, с. 39].

Проблематика эффективности – это проблема альтернативы, а именно ответ на вопросы: что производить, как, каким способом, как их реализовать и какую величину ресурсов привлечь.

«Основу определения эффективности характеризует принцип сравнительных преимуществ, что является основой специализации как государства в целом, так и отдельного производителя в частности, как краеугольный камень свободной торговли (открыт Д.Рикардо).

Именно благодаря сравнительным преимуществам использования одного ресурса перед другим характеризует возможность определения более эффективной альтернативы производства, обеспечивает наибольшую разницу между результатом и издержками для установления цены ресурса» [10, с. 19].

Поэтому под эффективностью следует понимать уровень (степень) результативности действия, сопоставляя с затраченными расходами.

Следовательно, показатель экономической эффективности даёт возможность оценить какая цена капитала потрачена для того, чтобы получить прибыль.

Главные виды эффективности приведены в таблице 1.1 [13, с. 109].

Таблица 1.1 – Вид эффективности производства

Признак	Вид
1. Содержание	Экономический Социальный
2. Сфера проявления	Народнохозяйственный Хозрасчетный
3. Охват объекта оценки	Полный Локальный
4. Целевое назначение	Плановый Фактический Нормативный (проектный)
5. Метод расчета	Абсолютный Сравнительный
6. Уровень обобщения	Экономика в совокупности Отрасль Компания Структурные подразделения предприятия Рабочие места
7. Объект оценки	Финансово-производственная деятельность предприятия Хозяйственный процесс (производство, маркетинг, формирование и использование финансов, НИОКР, сбытовая деятельность) Элемент хозяйственного процесса (операция, процедура, контракт, соглашение и т.н.) Отдельное производственно-хозяйственное решение в сфере производства или управления

В отчетности предприятия эффективность означает повышение показателей в динамике, сопоставление между достигнутым результатом и расходами живого и овеществленного труда. Показатель эффективности определяет уровень развития производительных сил отдельной компании, но является важным итогом развития экономики. В организациях в затраты включены авансируемые основные и оборотные источники, а конечный результат в форме прибыли [22, с. 116].

В практике принятия управленческих решений главным считается сопоставление затрат и результатов, то есть сопоставив экономический эффект (доход) и затраченными ресурсами (расход) определяется уровень достижения эффективности [23, с. 169].

Каждая коммерческая фирма в условиях современной экономики стремится к лучшим результатам финансовой деятельности – повышению эффективности и рентабельности, и стремится стать конкурентоспособным. Чем выше конкурентоспособность, тем выше потенциал развития [57, с. 70].

В качестве конкурентоспособности организации понимается относительная характеристика, определяющее отличие развитие какой-то фирмы от развития других аналогичных фирм, которая удовлетворит товаром/услугой потребность людей, а также учитывается эффективность деятельности (затраты/доходы). Конкурентоспособность организации показывает возможность и тенденцию адаптации товары и предприятия к рыночным условиям конкуренции.

Сартбаев С. Е. считает основными критериями конкурентоспособности фирмы результативность производственной деятельности, имущественное состояние, товародвижение на рынке, сбыт и конкурентоспособность продукта [47, с. 76].

Мировая практика рыночных отношений показывает взаимосвязь решение всех факторов и преимуществ фирмы, гарантируя рост эффективности и конкурентоспособности предприятия [36, с. 81].

Система показателей эффективности может существенно отличаться в зависимости от способа, метода и объекта исследования. Существуют разные способы определения эффективности деятельности – целое производство или компоненты производства: маркетинг, привлечение и применение финансов, реализация, научно-исследовательские и опытно-конструкторские изыскания, управление предприятием, организация производства, управление кадрами, инновации (нововведения) [21, с. 196]

Из-за этого показатели эффективности производства основаны на оценке эффективности применения производственных ресурсов, к которым относят основной и оборотный капитал, трудовой капитал, инвестиционная деятельности [22, с. 88]. В показатель эффективности финансово-производственной деятельности кроме эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия включают расчет эффективности использования производственной мощности.

Получение прибыли является обязательным условием функционирования организации. Прибылью и рентабельностью оценивается эффективность хозяйствования, прибыль – главный источник финансирования экономического и социального развития. Прибыльность основной критерий выбора инвестиций и мер по оптимизации затрат, снижения расходов и финансовых вложений [30, с. 9].

Классификация видов прибыли в разрезе признаков представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Виды прибыли

Признак классификации	Вид
По виду деятельности	Прибыль от основной деятельности
	Прибыль от инвестиционных вложений
	Прибыль финансовой деятельности
По степени использования	Прибыль потребленная, (дивиденды)
	Капитализация (нераспределенная прибыль)
По источнику формирования	Прибыль от продаж
	Прибыль от прочих операций
	Прибыль от участия в уставном капитале других предприятий
	Прибыль от прочей деятельности (арендные платежи, услуги транспортировки и т.д.)
По этапам формирования	Валовой доход
	Маржинальный доход
	Налогооблагаемая прибыль
	Чистая (чистый доход)

Прибыль – конечный результат осуществления всех этапов деятельности, производственный цикл + финансовый цикл, который характеризует коммерческую деятельность и является основой экономического развития фирмы. Прибыль направляется на пополнение оборотного капитала организации, из неё формируются фонды и резервы, а также производится реинвестиция в производство и выплачивают дивиденды [6].

Эффективность, прибыльность, доходность организаций или предпринимательской деятельности определяется при помощи относительного показателя – рентабельности. Рентабельность можно вычислить разделим

прибыль на затраты /активы/капитал. Этот показатель позволяет судить об эффективности коммерческой деятельности, поскольку показывает, какова доля прибыли на каждый рубль расходов по ведению деятельности.

Основные показатели оценки прибыли и рентабельности приведены в таблице 1.3 [41, с.99].

Таблица 1.3 –Показатели рентабельности

Показатель	Значение
Рентабельность расходов	Показывает степень расходов в выручке
Чистая рентабельность (норма прибыли)	Показывает степень чистой прибыли в выручке
Рентабельность собственного капитала	Характеризует эффективность управления собственным капиталом
Рентабельность активов	Показывает степень участия активов в чистой прибыли
Рентабельность продаж	Характеризует долю прибыли от продаж в выручке

Увеличение производственной эффективности является сложной задачей, имеющей стратегическое значение для развития потенциала предприятия.

Это может быть объяснено тем, что повышение эффективности использования производственного потенциала ведет к росту выработки труда, снижая условно-постоянные затраты, а следовательно, спаду себестоимости продукции, тем самым создавая предпосылки для обеспечения конкурентоспособности [56, с. 80].

В методику оценки эффективности кроме финансовой составляющей важно выделить и социальную эффективность. Социальная эффективность выражается в следующих показателях – степень удовлетворенности сотрудников коллектива результатом труда, трудовым условиям и безопасности, утомляемости, нагрузке на окружающую среду, качеством жизни и т. п. [18, с. 22].

В настоящее время практика деятельности больших предприятий показывает, что повышения производственной эффективности важно достигать за счет

постоянного развития и корректировки инновационных процессов (НИОКР), выражающихся в новых технологиях производства, создает новый вид конкурентоспособного продукта [16, с. 31].

Следовательно, разработка и внедрение инноваций в деятельность предприятий актуальная проблема, но так как конкурентоспособность предприятия важнейший критерий производства, выживания и успешного развития на рынке, то есть НИОКР важный фактор роста экономической безопасности

Расчеты экономической эффективности производятся в следующих типичных случаях:

- оценка целесообразности реализации инновационных проектов;
- оценка экономичности инвестиционных проектов;
- разработка программы реструктуризации предприятия;
- определение оптимального варианта размещения производства;
- выбор варианта специализации, кооперирования, концентрации и комбинирования производства;
- формирование стратегии развития предприятия;
- обоснование выпуска новой продукции;
- обоснование варианта нового строительства, реконструкции, технического перевооружения и модернизации производства;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- освоение нового рынка;
- снижение издержек предприятия;
- формирование кадровой стратегии;
- привлечение иностранных инвестиций;
- совершенствование системы стимулирования работников и т.п. [8, с. 41].

Повышение эффективности производства представляет собой сложную хозяйственную задачу, имеющую огромное значение для экономики предприятия. Это объясняется тем, что повышение эффективности производственно-

хозяйственной деятельности ведет к повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности.

Цель анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является оценка его текущего финансового состояния, а также определение того, по каким направлениям нужно вести работу по улучшению этого состояния. При этом желательным полагается такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Это объясняет чрезвычайную важность задачи определения прогнозного финансового состояния предприятия и актуальность вопросов, связанных с разработкой новых и улучшением существующих методов такого прогнозирования [37, с. 72].

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции.

Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой.

Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста. По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности [16, с. 139].

Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а

также эффективности предприятия. Рост конкурентоспособности продукции в свою очередь способствует увеличению объема продаж и на этой основе росту прибыли предприятия. Это расширяет возможности накопления, что обеспечивает расширение, развитие и совершенствование производства и служит предпосылкой для нового повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, повышение эффективности деятельности оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его устойчивый экономический рост, доходность и, в конечном счете, выживаемость в острой конкурентной борьбе в рыночной экономике. В масштабах национальной экономики повышение эффективности производства ведет к более рациональному использованию ресурсов, повышению качества жизни населения, обеспечению безопасности государства.

1.3 Методика финансового анализа эффективности деятельности

Необходимость постоянно поддерживать экономическую безопасность, обусловленная объективной необходимостью для каждого предприятия задач по обеспечению стабильности функционирования и достижения главных целей эффективности деятельности.

Уровень экономической безопасности зависит от того, насколько эффективно руководство предприятия избегает возможных угроз и устраняет негативные последствия отдельных отрицательных элементов внешней и внутренней среды. Таким образом, экономическая безопасность является важным элементом системы стратегического управления современным строительным предприятием.

Структурно-логическая модель оценки экономической безопасности строительного предприятия представлена на рисунке 1.2 [46, с. 90].



Рисунок 1.3 – Структурно-логическая модель оценки экономической безопасности строительного предприятия

Анализ экономической безопасности строительного предприятия дает возможность оценить [22, с. 89]:

- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональное привлечение заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- эффективную кадровую политику;
- эффективность деятельности строительного предприятия.

В отечественной литературе выделяют основной подход, основанный на отдельных критериях эффективности деятельности. К количественным показателям эффективности относят показатели из таблицы 1.4 [47, с. 308].

Таблица 1.4 – Количественные показатели эффективности деятельности

Аспект	Показатель	Примечание
Эффективность организации сбытовой деятельности	Коэффициент звенности	Значение коэффициента, равного одному, означает, что реализация происходит без посредников.
Эффективность складского хозяйства	Коэффициент оборачиваемости товаров на складе	Увеличение данного показателя в динамике свидетельствует об ускорении цикла товародвижения посредством мероприятий, стимулирующих реализацию товаров
	Средняя продолжительность хранения товаров на складе	Уменьшение данного показателя свидетельствует об ускорении оборачиваемости поступаемых товаров, снижении риска затоваривания складов

Следовательно, вопрос организации строительной деятельности является приоритетным направлением изучения технологического процесса. Конкретный перечень целей предприятия обусловлена проблемой, которая перед предприятием и может быть разной в разные периоды времени на одном предприятии [19, с. 78].

Высокая роль прибыли в развитии строительной отрасли и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость непрерывного и эффективного управления ею.

Большое значение для оценки эффективности деятельности предприятий, в том числе и в строительной отрасли имеет анализ коэффициентов,

характеризующих ликвидность предприятия.

Общий коэффициент ликвидности баланса рассчитывается по формуле (1)

$$K_{л} = \frac{A1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{П1 + 0,5П_2 + 0,3П_3}, \quad (1)$$

где $K_{л}$ – коэффициент ликвидности;

A – активы;

$П$ – пассивы.

Показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (как краткосрочных, так и долгосрочных).

Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности) рассчитывается по формуле (2)

$$K_{аб.л} = \frac{A1}{П1 + П2}, \quad (2)$$

где $K_{аб.л}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

A – активы;

$П$ – пассивы.

Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена средствами, имеющими абсолютную ликвидность, т. е. деньгами и ценными бумагами. Данный коэффициент имеет особое значение для поставщиков ресурсов и банка, выдающего кредит или заем.

Коэффициент «критической оценки» рассчитывается по формуле (3)

$$K_{ко} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}, \quad (3)$$

где $K_{ко}$ – коэффициент «критической оценки»;

A – активы;

$П$ – пассивы.

Показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет денежных средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам (дебиторской задолженности). Этот показатель важен для кредитных организаций.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле (4)

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}, \quad (4)$$

где $K_{\text{ТЛ}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

A – активы;

$П$ – пассивы.

Показывает, какую часть текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала.

Наиболее известным и широко используемым инструментом (приемами) анализа финансового состояния являются отношения (коэффициенты), расчет которых основан на существовании определенных взаимосвязей между отдельными статьями баланса. Они отражают математическое взаимоотношение между двумя величинами [14, с. 121].

Оценка финансовой устойчивости позволяет понять, насколько эффективно предприятие управляет собственными и заемными средствами.

Состояние источников собственных и заемных средств должно отвечать стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, а наличие значительных остатков свободных денежных ресурсов усложняет его деятельность за счет иммобилизации в излишние материально-производственные запасы и затраты [33, с. 80].

Коэффициент рентабельности капитала характеризует эффективность его

использования и отражает долю прибыли в собственном капитале. Его рост означает увеличение уровня продаж, в значительной степени обеспечиваемых кредитами, и снижение доли собственных источников в совокупном капитале.

Основная цель оценки финансового состояния – получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами [10, с. 22]. Для оценки устойчивости экономического роста используется коэффициент устойчивости ($K_{уэ}$), по формуле (5) [26, с. 414]:

$$K_{уэ} = \text{ППР} : \text{СОБК}, \quad (5)$$

где $K_{уэ}$ – коэффициент устойчивости экономического роста;

ППР – реинвестированная прибыль предприятия;

СОБК – собственный капитал.

Финансовое состояние предприятия является важнейшим показателем эффективности деятельности российских организаций. Анализ является основой для разработки экономистом механизма совершенствования предприятия, выявления существующих проблем и путей их устранения в последующем периоде.

Для изучения теоретических аспектов оценки финансовой устойчивости и экономической эффективности предприятия, изучим зарубежный опыт в данной сфере. На Западе в балансе не учитывают непогашенную дебиторскую задолженность. То есть и активные, и пассивные статьи освобождаются от мнимой собственности [43, с. 209]. В Великобритании в бухгалтерском балансе чистые активы и вложенный капитал равны, так как из обеих частей уравнения отнимаются величины текущих заемных средств (срок погашения меньше 1 года).

Согласно методике, при выполнении условий (формула 6):

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4, \quad (6)$$

где А – активы;

П – пассивы.

При соблюдении условий из формулы 6, баланс считается абсолютно ликвидным, а предприятие платежеспособным.

Зарубежные экономисты самым информативным показателем считают промежуточный коэффициент покрытия. Он показывает, во сколько раз ликвидные активы покрывают текущие обязательства, при этом согласно зарубежным методикам его числитель можно строить в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия.

В 50–60-е годы на Западе банки обращали внимание на первый коэффициент покрытия (общей или текущей ликвидности) и считали, что он должен быть больше двух. Но далее экономисты доказали несостоятельность этого коэффициента [43, с. 212].

Вместо данных коэффициентов покрытия, зарубежные экономисты таких стран, как США, Германия, Франция, предложили применять показатель «длительности самофинансирования», который показывает то количество дней, в течение которых компания сможет функционировать и оплачивать счета, даже если не будет никаких поступлений денежных средств на его счет. Так, длительность самофинансирования французских фирм 90 дней.

В большинстве коммерческих предприятий принцип экономической рациональности выступает как доминирующий фактор. Эти предприятия считают своей главной целью максимизацию прибыли.

Однако в этом случае наряду с экономической эффективностью находят свое отражение социальная, техническая и экологическая рациональности, но как критерии второго, третьего и четвертого порядка.

Повышение эффективности деятельности ведет к росту производительности труда, снижению себестоимости продукта, что создает предпосылку для обеспечения ее конкурентоспособности и повышает социальную, техническую и экологическую эффективность.

Выводы по разделу один

Каждая коммерческая фирма в условиях современной экономики стремится к лучшим результатам финансовой деятельности – повышению эффективности и рентабельности, и стремится стать конкурентоспособным. Чем выше конкурентоспособность, тем выше потенциал развития [55, с. 70].

В качестве конкурентоспособности организации понимается относительная характеристика, определяющее отличие развитие какой-то фирмы от развития других аналогичных фирм, которая удовлетворит товаром/услугой потребность людей, а также учитывается эффективность деятельности (затраты/доходы). Конкурентоспособность организации показывает возможность и тенденцию адаптации товары и предприятия к рыночным условиям конкуренции.

В настоящее время практика деятельности больших предприятий показывает, что повышения производственной эффективности важно достигать за счет постоянного развития и корректировки инновационных процессов (НИОКР), выражающихся в новых технологиях производства, создает новый вид конкурентоспособного продукта.

Следовательно, разработка и внедрение инноваций в деятельность предприятиях актуальная проблема, но так как конкурентоспособность предприятия важнейший критерий производства, выживания и успешного развития на рынке, а эффективное использования всех ресурсов предприятия важный фактор роста экономической эффективности. От ее решения зависит доходность предприятий, их адаптация к рынку и обеспечение эффективности деятельности строительного предприятия.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»

2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»

Строительно-монтажное предприятие ООО «Промстроймонтаж» создано в 2001 г. на базе ЗАО «Трест Промстроймонтаж».

Основной специализацией ООО «Промстроймонтаж» является выполнение строительно-монтажных работ на предприятиях промышленного направления, а также в отрасли гражданского строительства.

В структуру предприятия входят следующие подразделения:

- общестроительный участок, осуществляющий весь спектр строительных работ от земляных до отделочных работ;
- монтажный участок, осуществляющий весь спектр монтажных работ (монтаж металлических конструкций, технологического оборудования, различных видов трубопроводов и т.д.);
- завод по производству металлических конструкций различного назначения, мощностью производства до 500 тн. в месяц, с цехами металлообработки, сборки и сварки, а так же участком окраски и складирования.

Для выполнения работ имеются все материально технические ресурсы, высококвалифицированный персонал, строительно-монтажная техника и оборудование, а также лицензии и необходимые допуски и аттестации технологий и специалистов для работы на объектах повышенной опасности.

В условиях коммерческого успеха, залогом устойчивого развития является его оптимальное финансовое обеспечение, под которым понимается обеспечение предприятия основными и оборотными активами, собственными и заемными средствами, оптимальными для реализации предусмотренного объема работ и услуг. Сведения о размещении капитала, имеющиеся в распоряжении предприятия, содержатся в активе бухгалтерского баланса [2].

Динамика структуры баланса ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг. представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика актива баланса ООО «Промстроймонтаж», в тыс. руб.

Наименование	Период, годы					
	2017		2018		2019	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	8 231	0,93	9 000	0,95	6 000	0,53
Основные средства	172 724	19,59	180 726	19,09	164 279	14,65
Финансовые вложения	80 600	9,14	84 000	8,87	108 600	9,68
Отложенные налоговые активы	9 481	1,08	2 670	0,28	2 467	0,22
Итого по разделу I	271 036	30,74	276 396	29,19	281 346	25,08
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	271 091	30,75	312 531	33,02	457 724	40,81
НДС на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	48 798	5,53	56 255	5,94	82 390	7,35
Дебиторская задолженность	202 014	22,92	204 144	21,57	137 552	12,26
Финансовые вложения	57 000	6,46	64 000	6,76	120 000	10,70
Денежные средства и денежные эквиваленты	31 780	3,60	33 286	3,52	42 670	3,80
Итого по разделу II	610 681	69,26	670 216	70,81	840 336	74,92
Баланс по активу	881 717	100	946 612	100	1 121 682	100

Изменение валюты баланса актива ООО «Промстроймонтаж» произошло за счет:

1. Увеличения оборотных активов в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 62 223 тысяч рублей и за 2019 г. на 167 432 тыс. руб. На выявленную динамику в большей степени повлияло увеличение запасов и затрат (НДС) предприятия. За 2017–2019 гг. доля запасов в активах увеличилась с 30,75 % до 40,81 %.

2. Изменения дебиторской задолженности в 2018 г. увеличение на 2100 тыс.

руб., а в 2019 году снижение на 66 592 тыс. руб.

3. В активе имущества наиболее весомой частью имущества являются оборотные активы. На долю этого раздела актива в 2017 г. приходилось 69,26 %, в 2018 г. – 70,80 %, в 2019 г. – 74,92 % валюты баланса.

4. Положительной оценки заслуживает увеличение доли денежных средств за анализируемый период с 3,60% до 3,80% – наиболее ликвидных активов, позволяющих предприятию вовремя рассчитываться по своим обязательствам.

Из таблицы 2.1 и рисунка 2.1 видно, что в 2017 году валюта баланса ООО «Промстроймонтаж» составляла 881 717 тыс. руб., в 2018 году она увеличилась на 64 911 тыс. руб. В 2019 году валюта баланса составила 1 121 682 тысяч рублей.



Рисунок 2.1 – Динамика активов ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг.

Рост валюты баланса в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 27,22 % можно охарактеризовать как положительную тенденцию, свидетельствующую об увеличении имущества организации.

Оценим динамику активов и пассивов баланса.

Динамика пассива баланса ООО «Промстроймонтаж» представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ статей пассива баланса ООО «Промстроймонтаж»

Наименование	Период, годы					
	2017		2018		2019	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	5 000	0,57	5 000	0,55	10 000	1,56
Добавочный капитал	60 000	6,80	60 000	6,34	74 290	11,62
Переоценка внеоборотных активов	250 000	28,35	275 000	29,05	510 250	79,79
Нераспределенная прибыль	63 213	7,17	42 349	4,47	44 944	7,03
Итого по разделу III	378 213	42,90	382 349	40,39	639 484	57,01
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	–	–	–	–	–	–
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ						
Заемные средства	201 005	22,80	205 767	21,74	198 715	17,72
Кредиторская задолженность	302 499	34,31	358 496	37,87	283 483	25,27
Итого по разделу V	503 504	57,10	564 263	59,61	482 198	42,99
Баланс по пассиву	881 717	100	946 612	100	1 121 682	100

Динамика статей пассива баланса графически представлена на рисунке 2.2.

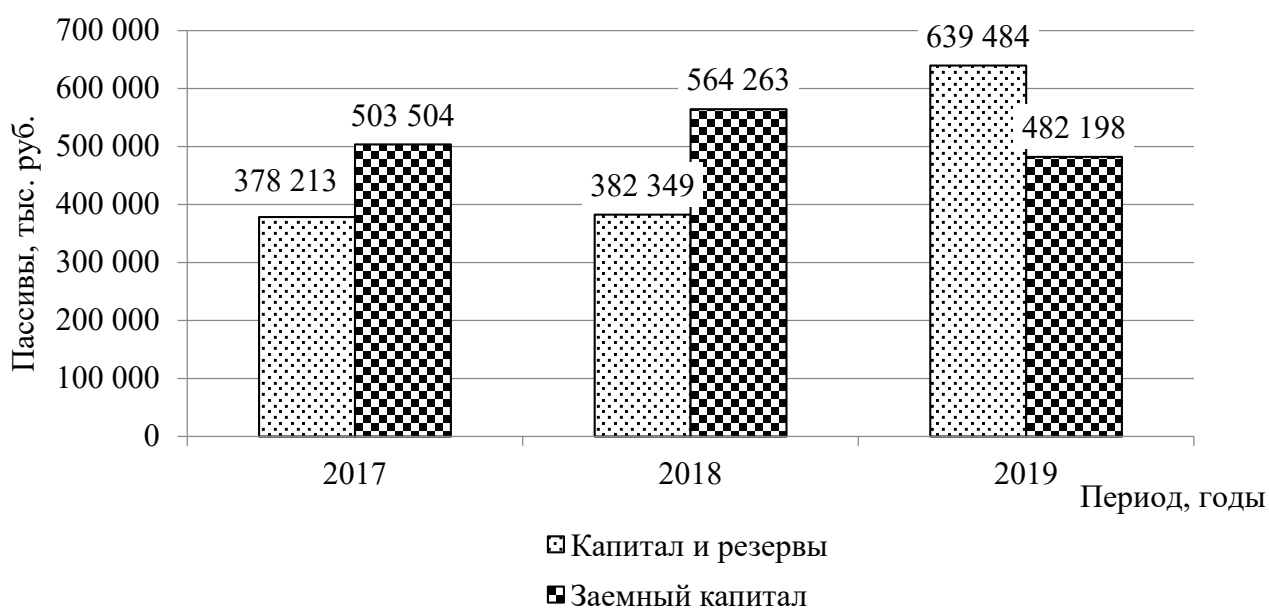


Рисунок 2.2 – Динамика статей пассива баланса ООО «Промстроймонтаж»

Проведя анализ структуры пассива ООО «Промстроймонтаж» выявлено, что:

- 1) Собственный капитал за период с 2017 г. по 2018 г. увеличился с 378 213 тысяч рублей до 382 349 тыс. руб., а за 2019 год до 639 484 тыс. руб., что в абсолютной величине составило 261 271 тыс. руб.

2) Долгосрочных кредитов ООО «Промстроймонтаж» не имеет.

3) Снижение краткосрочных кредитов говорит о рентабельности деятельности предприятия, которое изыскивает внутренние источники финансовых средств, о чем свидетельствует повышение величины собственного капитала за 2019 год.

Спад кредиторской задолженности в качестве заемных источников средств – важный способ повышения мобильности имущества в силу самого характера кредиторской задолженности, которая может быть востребована в сроки, не устраивающие предприятие. В целом данные аналитического баланса прогнозируют хорошее перспективное развитие, о чем свидетельствует уменьшение краткосрочных кредитов, которое повышает ликвидность предприятия. В таблице 2.3 проведен анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Промстроймонтаж» по данным баланса (Приложение А).

Таблица 2.3 – Анализ структуры и динамики ликвидных активов предприятия ООО «Промстроймонтаж», в тыс. руб.

Ликвидные активы	Период, годы			Отклонение по годам				Базисный рост, %
	2017	2018	2019	2018		2019		
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Денежные средства (1250)	31 780	33 304	42 670	+1 524	104,80	+9 366	128,13	134,27
Дебиторы (1230)	202 014	204 144	137 552	+2 130	101,06	-66 592	67,38	67,38
Краткосрочные финансовые вложения (1240)	57 000	64 000	120 000	+7 000	112,28	+56 000	187,5	210,53
Итого ликвидных активов	322 574	301 448	300 222	-21 126	93,45	-1 226	99,60	93,07

Из анализа более ликвидных активов, следует, что за счет высвобождения активов из дебиторской задолженности, увеличились денежные средства на 1 524 тыс. руб. в 2018 году, и на 9 366 тыс. руб. в 2019 году (рисунок 2.3). Дебиторская задолженность в 2018 году увеличилась на 21 300 тыс. руб., а в 2019 году снизилась на 66 592 тыс. руб. Это положительный момент в деятельности, так как увеличивает ликвидность баланса и снижает потребность в дополнительных кредитных средствах.



Рисунок 2.3 – Динамика ликвидных активов ООО «Промстроймонтаж»

Краткосрочные финансовые вложения за 2018 год увеличились на 7000 тыс. руб., в 2019 году рост показателя по сравнению с 2018 годом составил 187,5 %. Краткосрочные финансовые вложения увеличились (почти в 2 раза в 2018 году) (депозиты в банке), но в итоге ликвидные активы снизились к концу отчетного года на 1 226 тыс. руб. несмотря на возврат дебиторами краткосрочных задолженностей. При организации и ведении учета ООО «Промстроймонтаж» руководствуется общими требованиями, а также нормами документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета:

- Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» [3];
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [4];
- Положения по бухгалтерскому учету [6,7];
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению [5];
- Налоговый кодекс РФ [2] и др.

Бухгалтерский учет в ООО «Промстроймонтаж» соответствует требованиям законодательства РФ.

2.2 Анализ текущего состояния ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»

Проведем анализ финансовых результатов ООО «Промстроймонтаж» в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ финансовых результатов ООО «Промстроймонтаж»

Показатели, тыс. руб.	Период, годы			Отклонение по годам, %			
				2018		2019	
	2017	2018	2019	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	5 026 879	6 464 727	8 841 445	1 437 848	128,6	2 376 718	136,8
Себестоимость оказанных работ	4 669 309	5 998 707	7 911 950	1 329 398	128,5	1 913 243	131,9
Валовая прибыль	357 570	466 020	929 495	108 450	130,3	463 475	199,5
Управленческие расходы	70 343	612 546	149 818	542 203	870,8	-462 728	24,46
Прибыль от продаж	287 227	-146 526	779 677	-433 753	-51,0	926 203	-532
Проценты к получению	4 950	50 167	114 071	45 217	1013	63 904	227,4
Проценты к уплате	29 295	15 948	33 147	-13 347	54,44	17 199	207,8
Прочие доходы	42 796	240 237	398 913	197 441	561,4	158 676	166,1
Прочие расходы	296 200	123 715	831 212	-172 485	41,77	707 497	671,9
Прибыль до налогообложения	9 478	4 125	428 302	-5 263	43,52	424 177	10 383
Налог на прибыль	1 410	3 863	88 833	2 453	274,0	84 970	2 300
Прочее	-45 212	-1 549	-14 942	43 663	3,42	-13 393	964,6
Чистая прибыль (убыток)	-37 144	-1 287	324 527	35 857	3,46	325 814	25216

Данные таблицы позволили сделать вывод, что за 2018 г. выручка возросла на 1 437 848 тыс. руб., а за 2019 г. увеличилась на 2 376 718 тыс. руб. это говорит о том, что выполнен большой объем строительно-монтажных работ. Себестоимость работ также увеличилась, за 2018 год на 28,5 %, а за 2019 год на 31,9 %, темп роста себестоимости в 2019 году ниже темпа роста выручки, что является соблюдением «золотого правила экономики», при котором темп роста

выручки должен быть выше темпа роста себестоимости.

Динамика валовой прибыли говорит о том что, годовой доход ООО «Промстроймонтаж» за 2018 г. увеличился на 108 450 тыс. руб., а за 2019 г. увеличилась почти в два раза.

За анализируемый период наблюдался изменение прибыли от реализации: спад на 433 753 тыс. руб. в 2018г. и рост на 926 203 тыс. руб. в 2019г.

Рост прочих расходов связан с увеличением тарифов на платежи за привлеченные средства, транспортные расходы и аренду строительного оборудования.

Динамика показателей ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 годы представлена на рисунке 2.4.

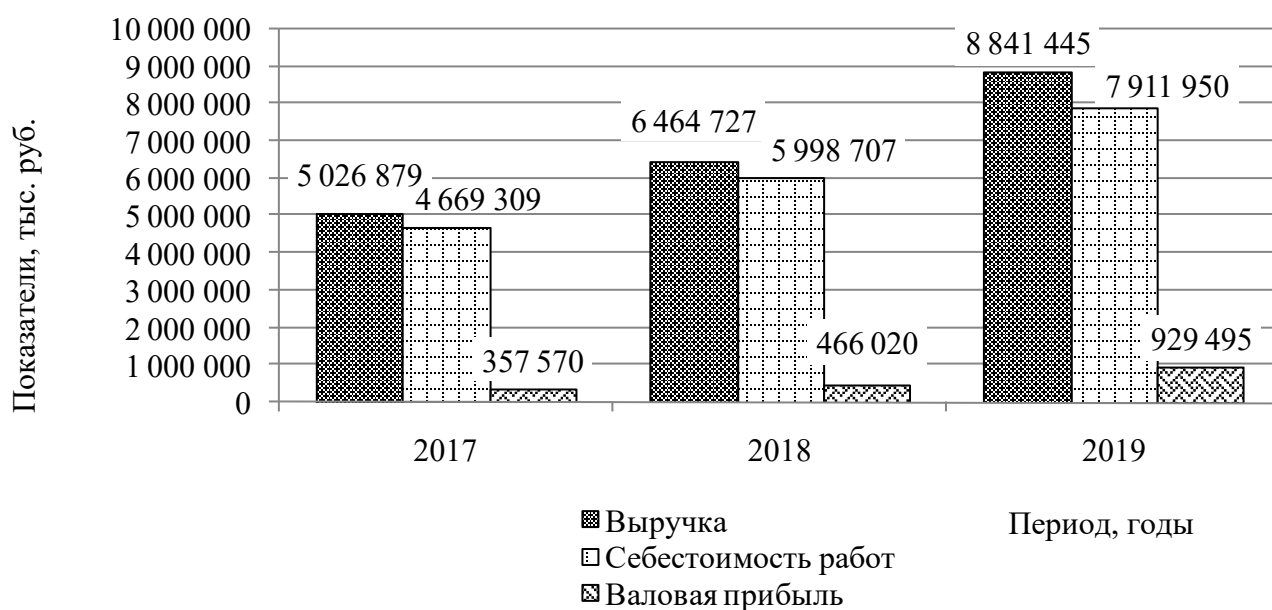


Рисунок 2.4 – Динамика показателей ООО «Промстроймонтаж»

Чистый убыток ООО «Промстроймонтаж» за 2018 г. снизился с 37 144 тыс. руб., до 1 287 тыс. руб. в 2018 году, а в 2019 году получена чистая прибыль в размере 324 527 тыс. руб., что произошло за счет превышения темпов доходов над расходами. Динамика прибыли ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг. представлена графически на рисунке 2.5.

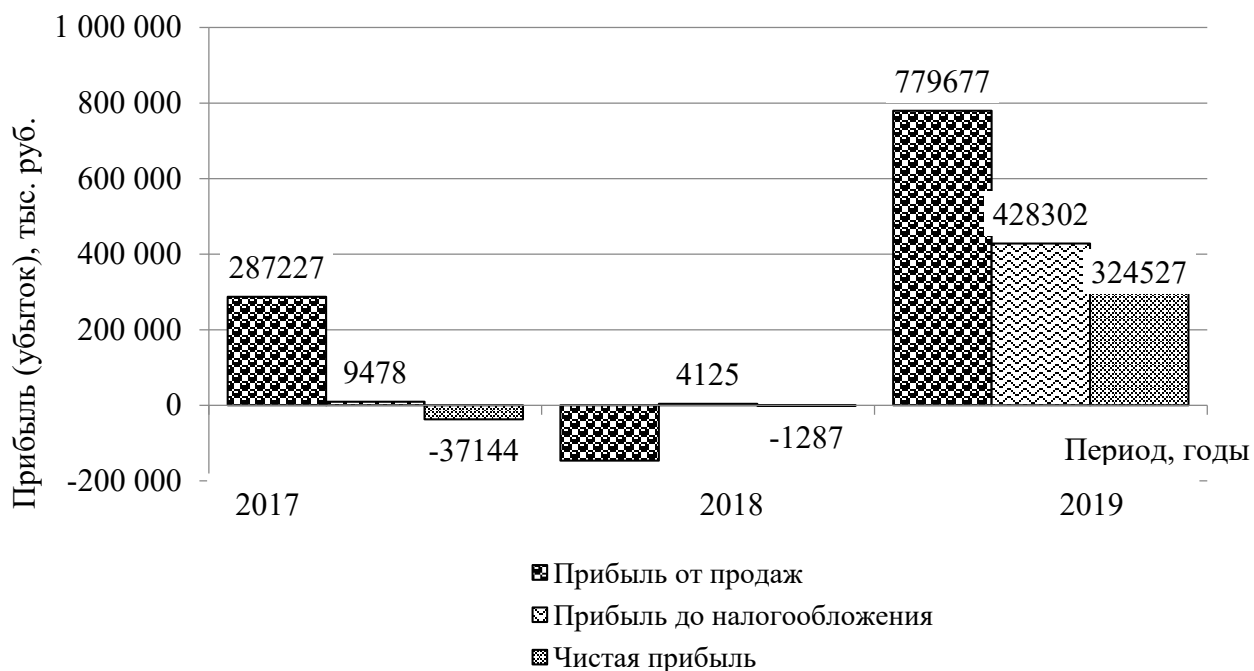


Рисунок 2.5 – Динамика прибыли ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг.

Группировка активов по степени их ликвидности ООО «Промстроймонтаж» за период 2017–2019 гг. представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг., в тыс. руб.

Группировка активов	Период, годы			Группировка пассивов	Период, годы		
	2017	2018	2019		2017	2018	2019
Наиболее ликвидные активы	88 780	97 286	162 670	Наиболее срочные обязательства	302 499	358 496	283 483
Быстро реализуемые активы	51 123	51 606	72 878	Срочные пассивы	201 005	205 783	198 715
Средне реализуемые активы	150 891	152 538	64 676	Долгосрочные пассивы	0	0	0
Трудно реализуемые активы	261 555	273 724	278 879	Постоянные пассивы	378 213	382 349	639 484

Согласно таблице 2.5, наиболее ликвидные активы увеличились в 2018 году на 8 506 тыс. руб., а в 2019 году на 65 384 тыс. руб.

Это показывает, что ООО «Промстроймонтаж» увеличивает количество оборотных средств. Это положительная тенденция дальнейшего развития. Быстрореализуемые активы также выросли в 2018 году на 483 тыс. руб., а в 2019 году на 21 272 тыс. руб.

Медленнореализуемые активы, а именно дебиторская задолженность выросла в 2018 году на 1 647 тыс. руб., а в 2019 году снизилась на 87962 тыс. руб., это говорит о поступлении денежных средств за строительные работы и повышения качества структуры активов баланса. Повышение суммы труднореализуемых активов на 12 168 тыс. руб. и 5 155 тысяч рублей соответственно, показывает, что за счет долгосрочных финансовых вложений, поможет через 2 года получить дивиденды (долгосрочные займы). Валюта пассивов выросла на 175 054 тыс. руб. за счет увеличения уставного и резервного капитала (10 000 тыс. руб. и 450 250 тыс. руб. соответственно). ООО «Промстроймонтаж» увеличивает собственные резервы для обеспечения дальнейшей деятельности [14, с. 125].

Для выявления платежеспособности ООО «Промстроймонтаж» проведем анализ показателей платежеспособности в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели платежеспособности ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг., в тыс. руб.

Группировка активов	Группировка пассивов	Недостаток (–), излишек (+) платежных средств по годам		
		2017	2018	2019
Наиболее ликвидные активы А1	Наиболее срочные обязательства П1	–213 719	–265 710	120 813
Быстрореализуемые активы А2	Срочные пассивы П2	–149 882	–154 177	–125 837
Среднереализуемые активы А3	Долгосрочные пассивы П3	150 891	152 538	64 676
Труднореализуемые активы А4	Постоянные пассивы П4	–116 658	–108 625	–360 605

Баланс ООО «Промстроймонтаж» не является абсолютно ликвидным, так как сохраняются только два неравенства, но так как сохранилось четвертое неравенство, значит, предприятие соблюдает минимум ликвидности [10].

Дадим оценку платежеспособности ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 годы и сведем полученные показатели в таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Оценка коэффициентов ликвидности и платежеспособности, в %

Показатели платежеспособности	Норматив	Период, годы		Темп роста за 2018 год	2019	Темп роста за 2019 год
		2017	2018			
Общий коэффициент ликвидности баланса	2,0...2,5	0,40	0,37	92,5	0,57	154,06
Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)	$\geq 0,05 \dots 0,1$	0,18	0,17	94,45	0,34	200,0
Коэффициент «критической оценки»	0,7...0,8; $\geq 1,0$	0,58	0,53	91,37	0,65	122,64
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$; 2,0...2,5 доп. значение 1	1,21	1,19	98,35	1,74	146,22
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	не менее 0,1	0,40	0,36	89,72	1,20	333,30

Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Промстроймонтаж» за 2015–2017 гг. представлена на рисунке 2.6.

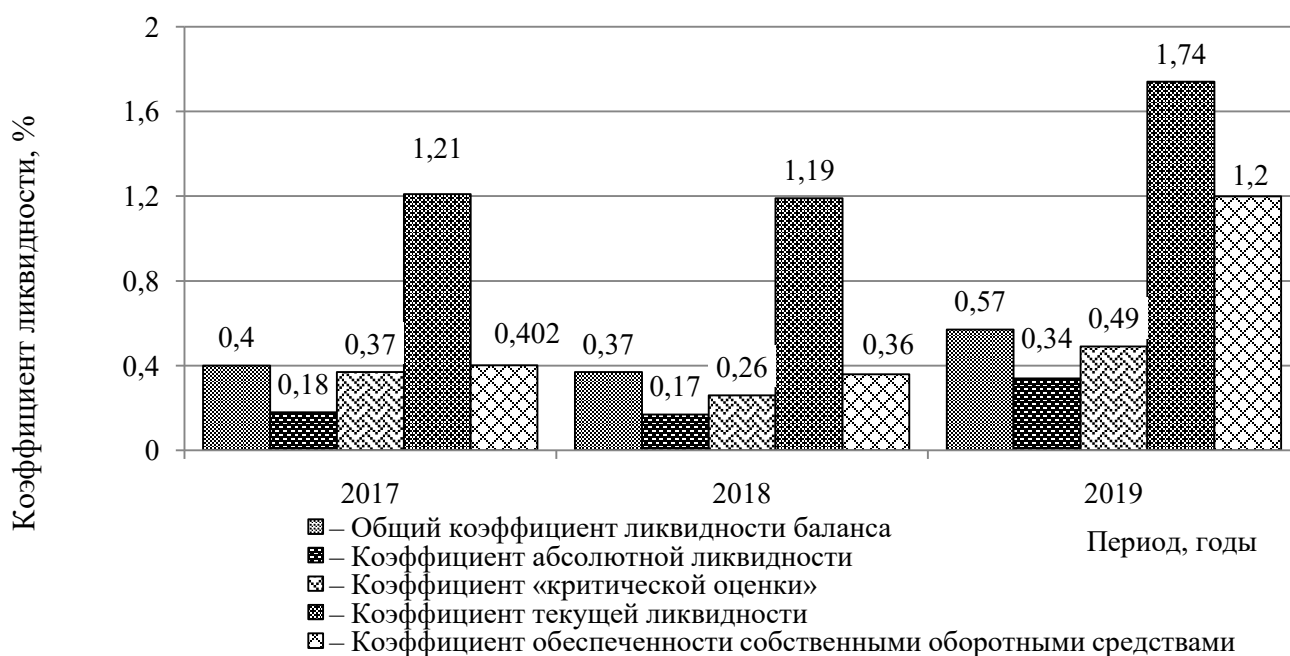


Рисунок 2.6 – Коэффициенты ликвидности ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг.

Общий коэффициент ликвидности на протяжении трех периодов ниже нормы, причем в 2018 году он снижается на 0,03%, а в 2019 году увеличивается на 0,2%, но все же не попадает в нижнюю границу нормы. Коэффициент срочности выше нормативного значения, и, несмотря на его снижение в 2018 году на 0,01%, в 2019 году наметился рост на 0,17%. Это говорит о том, что ООО «Промстроймонтаж» в состоянии оплатить наиболее срочные свои обязательства.

Коэффициент «критической оценки» ниже нормативного значения и в 2018 году снижается на 0,05%, а в 2019 году повышается на 0,22 %, но все равно ниже нормативного значения на 0,21%. Коэффициент текущей ликвидности также нестабилен, и в 2018 году снижается на 1,35%, а в 2019 году повышается на 46,22 %. В таблице 2.8 проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Промстроймонтаж».

Таблица 2.8 – Расчет и анализ коэффициентов финансовой устойчивости
ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг., в %

Показатели финансовой устойчивости	Норма	Период, годы		Темп роста	2019	Темп роста
		2017	2018			
Показатели, характеризующие соотношение собственных и заемных средств						
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	<1,0	1,33	1,48	111,28	0,75	50,68
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,429	0,404	94,15	0,570	141,18
Коэффициент устойчивости финансирования (покрытия инвестиций)	Норма 0,80...0,90	0,429	0,404	94,15	0,570	141,18
Показатели, характеризующие состояние оборотных средств						
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,6$	0,176	0,158	89,49	0,426	269,62
Коэффициент маневренности собственных средств	0,344	0,283	0,277	97,88	0,560	197,88
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	$1 < Y_6 < 2$	1,1824	1,0368	87,69	1,1840	114,20

Из таблицы 2.8 следует, что коэффициент обеспеченности ниже нормы и в 2018 году он снижается 10,51%, и увеличивается в 2019 году на 169,62 %. Судя по расчетам коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормы, что говорит о достатке собственных оборотных средств.

Коэффициент маневренности собственных средств снижается за 2018 год на 0,006 %, а за 2019 год увеличивается в два раза (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 – Динамика коэффициентов финансового состояния
ООО «Промстроймонтаж»

Коэффициент устойчивости финансирования также снижается в 2018 году и составляет 0,404 (снижение на 5,85%) и повышается в 2019 году на 41,18%. Это положительная тенденция. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат в пределах нормы, и несмотря на снижение в 2018 году на 12,31%, увеличивается к концу 2019 года на 14,2%. Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек либо недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов.

В таблице 2.9 проведен анализ излишка (недостатка) собственных оборотных средств.

Таблица 2.9 – Тип финансовой устойчивости ООО «Промстроймонтаж»

Показатели, тыс. руб.	Период, годы			Индекс изменения по годам		
				2018	2019	
	2017	2018	2019		цепной	базисный
Капитал и резервы	378 213	382 349	639 484	1,0110	1,6726	1,6908
Внеоборотные активы	271 036	276 396	281 346	1,0198	1,0180	1,0381
Собственные оборотные средства [п.1– п.2]	107 177	105 953	358 138	0,9886	3,3802	3,3416
Долгосрочные обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Краткосрочные обязательства	503 504	564 263	482 198	1,121	0,855	0,958
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат [п.3 + п.4 + п.5]	610 681	670 232	840 336	1,098	1,258	1,376
Общая величина запасов и затрат (33)	319 887	368 786	540 114	1,1529	1,4646	1,6885
Излишек (+), или недостаток (–) собственных оборотных средств [п.3 – п.7]	–212 710	–262 833	–181 976	1,2357	0,6924	0,6924
Излишек (+), или недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников [п.3 + п.4 – п.7]	–212 710	–262 833	–181 976	1,2357	0,6924	0,6924
Излишек (+), или недостаток (–) общей величины основных источников запасов и затрат [п.6 – п.7]	+290 794	+301 446	+300 222	1,037	0,996	1,032
Тип финансовой устойчивости	Неустойчивый					

Из таблицы 2.9 следует, что собственные оборотные средства нестабильны, темп изменения за 2018 год составил 98,86, а в 2019 году рост в 3 раза и составил 338,02 %. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат увеличивается, в 2018 году на 1,16 %, в 2019 году 178,63 %.

Недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников так же как и недостаток собственных оборотных средств увеличивается в 2018 году на 23,57 % и снижается в 2019 году на 30,76 %.

Динамика обеспеченности собственными и заемными средствами ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг. представлена на рисунке 2.8.



Рисунок 2.8 – Обеспеченность источниками для бесперебойной деятельности ООО «Промстроймонтаж»

Недостаток общей величины основных источников запасов и затрат снижается в 2018 году в 4 раза и составляет 57 050 тыс. руб., а в 2019 году наблюдается излишек источников запасов и затрат в сумме 16 739 тыс. руб., превышение данного показателя произошло за счет увеличения капиталов и резервов на 69,08%. При анализе структуры капитала ООО «Промстроймонтаж» выяснилось, что сумма кредиторской задолженности на начало и конец года превышает сумму по счетам дебиторов, и срок ее погашения больше, чем дебиторской задолженности, то есть, баланс денежных потоков у предприятия не нарушается.

В этом случае финансовое обеспечение сопровождается привлечением

заемных источников: банковских и коммерческих кредитов, что и было сделано в 2018 и 2019 годах. Для обобщенной характеристики хозяйственной деятельности ООО «Промстроймонтаж», необходимо проводить финансовый анализ использования оборотных средств предприятия, полученные данные сведем в таблицу 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ эффективности использования оборотных средств

Показатели, тыс. руб.	Период, годы			Изменение по годам		Темп роста по годам, %	
	2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Выручка	139 511	146 227	163 844	6 716	17 617	104,81	112,05
Средняя стоимость остатков оборотных средств	652 840	756 620	641 793	103 780	-114 827	115,90	84,82
Число дней в отчетном году	360	360	360	-	-	100,0	100,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,214	0,193	0,255	-0,021	0,062	155,65	132,12
Коэффициент закрепления оборотных средств, руб.	4,679	5,174	3,917	0,498	-1,257	110,28	75,71

Анализ показателей оборачиваемости оборотного капитала в таблице 2.10 свидетельствует о том, что повысилась экономическая эффективность использования оборотных средств ООО «Промстроймонтаж». В 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло ускорение оборачиваемости оборотного капитала на 0,021, а за 2019 год на 0,062 оборота. Из таблицы также следует, что рост среднегодовой стоимости оборотных средств в 2018 году составил 103 780 тысяч рублей, что на 15,90 % выше по сравнению с 2017 годом, а в 2019 снижение на 114 827 тыс. руб. (или на 15,18%). Эти данные показывают, что в течение 3 лет на предприятии происходило постоянное изменение оборотного капитала, наличие и состав которого имеет большое значение для операционного процесса.

Динамика эффективности использования оборотных средств на рисунке 2.9.



Рисунок 2.9 – Динамика эффективности использования оборотных средств ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг.

Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования. Это говорит, что оборотные средства ООО «Промстроймонтаж» используются для запасов сырья для последующего использования в строительной деятельности перепродажи, а также средств в расчетах и остатков денежных средств на расчетных счетах.

Отдельные виды активов ООО «Промстроймонтаж» имеют различную скорость оборота. Показатели оборачиваемости активов также отражают структуру имущества организации.

Проанализируем оборачиваемость капитала ООО «Промстроймонтаж» и эффективность его использования. Оборачиваемость капитала, с одной стороны, зависит от скорости оборачиваемости основного и оборотного капитала, а с другой – от его органического строения: чем большую долю занимает основной капитал, который оборачивается медленнее, тем ниже коэффициент оборачиваемости и выше продолжительность оборота всего совокупного капитала (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Оборачиваемость капитала ООО «Промстроймонтаж»

Показатели	Период, годы			Изменение по годам	
	2017	2018	2019	2018	2019
Выручка	5 026 879	6 464 727	8 841 445	1 437 848	2 376 718
Среднегодовая стоимость капитала	877 886	914 173	1 034 155	36 287	119 982
В том числе оборотного	608 444	641 793	755 285	33 349	113 492
Коэффициент оборачиваемости всего капитала	5,726	7,072	8,549	1,346	1,474
В том числе оборотного	8,302	10,07	11,706	1,768	1,636
Продолжительность оборотов всего капитала, дни	63,7	51,6	42,7	-12,1	-8,9
В том числе оборотного, дни	44,0	36,2	31,2	-7,8	-5,0
Коэффициент закрепления оборотных средств, руб.	0,121	0,099	0,085	-0,022	-0,014
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	24,88	31,67	64,28	6,79	32,61
Длительность оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	14,7	11,5	5,7	-3,2	-5,8
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	16,62	18,03	31,19	1,41	13,16
Длительность оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	22,0	20,2	11,7	-1,8	-8,5
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	158,18	194,22	207,21	36,04	12,99
Длительность оборачиваемости ДС	2,3	1,9	1,8	-0,4	-0,1

Из таблицы 2.11 видно, что ускорение оборачиваемости совокупного капитала произошло как за счет изменения величины капитала, так и за счет ускорения оборачиваемости последнего. В 2019 году наблюдается рост показателя скорости оборота совокупного капитала на 1,474 оборота. Скорость оборота всех оборотных средств предприятия в 2018 году составляет 10,07 оборота. В 2019 году наблюдается 11,706 оборотов в год.

Рост показателя на 1,636 оборота означает, что увеличение оборотов ведет к

значительному росту объема продаж на каждый вложенный рубль оборотных средств; на тот же объем выручки требуется меньше оборотных средств.

Оборотные средства ООО «Промстроймонтаж» используются эффективно. Оборачиваемость дебиторской задолженности 6 дней. Оборачиваемость совокупного капитала снизилась до 43 дня, за счет увеличения стоимости оборотных средств и выручки. В 2018 году наблюдается спад срока погашения кредиторской задолженности до 20 дней, в 2019 году до 12 дней (рисунок 2.10).



Рисунок 2.10 – Коэффициенты оборачиваемости оборотных средств

Коэффициенты рыночной устойчивости ООО «Промстроймонтаж» представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Коэффициенты рыночной устойчивости

Показатели	Алгоритм расчета						Финансовые коэффициенты		
	Числитель, тыс.руб.			Знаменатель, тыс.руб.			2017	2018	2019
	2017	2018	2019	2017	2018	2019			
Коэффициент финансовой зависимости	Финансовые ресурсы			Собственный капитал			2,33	2,476	1,754
	881 717	946 628	1 121 682	378 213	382 349	639 484			
Коэффициент финансовой напряженности	Привлеченные финансы			Капитал и резервы			1,331	1,476	0,754
	503504	564279	482198	378213	382349	639484			

Коэффициент финансовой зависимости ООО «Промстроймонтаж» выше нормы (норма $<0,7$), что свидетельствует о недостаточности собственных средств, за счет чего предприятие вынуждено привлекать заемные средства. Коэффициент финансовой напряженности также имеет снижение, с 1,331 в 2018 году до 0,754 в 2019 году. При всем этом все еще наблюдается зависимость от внешних финансовых источников. Руководству необходимо порекомендовать увеличение собственных средств, снижение кредиторской задолженности.

Динамика коэффициентов рыночной устойчивости ООО «Промстроймонтаж» представлена на рисунке 2.11.

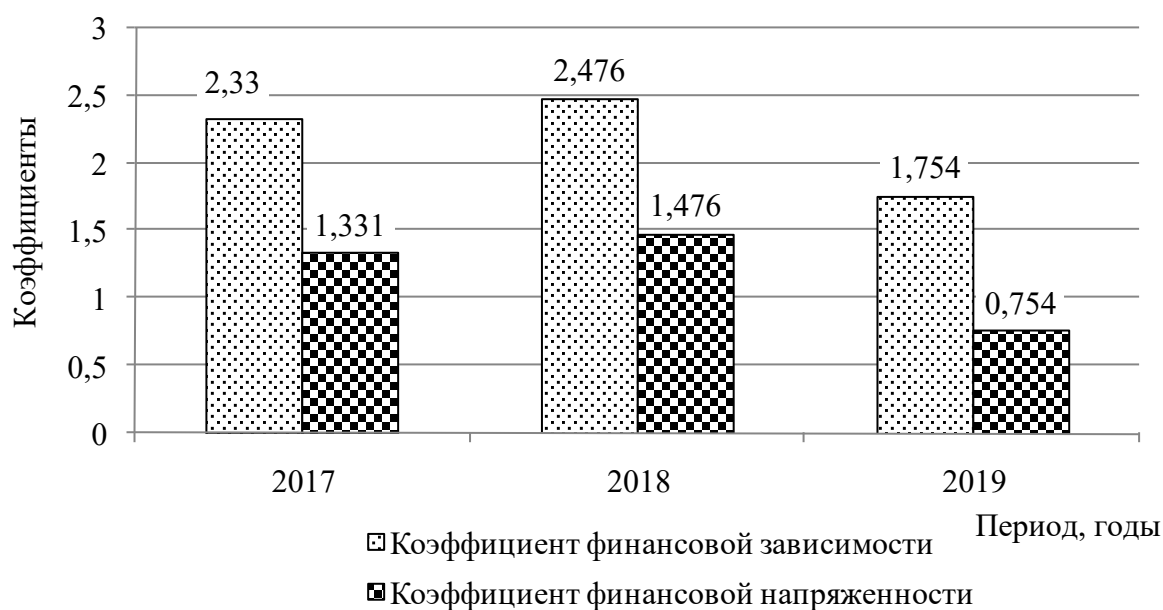


Рисунок 2.11 – Коэффициенты рыночной устойчивости

В структуре активов баланса выявлен рост внеоборотных активов и у фирмы возникли временные дополнительные потребности в оборотном капитале. В этом случае финансовое обеспечение сопровождается привлечением заемных источников: банковских и коммерческих кредитов, что и было сделано в 2018 и 2019 годах. У ООО «Промстроймонтаж», сумма кредиторской задолженности на начало и конец года превышает сумму по счетам дебиторов, и срок ее погашения больше, чем дебиторской задолженности, то есть, баланс денежных потоков у предприятия не нарушается.

2.3 Анализ эффективности деятельности ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности целенаправлен для объективной оценки хозяйственного и финансового состояния в периодах прошлой, настоящей и прогнозируемой будущей деятельности. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является показателем эффективности (рентабельности) деятельности.

Проведем анализ рентабельности ООО «Промстроймонтаж» в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Рентабельность капитала ООО «Промстроймонтаж»

Расчет, в %						Финансовый коэффициент, %		
Числитель, тыс. руб.			Знаменатель, тыс.руб.			2017	2018	2019
2017	2018	2019	2017	2018	2019			
Рентабельность использования актива								
Валовой доход (прибыль)			Актив (имущество)			40,55	49,23	82,87
357 570	466 020	929 495	881 717	946 612	1 121 682			
Экономическая рентабельность								
Прибыль до налогообложения			Капитал (актив)			1,07	0,43	38,18
9 478	4 125	428 302	881 717	946 612	1 121 682			
Финансовая рентабельность деятельности								
Чистая прибыль (убыток)			Собственный капитал			-9,82	-0,34	50,75
-37 144	-1 287	324 527	378 213	382 349	639 484			
Рентабельность действующего актива								
Прибыль до налогообложения			Действующий актив			1,55	0,62	50,97
9 478	4 125	428 302	610 681	670 216	840 336			

В общем, по анализу рентабельности ООО «Промстроймонтаж» можно судить, о том, что у предприятия улучшились многие финансовые показатели.

Экономическая рентабельность снижается в 2018 году и составляет 1,36 %; 10,43 %, но в 2019 году из-за роста доходов показатель увеличивается в 38 раз и составляет 38,18 %.

Из-за снижения прибыли до налогообложения, и роста активов организации произошло снижение рентабельности использования капиталов в 2018 году до $-0,34\%$. Такое снижение значит, что ООО «Промстроймонтаж» каждый год теряет прибыль с одного рубля выручки, но в 2019 году заметен рост в 50 раз ($50,75\%$).

Рентабельность использования актива наоборот, увеличивается и составляет соответственно $40,55\%$; $49,23\%$; $82,87\%$.

Рентабельность действующего актива понизилась в 2018 году с $1,55\%$ до $0,62\%$, но в связи с ростом чистой прибыли в 2019 году рентабельность с отрицательной величины возросла до $50,97\%$.

Такой рост значит, что эффективность управления активами, приносящими доход, заметно повысилась. Изменение рентабельности капитала представлено на рисунке 2.12.



Рисунок 2.12 – Рентабельности использования финансового капитала ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг.

Рассмотрим рентабельность ООО «Промстроймонтаж» за 2017–2019 гг. по зарубежной методике в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Показатели рентабельности ООО «Промстроймонтаж»

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Рентабельность активов (ROA)	-4,21	-0,14	28,93	4,07	29,07	3,33	-206,64
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	-9,82	-0,34	50,75	9,48	51,09	3,46	-149,26
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли	-0,74	-0,02	3,67	-0,72	3,69	2,70	-183,5
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж	5,71	-2,27	8,82	-7,98	11,09	-39,75	-388,55
Рентабельность затрат	-0,8	-0,021	3,67	0,779	3,691	262,5	

Таким образом, все показатели рентабельности снижаются в 2018 году, что связано со спадом величины чистой прибыли в 2018 году (убыток 1 287 тыс. руб.), но за 2019 год наметился рост всех показателей рентабельности из-за роста всех показателей прибыли. Изменение рентабельности на рисунке 2.10.



Рисунок 2.10 – Рентабельности деятельности ООО «Промстроймонтаж»

Оценим внешнюю среду организации, которая также может снизить эффективность деятельности. Для этого проведем STEEP–анализ, заключающийся в разбивке факторов внешнего окружения по группам (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – STEEP-анализ ООО «Промстроймонтаж»

Факторы	Влияние	Качественная оценка	Балльная оценка	Весовой коэффициент	Важность фактора	Критический анализ
I. Социальные факторы						
Безработица, в качестве источника восполнения рабочей силы	+	сильное	5,5	0,05	0,275	Наём новых сотрудников с меньшими расходами
Рост доли покупок клиентами	+	сильное	9,1	0,17	1,547	Провести рекламные мероприятия
3. Низкая профессиональная квалификация в бизнесе	–	значительное	7,3	0,12	–0,876	Отдать предпочтение пунктуальным поставщикам - партнерам
II Технологические факторы						
Внедрение новых видов товаров конкурентом	–	значительное	6,6	0,1	–0,66	Выработка уникального пакета товаров и услуг
Рост скорости обновления товара, услуг на рынке	–	сильное	5,1	0,07	–0,357	Оперативный анализ рыночной ситуации
III Экономические факторы						
Снижение конкурентного преимущества в связи с кризисной ситуацией	+	сильное	4,2	0,1	0,42	Завоевать освободившуюся нишу на рынке
Рост цен на энергоресурсы и топливо	–	значительное	7,1	0,1	–0,71	Ввести энергосберегающие технологии, экономию топлива и ГСМ
Спад уровня инфляции	+	значительное	6,4	0,07	0,448	Покупка более стабильной валюты
IV Экологические факторы						
Повышенное внимание общественности к экопродукции	+	существенное	4,3	0,02	0,088	Закупка экологически чистого сырья
V Политико-правовые факторы						
Увеличение налога на прибыль и ставки НДС	–	значительное	7,6	0,13	–0,975	Рассмотреть возможность льготного налогообложения
Политическая стабильность	+	существенное	4,1	0,03	0,126	Закрепить фирму на рынке
Спад роли влияния профсоюза	+	существенное	4,4	0,04	0,18	Улучшение соцпакета; премирование

Для улучшения экономической устойчивости ООО «Промстроймонтаж»

важно обладать гибкостью структуры капитала, правильно организовывать движение капитала таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности.

ООО «Промстроймонтаж» действует в нейтральной среде, но близка к агрессивной. Большее влияние оказал социальный фактор (рост доли товара в потреблении населением) и политико-правовой (политическая стабильность, рост налога на прибыль, ставки НДС), меньшее значение оказал экологический фактор. Это связано с деятельностью ООО «Промстроймонтаж» – строительные работы (если говорить о значимости экологического фактора) и важность продукции для населения и промышленности городов и областей, а как следствие дополнительное обслуживание строительных объектов (социологический фактор).

Выявим влияние пяти сил Портера на рисунке 2.11.

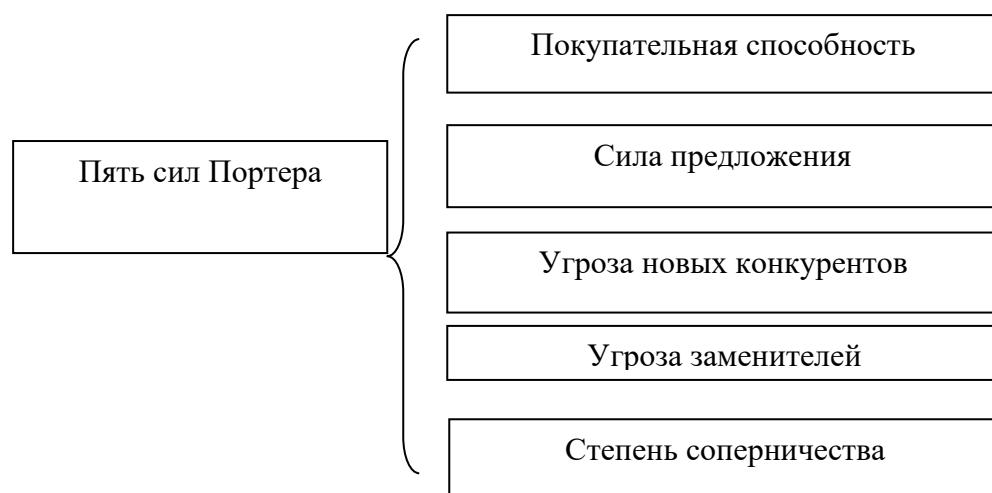


Рисунок 2.11– Влияние пяти сил Портера на ООО «Промстроймонтаж»

Покупательная способность – строительные работы сталкиваются с сильной покупательной способностью, потому что заказчики не влияют на цену и ассортимент строительного-монтажных работ, чтобы диктовать свои условия.

Сила предложения – строительные работы могут столкнуться с такой силой предложения и условием заказчика и поставщика, в результате этого смену поставщика можно будет охарактеризовать как дорогостоящее действие.

Угроза нового конкурента – учитывая величину капитальных инвестиций, нужных для входа в отрасль (строительство нефтегазопроводов и производственных помещений), то угроза новых конкурентов низкая.

Угроза заменителя – в рамках анализа рынка строительной отрасли, строительные компании успешно создают конкурентное преимущество. Высокая угроза заменителей (гастарбайтеры). Степень соперничества сильная – учитывая, что в Уральском регионе осуществляют деятельность такие крупные конкуренты как ООО «ЭНЕРГОСТРОЙ», ООО «ПК МОНТАЖСТРОЙ», ООО «ТЮМЕНЬМОНТАЖСТРОЙ», то степень соперничества высокая.

Далее проведем оценку конкурентоспособности на ООО «Промстроймонтаж» экспертным методом. В качестве экспертов выступают директор исследуемого предприятия и его сотрудники. Наиболее важными являются критерии в таблице 2.16. Основными конкурентами на ООО «Промстроймонтаж» эксперты признали:

- ООО «Энергострой»;
- ООО «ПК Монтажстрой»;
- ООО «Тюменьмонтажстрой».

Оценка производится количественным методом, эксперт выставляет балл по каждому критерию ООО «Промстроймонтаж» и конкурентом, где 5 баллов это высокое конкурентное преимущество, 1 балл значит, что у организации в малой степени развит показатель.

Таблица 2.16 – Количественная оценка ООО «Промстроймонтаж» и конкурентов

Критерий	ООО «ПК Монтажстрой»	ООО «Энергострой»	ООО «Промстрой-монтаж»	ООО «Тюменьмонтаж-строй»
Ассортимент работ	3	5	5	3
Уровень цен	5	5	5	5
Качество строительных работ	3	5	4	5
Затратоёмкость	4	4	4	4
Инновационные технологии НИОКР	5	4	4	5
Итого	20	23	22	22

Таким образом, главный конкурент ООО «Промстроймонтаж» – это ООО «Энергострой» и ООО «Тюменьмонтажстрой», преимуществом которых является большое применение инновационных технологий строительства по более низким ценам.

С помощью матрицы Ансоффа, применив модель «5 сил Портера» определим текущее положение ООО «Промстроймонтаж» и конкурентную ситуацию на рынке. Оценка путем пяти сил Портера в таблице 2.17.

Таблица 2.17–Матрица Ансоффа ООО «Промстроймонтаж»

	Выпускаемый продукт	Новый продукт
Действующий рынок	Стратегия развития рынка	Стратегия развития продукта
Развивающийся рынок	Стратегия освоения нового рынка	Стратегия диверсификации

Для ООО «Промстроймонтаж» приоритетной стратегией развития рынка является «Стратегия развития рынка», для этой стратегии характерно усиление маркетинговых усилий по продвижению имеющегося товара на новый рынок сбыта за счет создания новой системы дистрибьюций (коммуникаций).

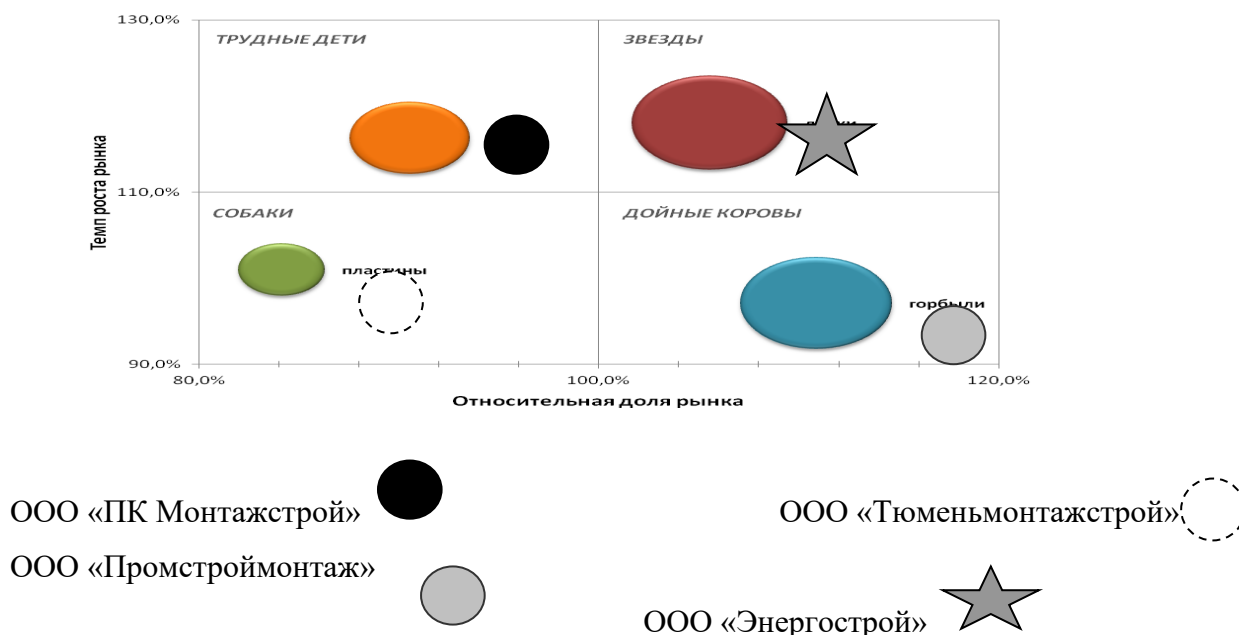


Рисунок 2.12 – Матрица «БКГ» относительно ООО «Промстроймонтаж» и конкурентов на рынке строительных работ

В соответствии с рисунком 2.12, Матрица «БКГ» относительно ООО «Энергосрой» находится в квадрате «звезды» так как характеризуются высокой рыночной долей на растущем рынке. Звездам характерна большая прибыльность.

ООО «Промстроймонтаж» входит в квадрат «Дойные коровы», и является генератором денежных средств, так как предприятию не требуется вкладывать финансы в развитие продукции и рынок (рынок незначительно растет).

В квадрате «трудные дети» находится ООО «ПК Монтажстрой», так как их сфера деятельности непредсказуема, может выявить как высокую доходность, так и убыточность.

Возьмем все необходимые элементы 7S и проанализируем конкурентные возможности ООО «Промстроймонтаж», сделав это, построим модель McKinsey 7S в таблице 2.18 для наглядного понимания.

Таблица 2.18 – Модель McKinsey 7S

Элемент 7S	Описание элемента	Противоречие
Стратегия	Увеличение пенетрации - постепенный охват рынка текущим ассортиментом	Да
Структура	Устаревшая организационная структура	Нет
Состав работников	Высокое качество образовательного уровня работников и понятная система мотивации	Нет
Система ценностей	Высокая корпоративная этика и профессионализм кадров	Да
Сумма навыков	Навык, связанный с продажей машин, хорошо выражен в компании. Недостаёт управленческого и аналитического навыка	Да
Система управления	Управление системой работы с клиентами, обработки заказов, контроль работы отделов, управление мотивацией	Да
Стиль взаимоотношений	Демократичный, частично авторитарный стиль управления кадрами	Да

Следовательно, ООО «Промстроймонтаж» действует при условии сильной конкуренции, что в существенной степени объясняет снижение рентабельности, так как предприятие несёт большие издержки по покупке сырья и аренде земельных участков и производственных помещений для сборки металлоконструкций, при этом выставить свои работы по более высокой цене ООО «Промстроймонтаж» не считает возможным, так как это снизит рентабельность компании, так как снизит количество заказов. Управленческий навык должен быть незамедлительно внедрен в систему предприятия. Проведем SNW– анализ в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – SNW– анализ для ООО «Промстроймонтаж»

Фактор	Сильная сторона (S)	Нейтральная сторона (N)	Слабая сторона (W)
Сильная система мотивации персонала		+	
Слабая рекламная политика	+		
Индивидуальный подход к каждому заказчику		+	
Высокое качество строительных работ	+		
Машины и оборудование высокого класса		+	
Высокий уровень издержек			+
Низкая оборачиваемость средств			+
Работа в разных направлениях	+		
Длительное время на рынке	+		
Постоянные клиенты		+	
Высокие затраты на персонал			+
Высокая квалификация персонала	+		

Большее значение определяется в поле «Сильные стороны и возможности», следовательно, основной целью управления производством является развитие имущественного потенциала ООО «Промстроймонтаж».

Это означает повышения качества работы каждого работника, который оптимальным образом наращивает и использует свой трудовой потенциал и содействует достижению целей организации. N – нейтральное влияние, S – сильное.

Эти системы важны для удержания действующей доли рынка

ООО «Промстроймонтаж» и управления всем бизнесом (таблица 2.20).

Таблица 2.20 – Профиль конкурентных преимуществ (внешней среды)

Характеристики	Коэф.знач., %	Хуже Лучше					Итоговая оценка	Мероприятия
		Конкурента						
		-2	-1	0	1	2		
Качество	15					X	30	
Технические параметры	15				X		15	
Качество выполнения заказа	15					X	30	
Высокая доля затрат	20	X					-40	Первая степень приоритетности
Высокая квалификация персонала	10					X	20	
Высокие затраты на оплату труда персонала	10	X					-20	Вторая степень приоритетности
Низкая оборачиваемость капитала	15	X					-30	Третья степень приоритетности
Реклама	10					X	20	
Итого	100						25	

Выводы по разделу два

Рассматривая разные альтернативы, выявлено, что худшим образом соотносится с ООО «Промстроймонтаж» два элемента микросреды. Эти элементы: высокий уровень расходов и низкая оборачиваемость средств предприятия. Также видно, что у предприятия неэффективная система стратегического планирования, недостаток технологий высокого класса. В отношении превышения расходов над доходами, низкой оборачиваемости капитала и уровня издержек ООО «Промстроймонтаж» уступает конкурентам. Прежде всего, этому способствовало снижение платежеспособности части предприятий – постоянных заказчиков строительных работ, недостаток собственных средств и высокая доля денежных средств, которые вложены в запасы и затраты ООО «Промстроймонтаж».

3 РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»

3.1 Разработка комплекса мероприятий по повышению эффективности деятельности организации

По результатам анализа выявлены следующие тенденции в управлении финансами, что характеризует эффективность её организации:

- увеличение выручки и прочих доходов в 2019 году.

Отрицательно оцениваются следующие показатели:

- мелкие партии продукции увеличивают расходы на их хранение;

- высокая доля запасов (48,14 %) в 2019 году;

- выявлено несоответствие сроков поставки сырья и готовой продукции в среднем на 1,5 %.

По результатам проведенного исследования действующей практики обеспечения сырья для производства (управление процессом поставок) установлено, что применяемая учетная программа «1С: Бухгалтерия, версия 8» не позволяет вести складской учет в полном объеме, то есть возможности программы на данном участке учета имеют некоторые ограничения. Для улучшения складского учета целесообразно докомплектовать (дополнить) существующую программу блоком «WMS Логистика. Управление складом 4», предлагаемой компанией «AXELOT» на базе программных продуктов «1С: 8».

Информацией на входе системы будут являться заявки на заказ сырья от поставщика; информацией на выходе системы будет являться размер заказа на готовую продукцию, в который входит наименование товара, стоимость единицы, количество сырья, наименование поставщика. При этом ввод и корректировку текущих документов будет оперативно осуществлять менеджер по снабжению ООО «Промстроймонтаж», который будет создавать резервную копию файлов «заказ».

Назначение автоматизированной системы – быстрое выполнение операций, контроль и снижение величины ошибок при составлении заказа. Схема процесса

управления поставками товаров при установке блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» показана на рисунке 3.1.

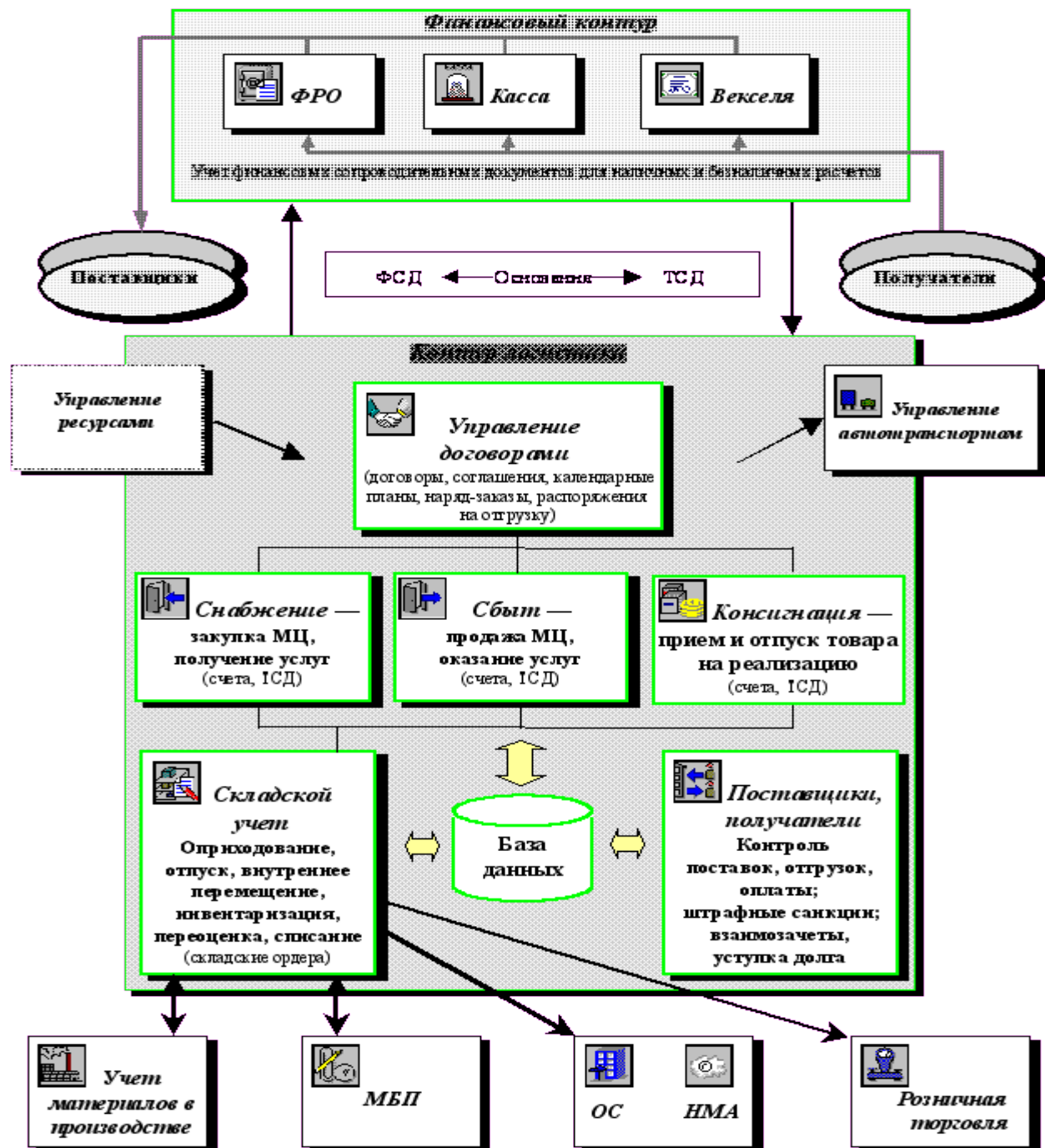


Рисунок 3.1 – Схема процесса управления поставками товаров/продукции при установке блока «1: WMS Логистика. Управление складом 4»

Последовательность отражения операций товародвижения в блоке «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» представлена на рисунке 3.2.

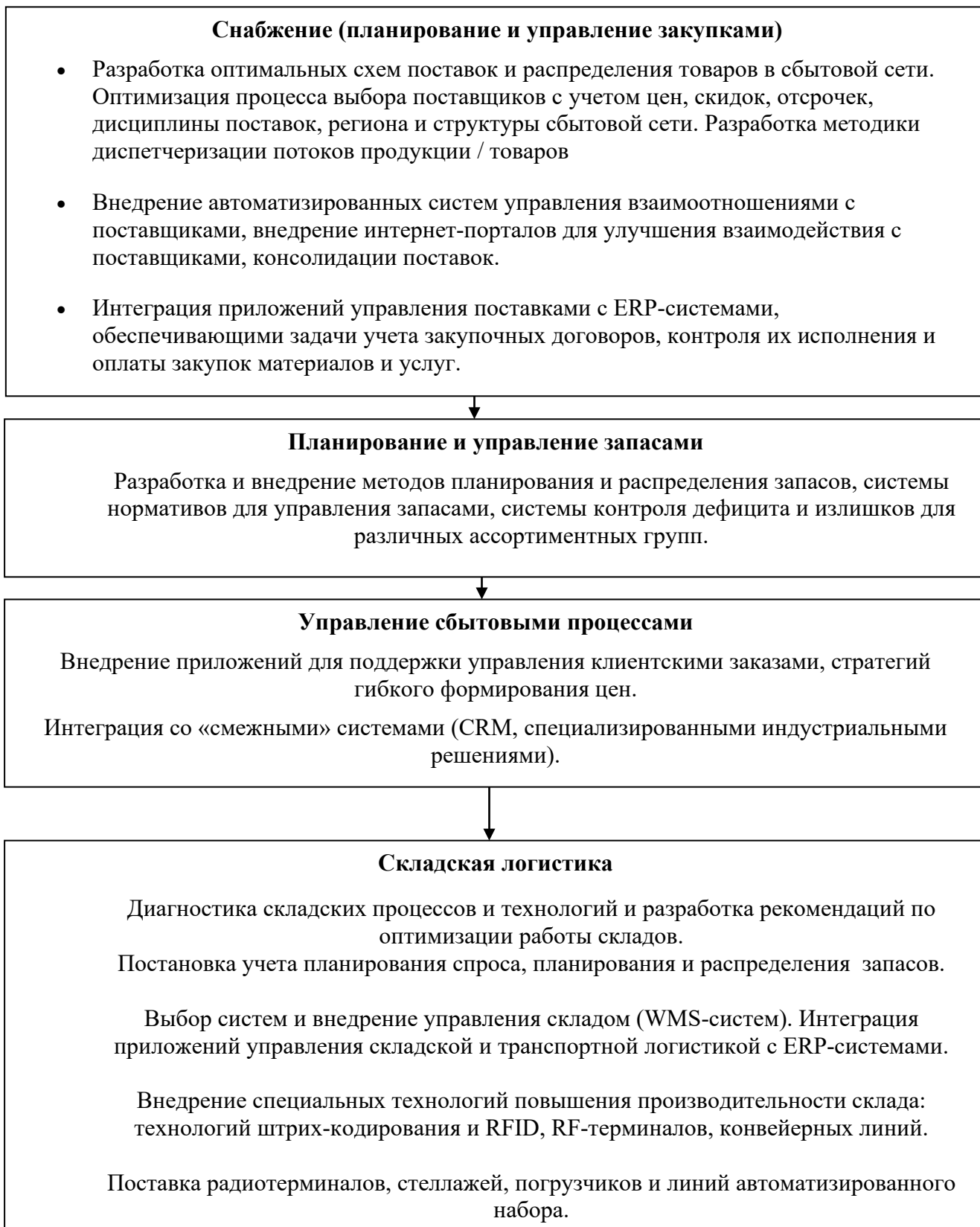


Рисунок 3.2 – Последовательность отражения операций товародвижения в блоке «1С:WMS Логистика. Управление складом 4»

Вовремя сформированный, точный (полностью соответствующий покупательскому спросу) заказ будет являться залогом достаточной обеспеченности ООО «Промстроймонтаж» запасами сырья, а также наличия на

складе количества и ассортимента. Процесс формирования заказа на поставку станет более оперативным, прослеживаемым, управляемым, точным и менее трудоёмким. Занесение в БД «1С: WMS Логистика. Управление складом 4» прихода сырья по счетам–фактурам поставщика и автоматизация данного ключевого участка позволит контролировать весь процесс управления поставками и сбытом продукции (по статистическим данным предприятий-аналогов), снизит его трудоёмкость на 20 %, а также снизит вероятность несоответствия сроков и объемов поставок продаж в среднем на 1,5 %.

Рассмотрим следующее мероприятие по предложению скидки покупателям за большую партию товара.

Система скидок разнообразна. Прежде всего, необходимо выделить плановые и тактические скидки.

Плановые скидки используются, как правило, в рекламных целях. Например, фирма-производитель в супермаркетах устанавливает холодильные шкафы-витрины для безалкогольных напитков. Устанавливаются они за счет производителя, в результате чего супермаркет получает значительный доход при минимальных издержках.

Тактические скидки носят иной характер. Основными из них являются:

- скидки за объем (количество) приобретенного товара;
- сезонные скидки (скидки за внесезонную закупку);
- бонусные скидки;
- дисконтные скидки;
- купоны (купонач).

Вид скидки зависит от характера сделки, условий поставки, взаимоотношений с покупателями, конъюнктуры рынка, сезонного характера производства и потребления.

Скидки за большой объем закупок могут быть простыми (некумулятивными), накопительными (кумулятивными) и ступенчатыми. Механизм их формирования различен. Так, простые скидки стимулируют покупателей приобретать большие по объему партии товаров одного наименования. В результате фирма-продавец

экономит на затратах по организации продаж, хранению, транспортировке товаров, обработке документации и т. д.

Нами предлагаются тактические скидки, заключающиеся в скидке за объем (количество) приобретенного товара. Применение скидки оправдывается большим положительным эффектом над ценой заемного капитала, так как ускоренная оплата оказывает положительное воздействие на стимулирование продаж и оборачиваемости финансов ООО «Промстроймонтаж».

Рассмотрим следующее мероприятие по повышению эффективности деятельности ООО «Промстроймонтаж».

Так как большую долю в затратах занимает статья «расходы по оплате персоналу», то следует рассмотреть целесообразность мероприятия по снижению численности персонала или его замене на «дешевые» трудовые ресурсы.

Современные организации рассматривают расходы на персонал не только как цену приобретения персонала, но и определяют их с позиций ценности персонала для организации, то есть его способности приносить в будущем выгоду. Отсюда следует необходимость оценки эффективности затрат на персонал. В том случае, если ресурсы будут затрачиваться, а цели при этом достигаться не будут, или степень их достижения не будет являться достаточной, функционирование системы будет нарушено, что приведет к ее неизбежному распаду.

Именно поэтому оценка эффективности затрат на персонал должна проводиться на постоянной основе. За последние несколько лет значительно изменилась ситуация на рынке труда: трудовая иммиграция растет, количество людей работоспособного возраста уменьшается – уходят пенсионеры и лучшие кадры. При этом повсеместно разворачивается техпереворужение, на предприятие поступает новое, гораздо более сложное оборудование, то есть требования к работникам все время растут.

Эффективность производства – это соотношение цены товаров или услуг для конечного потребителя и затрат на их создание. Сегодня сложно конкурировать только за счет владения ресурсами: финансами, рабочей силой, технологиями и

материалами. Все есть на рынке, и любой участник может ими воспользоваться. Конкурентоспособность компании и рентабельность производства достигается во многом за счет процессов, происходящих внутри организации. Главные задачи управленцев топового уровня для повышения эффективности производства – мониторинг базовых показателей работы, рациональности использования ресурсов и поиск процессов, которые можно оптимизировать.

Так как при строительных работах на Севере и в Сибири привлекаются квалифицированные работники для работы «вахтовым методом», которые живут, как правило, за Уралом (Башкирия, Поволжье), то расходы по их доставке к месту работы происходит за счет работодателя (ООО «Промстроймонтаж»). Что повышает прочие расходы на транспортировку персонала. Нами предлагается сохранить «кадровое ядро» и часть производственных работников заменить трудовыми иммигрантами (жителями Казахстана), чтобы снизить расходы и на транспортировку и расход на оплату труда иммигрантов.

3.2 Оценка предложенных мероприятий по повышению эффективности деятельности организации

Рассчитаем экономический эффект от внедрения предложенных в разделе 3.1 мероприятий, чтобы оценить их целесообразность / эффективность и влияние на показатели ООО «Промстроймонтаж» в прогнозном году. Рассмотрим экономический эффект от автоматизации оперативного учета управления поставками и отгрузкой готовой продукции с установкой блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Экономический эффект от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4»

Показатель, тыс. руб.	Расчет значений	Сумма
Запасы сырья на начало 2019 года (Он')	368 786	368 786
Запасы сырья на конец 2019 года (Ок)	540 114	540 114
Поступление сырья в 2019 году (П)	Данные бухгалтерии	741 250

Окончание таблицы 3.1

Показатель, тыс. руб.	Расчет значений	Сумма
Планируемое поступление товаров в 2020 году	$641\,250 + 20\%$	769 500
Вероятность несоответствия сроков поставок и отгрузок	$769\,500 \cdot 1,5\%$	11 542,5
Дополнительный денежный поток за счет внедрения WMS Логистика	11 542,5	11 542,5
Стоимость «1С:WMS Логистика. Управление складом 4»	http://1c.ru/	198,0
Рентабельность деятельности, %	$100\% - 929\,495 / 8\,841\,445 \times 100\%$	10,51
Дополнительная валовая прибыль от установки Блока WMS Логистика	$(11\,542,5 \times 10,51\%) - 198$	1015,12

Динамика показателей ООО «Промстроймонтаж» от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» на рисунке 3.3.

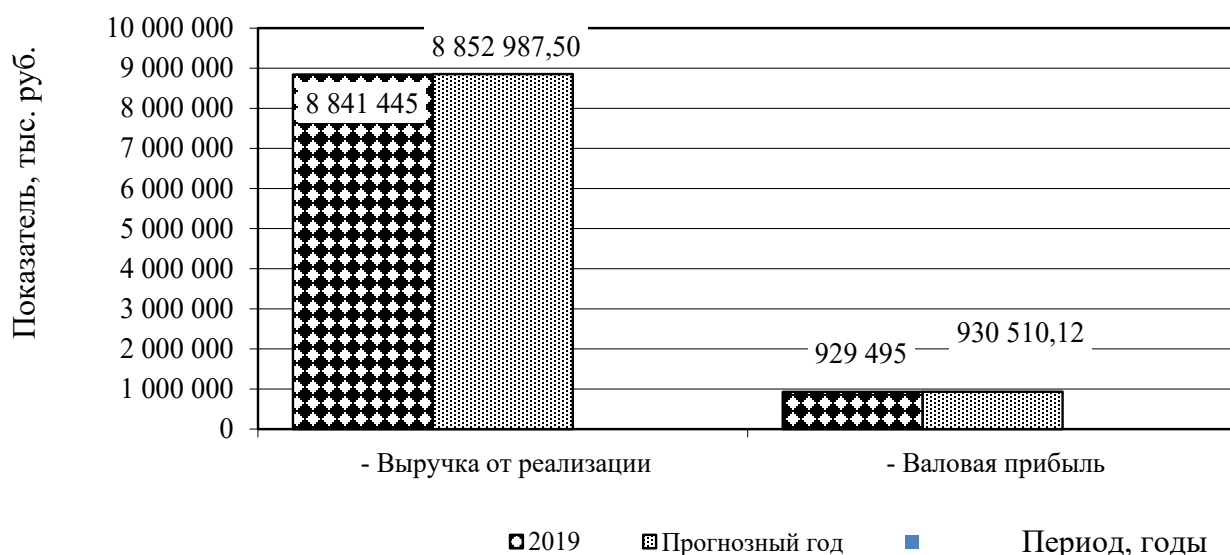


Рисунок 3.3 – Динамика ООО «Промстроймонтаж» показателей от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4»

В блоке «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» реализованы следующие основные функции:

- координация бизнес-процессов производства, сбыта, снабжения;
- оперативность ведения складского хозяйства, доставки товаров/услуг клиентам и управление этими взаимосвязанными процессами;
- организация эффективного взаимодействия участников процессов:

подразделений ООО «Промстроймонтаж», её поставщиков, реселлеров, клиентов. Экономический эффект от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» заключается в соблюдении сроков поставки сырья и готовой продукции ООО «Промстроймонтаж», которые могут принести дополнительный денежный поток (выручку) в сумме 11 542,5 тыс. руб. С учетом рентабельности 2019 года (10,51%) и ценой программного продукта (198 тыс. руб.) реализация мероприятия принесет дополнительную прибыль 1015,12 тысяч рублей.

Из Приложения А следует, что произошел рост запасов с 368 786 тыс. руб. до 540 114 тыс. руб., а её доля в составе оборотных активах существенна (48,15 %), также заметен рост расходов на хранение готовой (неликвидной) продукции. Предлагаемое мероприятие заключается в предложении скидок за неликвидную продукцию ООО «Промстроймонтаж». К неликвидной продукции относят – кабельные металлоконструкции: лотки, коробка, стойки, полки.

Расчет состояния запасов готовой продукции за 2017–2018 гг. в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет состояния запасов готовой продукции за 2017–2018 гг.

Показатель, тыс. руб.	Период, годы		
	2017	2018	2019
Выручка	5 026 879	6 464 727	8 841 445
Средний однодневный объем реализации	5 026 879 : 365	6 464 727 : 365	8 841 445 : 365
Запасы готовой продукции в сумме за год	124 755,93	218 746,17	345 751,87
Расчет количества дней	124 755,93 : 13 772,27	218 746,17 : 17 711,58	345 751,87 : 24 223,14

Полученные отклонения товарных запасов ООО «Промстроймонтаж» за 2017 – 2019 годы представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Анализ состояния готовой продукции ООО «Промстроймонтаж»

Показатель	Период, годы			Отклонение	
	2017	2018	2019	2018	2019
Выручка	5 026 879	6 464 727	8 841 445	+1 437 878	+2 376 719
Однодневный объем реализации	13 772,27	17 711,58	24 223,14	+3 939,31	+6 511,56
Запасы готовой продукции в сумме за год	124 755,93	218 746,17	245 751,87	+93 990,24	+127 005,7
Срок нормирования запасов, дни	9,06	12,35	14,27	+2,31	+1,9

Отклонение от показателя 2018 года в днях (1,9 дней и в сумме 46 596,09 тысяч рублей ($1,9 \cdot 24 223,14$) показывает, что продукция была реализована на 2 дня позже, чем было запланировано. Это говорит о том, что в среднем в запасах готовой продукции за счет увеличения оборачиваемости «заморожено» 46 596,09 тысяч рублей. Также из таблицы 3.3 видно, что запасы готовой продукции на конец периода увеличились 127 005,7 тыс. руб.

Для номенклатурных групп – кабельные металлоконструкции, основным покупателям ООО «Нефтегазмонтажавтоматика» и ООО «СГК Автоматизация» следует предложить скидку за количество закупаемого товара. Под скидкой за количество понимают уменьшение цены для заказчика, приобретающего большой объем продукции.

Экономия складывается за счет сокращения издержек по хранению, поддержанию запасов и транспортировке, такие скидки служат для потребителя стимулом делать закупки у одного предприятия – производителя, а не у нескольких поставщиков. Таким образом, при покупке продукции предприятия ООО «Промстроймонтаж» от 1000 тыс. руб. будут предоставлены следующие виды скидок, представленные в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Скидки за количество закупаемой (неликвидной) продукции, основными покупателям

Объем реализации партии, тыс. руб. в том числе:	Процент скидок, %
– до 1 000	5,0
– до 1 500	7,0
– от 1500	8,0
– от 2 000 и более	10,0

Так как постоянные покупатели продукции (ООО «Нефтегазмонтажавтоматика» и ООО «СГК Автоматизация») как правило, покупают партии около 1 млн. руб., то планируется, что с учетом внедрения предлагаемого мероприятия по скидкам за количество закупаемой продукции, объемы реализации будут увеличены до (более 2,0 млн. руб.).

Расчет эффективности мероприятия по предоставлению скидок от количества закупаемой готовой продукции произведен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет эффективности мероприятия по предоставлению скидок от количества закупаемой готовой продукции

Показатели, тыс. руб.	Расчет показателей	Значения
Готовая продукция 2019 года	Таблица 3.2	345 751,87
Избыток готовой продукции	Таблица 3.3	127 005,7
Планируемое повышение выручки при применении скидок от количества закупаемой продукции	127 005,7 – 10 %	114 305,13
Дополнительная валовая прибыль за счет внедрения мероприятия	114 305,13 · 10,51 %	12 013,47
Готовая продукция (прогноз)	345 751,87 – 127 005,7	218 746,17

Типичным примером является условие «10 руб. за штуку при покупке менее 100 штук; 9 руб. за штуку при покупке 100 штук и более». Скидка за количество должна предлагаться всем заказчикам, но при этом не превышать суммы экономии издержек производителя в связи со сбытом больших партий продукции.

Эффект от мероприятия по применению скидок на неликвидную продукцию на рисунке 3.4.

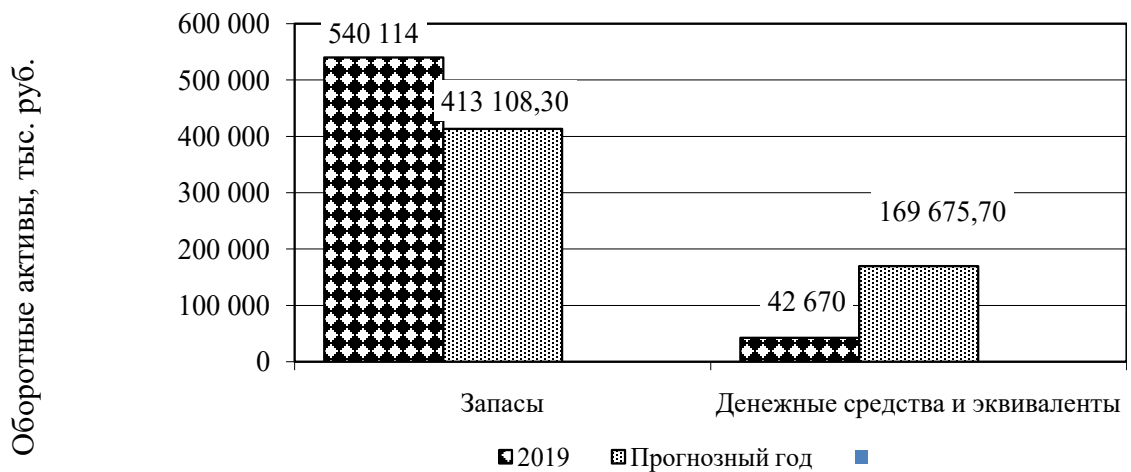


Рисунок 3.4 – Динамика показателей ООО «Промстроймонтаж» от применения скидок по неликвидной продукции

Планируемое увеличение выручки от применения скидок от количества реализуемой готовой продукции составит 114 305,13 тыс. руб. И с учетом снижения запасов готовой продукции на 127 005,7 тыс. руб., денежные средства увеличатся на 114 305,13 тыс. руб. Рассмотрим, как изменится выручка от внедрения предложенного мероприятия на рисунке 3.5.

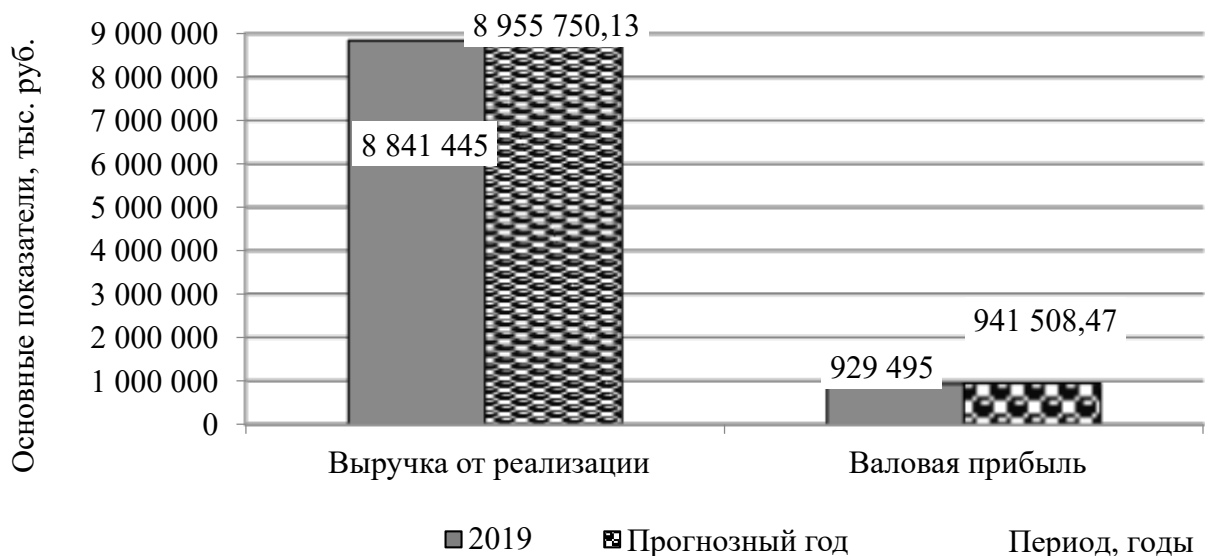


Рисунок 3.5 – Динамика выручки и валовой прибыли ООО «Промстроймонтаж» при продаже готовой продукции со скидками

Таким образом, помимо дополнительного финансового потока от

высвобождения денежных средств в запасах, ООО «Промстроймонтаж» за счет применения скидок увеличит оборачиваемость денежных средств, и с учетом уровня себестоимости в выручке 2019 года 89,49 %, увеличит валовую прибыль на 12 013,47 тыс. руб., которая составит 941 508,47 тыс. руб.

Следовательно, эффективность применения скидок к неликвидной продукции ООО «Промстроймонтаж» обоснована.

Так как в отчете о финансовых результатах себестоимость продаж занимает 89,49 %, а прочие расходы увеличились почти 7 раз, то это снижает величину прибыли и эффективность деятельности.

В таблице 3.6 рассмотрим эффективность мероприятия по оптимизации кадров ООО «Промстроймонтаж». Современный энциклопедический словарь определяет понятие оптимизация как «процесс нахождения наилучшего (из множества возможных) варианта решения задачи при заданных требованиях и ограничениях», соответственно оптимизация управления процессом представляет собой определение пути достижения цели при обеспечении наилучших значений показателей, характеризующих этот процесс [56, с. 19].

Таблица 3.6 – Расчет эффективности мероприятия оптимизации кадров

Показатели, тыс. руб.	Расчет показателей	Значения
Затраты на оплату труда всего персонала	Данные финансового отдела	3 775 723,5
Затраты на оплату труда промышленного персонала	Данные финансового отдела	2 076 647,93
Прочие расходы по оплате проезда промышленного персонала	$2\,076\,647,93 \cdot 4,9\%$	101 755,75
Среднесписочное количество персонала в 2019 году, чел	1670	1670
Среднемесячная оплата труда работника	60	60
Планируемое количество работников к замене на трудовых иммигрантов	210	210
Планируемая среднемесячная оплата труда одного трудового иммигранта	40	40
Экономия Фонда оплаты труда при оптимизации кадров, месяц	$(60-40) \cdot 210$	4 200

Окончание таблицы 3.6

Показатели, тыс. руб.	Расчет показателей	Значения
Экономия Фонда оплаты труда при оптимизации кадров, год	$(60-40) \cdot 210 \cdot 12$	50 400
Страховые отчисления от ФОТ персонала, планируемого к оптимизации	$(210 \cdot 60) \cdot 12 \cdot 30,2\%$	45 662,4
Экономия на страховые отчисления от ФОТ при оптимизации кадров	$45 662,4 - (210 \cdot 40) \cdot 12 \cdot 30,2\%$	15 220,8
Экономия по оплате проезда промышленного персонала	$45\% \cdot 101 755,75$	45 790,09
Эффект от предложенной рекомендации по оптимизации кадров	$50 400 + 15 220,8 + 45 790,09$	111 410,89

Таким образом, предложенное мероприятие по оптимизации кадров снизит затраты по оплате труда на 50 400 тыс. руб., снизит сумму отчислений на страховые взносы (-15 220,8 тыс. руб.) и заметен спад расходов по доставке вахтовиков к месту работы на 45 790,09 тыс. руб.

Что даст экономию в сумме 111 410,89 тыс. руб.

Снижение расходов положительно сказывается на валовой и чистой прибыли, следовательно, повышается эффективность деятельности.

Снижение расходов по оплате труда показано на рисунке 3.6.

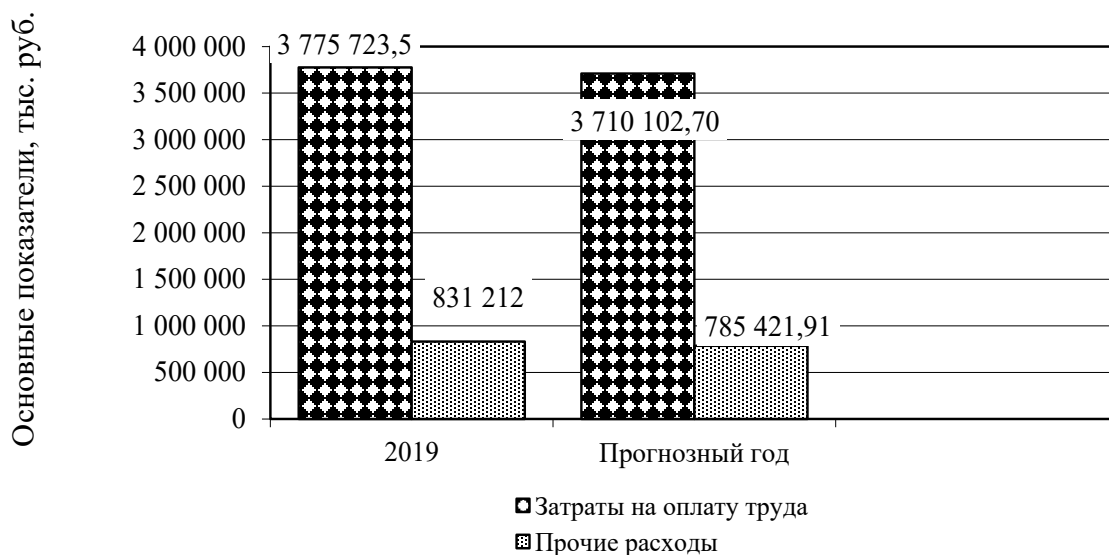


Рисунок 3.6 – Динамика показателей ООО «Промстроймонтаж» от мероприятия по оптимизации кадров

Снижение себестоимости из-за экономии по оплате труда, повысит показатель валовой прибыли на 65 620,8 тыс. руб., что демонстрирует рисунок 3.7.

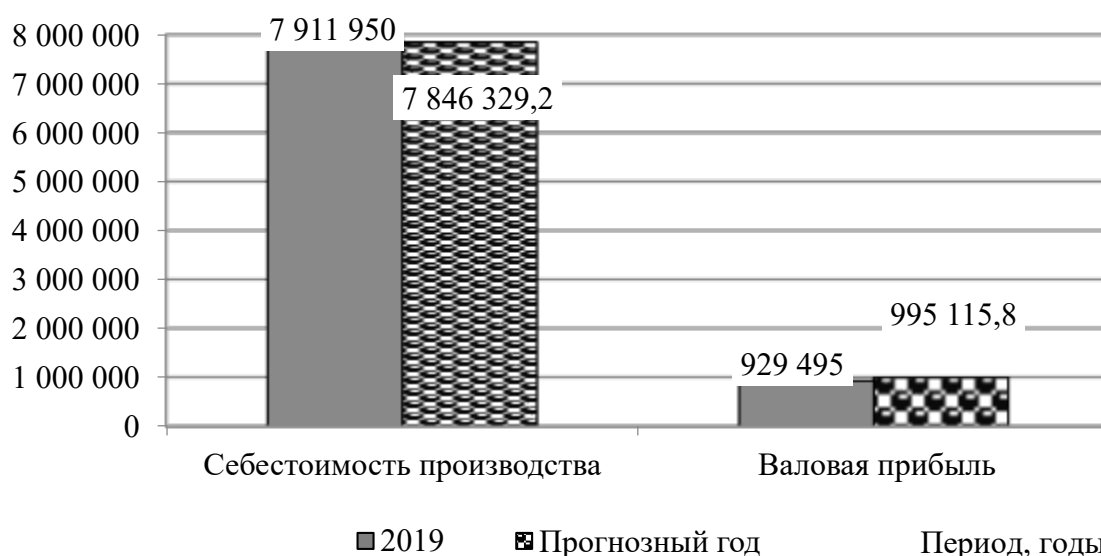


Рисунок 3.7 – Динамика выручки и валовой прибыли ООО «Промстроймонтаж» при продаже готовой продукции со скидками

Следовательно, мероприятие по оптимизации кадров принесет эффект, который заключается в экономии по затратам на персонал в сумме 111 410,89 тыс. руб., которое повысит эффективность деятельности, что характеризуется ростом валовой прибыли до 995 115,8 тыс. руб.

3.3 Оценка экономической эффективности от предложенных рекомендаций

Реализация предлагаемых мероприятий помимо повышения эффективности организации строительной деятельности позволит предприятию увеличить финансовые результаты деятельности, за счет мероприятий:

- 1) Для улучшения складского учета целесообразно докомплектовать (дополнить) существующую программу блоком «WMS Логистика. Управление складом 4», предлагаемой компанией «AXELOТ» на базе программных продуктов системы «1С: 8». Назначение автоматизированной системы – быстрое выполнение операций, контроль и снижение величины ошибок при составлении заказа. Занесение в БД «1С: WMS Логистика. Управление складом 4» прихода

сырья по счетам – фактурам поставщика и автоматизация данного ключевого участка позволит контролировать весь процесс управления поставками и сбытом продукции (по статистическим данным предприятий-аналогов), снизит его трудоёмкость на 20 %, а также снизит вероятность несоответствия сроков и объемов поставок объемам продаж в среднем на 1,5 %.

– Экономический эффект от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» заключается в соблюдении сроков поставки сырья и готовой продукции ООО «Промстроймонтаж», которые могут принести дополнительный денежный поток (выручку) в сумме 11 542,5 тыс. руб. С учетом рентабельности 2019 года (10,51%) и ценой программного продукта (198 тыс. руб.) реализация мероприятия принесет дополнительную прибыль 1015,12 тысяч рублей.

2) В связи с увеличением запасов готовой продукции для номенклатурных групп – кабельные металлоконструкции, основным покупателям ООО «Нефтегазмонтажавтоматика» и ООО «СГК Автоматизация» следует предложить скидку за количество закупаемого товара. Так как постоянные покупатели продукции как правило покупают партии около 1 млн. руб., то планируется, что с учетом внедрения предлагаемого мероприятия по скидкам за количество закупаемой продукции объемы реализации будут увеличены до (более 2 млн. руб.). Помимо дополнительного финансового потока от высвобождения денежных средств в запасах, ООО «Промстроймонтаж» за счет применения скидок увеличит выручку на 114 305,13 тыс. руб., оборачиваемость средств, и с учетом уровня себестоимости в выручке 2019 года 89,49 %, валовую прибыль на 12 013,47 тыс. руб., которая составит 941 508,47 тыс. руб.

3) Так как при строительных работах на Севере и в Сибири привлекаются квалифицированные работники для работы «вахтовым методом», которые живут, как правило за Уралом (Башкирия, Поволжье), то расходы по их доставке к месту работы происходит за счет работодателя (ООО «Промстроймонтаж»). Что повышает прочие расходы на транспортировку персонала. Нами предлагается сохранить «кадровое ядро» и часть производственных работников заменить

трудовыми иммигрантами (жителями Казахстана), чтобы снизить расходы и на транспортировку и расход на оплату труда иммигрантов.

Предложенное мероприятие по оптимизации кадров снизит затраты по оплате труда на 50 400 тыс. руб., снизит сумму отчислений на страховые взносы (–15 220,8 тыс. руб.) и заметен спад расходов по доставке вахтовиков к месту работы на 45 790,09 тыс. руб. Что даст экономию в сумме 111 410,89 тыс. руб.

Составим прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Промстроймонтаж» в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Прогнозный отчет о финансовых результатах строительной организации ООО «Промстроймонтаж»

Показатель, тыс. руб.	2019	Прогнозный год	Изменение
Выручка от реализации продукции	8 841 445	8 967 292,63	125 847,63
Себестоимость проданной продукции	7 911 950	7 958 950,24	+ 47 000,24
Валовая прибыль	929 495	1 008 342,39	+ 78 847,39
Управленческие расходы	149 818	149 818	–
Прибыль от реализации	779 677	858 524,39	+ 78 847,39
Проценты к получению	114 071	114 071	–
Проценты к уплате	33 147	33 147	–
Прочие доходы	398 913	398 913	–
Прочие расходы	831 212	785 421,91	– 45 790,09
Прибыль (убыток) до налогообложения	428 302	552 939,48	+ 124 637,48
Текущий налог на прибыль	88 833	110 587,9	+21 754,9
Прочее	– 14 942	– 14 942	–
Чистая прибыль (убыток)	324 527	427 409,58	+ 102 882,58

Таким образом, при внедрении предложенных рекомендаций выручка повысится на 125 847,63 тыс. руб., себестоимость также увеличится, с учетом доли себестоимости в выручке 2019 года (89,49 %) на 112 621,04 тыс. руб., а с учетом мероприятия по оптимизации кадров себестоимость снизится 111 410,89 тыс. руб., прогнозный показатель 47 000,24 тыс. руб. (112 621,04– 65 620,8)

Увеличение валовой прибыли составит 78 847,39 тыс. руб., прибыль от продаж увеличится на 78 847,39 тыс. руб. Рост прибыли до налогообложения увеличит величину налога на 21 754,9 тыс. руб., итог реализации всех мероприятий – рост чистой прибыли на 102 882,58 тыс. руб.

Динамика прогнозных финансовых результатов, характеризующих эффективность мероприятий, представлена на рисунке 3.8.

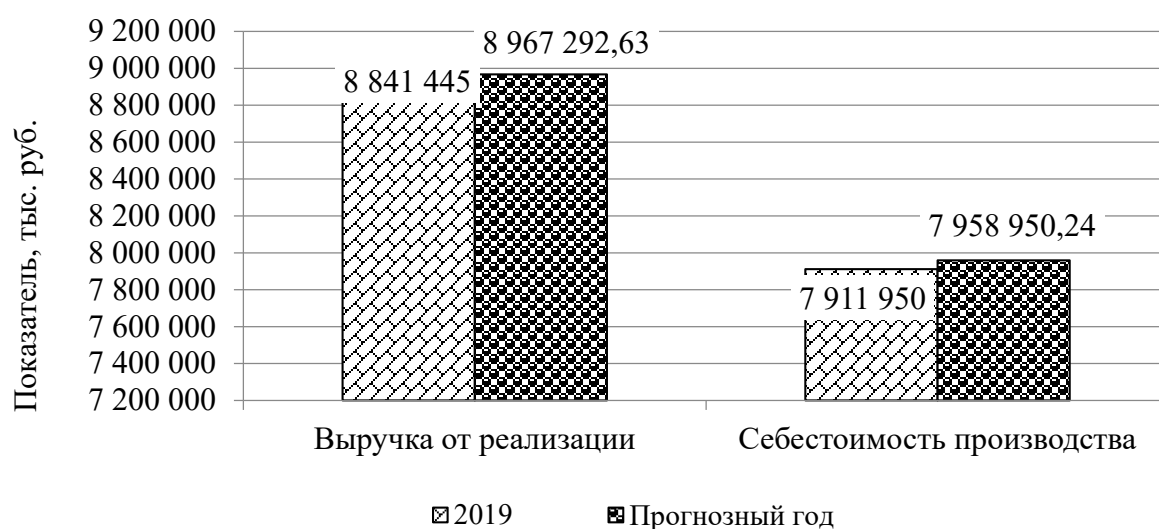


Рисунок 3.8 – Экономический эффект с учетом мероприятий

Предложенный комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности соответствует оперативным целям ООО «Промстроймонтаж» и ориентирована на повышение стратегического позиционирования. План мероприятий является экономически эффективным.

Руководство ООО «Промстроймонтаж» понимает, что в целях нормирования производственного процесса при недостаточности финансовых средств, требуется обеспечение минимизации затрат. Для этого также предлагается проводить следующие мероприятия:

- внедрить гибкую систему расчетов с поставщиками и покупателями;
- устанавливать связи с перспективными поставщиками и покупателями;
- осуществлять переход на работу с поставщиками, практикующими ускоренную оплату, без отсрочки платежей.

Динамика прибыли, характеризующей эффективность организации строительной деятельности ООО «Промстроймонтаж» показана на рисунке 3.9.

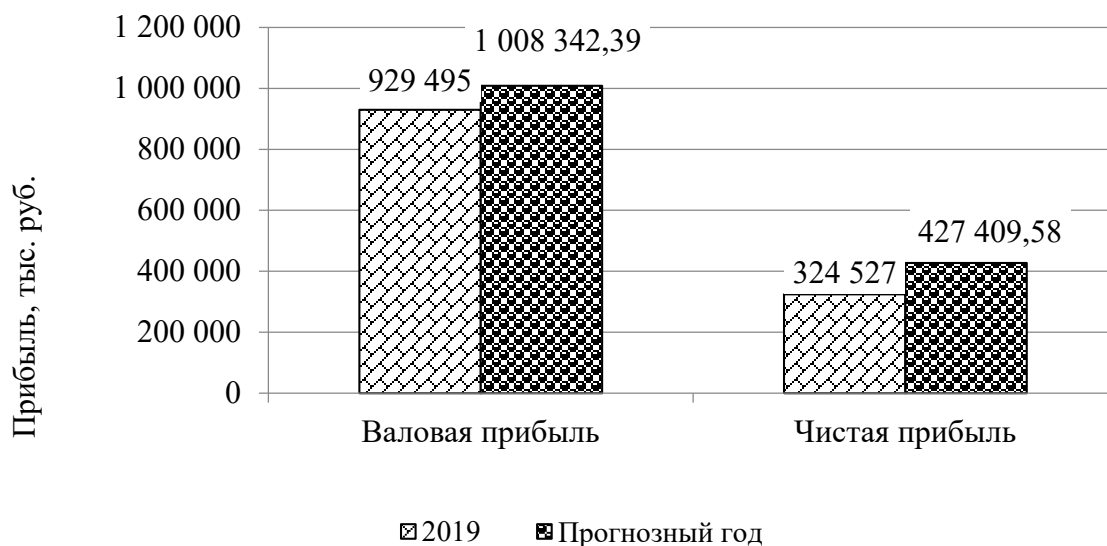


Рисунок 3.9 – Динамика прогнозной прибыли ООО «Промстроймонтаж» с учетом комплекса мероприятий

Далее в таблице 3.8 дадим оценку рентабельности ООО «Промстроймонтаж» после предлагаемых мероприятий.

Таблица 3.8 – Прогнозная рентабельность ООО «Промстроймонтаж»

Показатели	2019	Прогнозный год	Изменения, +,-
Рентабельность основной деятельности	9,85	10,79	+0,94
Рентабельность активов	28,93	38,1	+9,17
Рентабельность продаж	3,67	9,57	+5,9
Коэффициент коммерческой платежеспособности, раз	1,33	2,21	+0,88

Из таблицы 3.9 видно, что реализация комплекса мероприятий принесет экономический эффект, о чём говорит рост рентабельности основной деятельности ООО «Промстроймонтаж» с 9,85 % до 10,79 %, а также рентабельности продаж с 3,67 % до 9,57 %.

Динамика рентабельности представлена на рисунке 3.10.

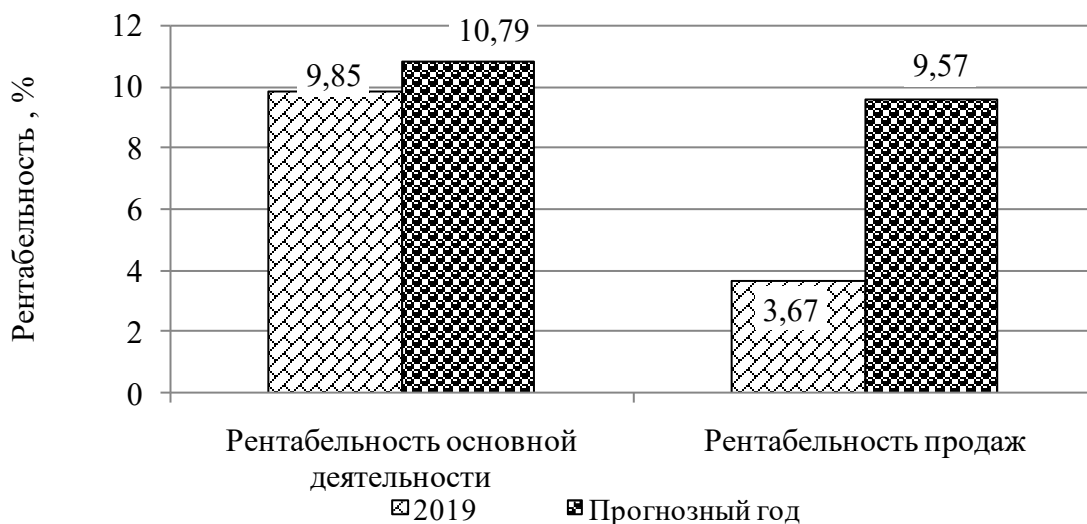


Рисунок 3.10 – Прогнозная рентабельность ООО «Промстроймонтаж»

Предложенные мероприятия позволят увеличить рентабельность основной деятельности на 0,94 %, рентабельность активов на 9,17 %, рентабельность продаж на 5,9 % и увеличить коэффициент коммерческой платежеспособности в 0,88 раза, следовательно, предложенные рекомендации эффективны и могут быть внедрены в деятельность ООО «Промстроймонтаж».

Выводы по разделу 3

Реализация предлагаемых мероприятий помимо повышения эффективности организации строительной деятельности позволит предприятию увеличить финансовые результаты деятельности, за счет мероприятий:

1) Для улучшения складского учета целесообразно докомплектовать (дополнить) существующую программу блоком «WMS Логистика. Управление складом 4», предлагаемой компанией «AXELOT» на базе программных продуктов системы «1С: 8». Экономический эффект от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» заключается в соблюдении сроков поставки сырья и готовой продукции ООО «Промстроймонтаж», которые могут принести дополнительный денежный поток (выручку) в сумме 11 542,5 тыс. руб. С учетом рентабельности 2019 года (10,51%) и ценой программного продукта (198 тыс. руб.) реализация мероприятия принесет дополнительную прибыль 1015,12 тысяч рублей.

2) Высвобождение денежных средств в запасах, ООО «Промстроймонтаж» за счет применения скидок увеличит выручку на 114 305,13 тыс. руб., оборачиваемость средств, и с учетом уровня себестоимости в выручке 2019 года 89,49 %, валовую прибыль на 12 013,47 тыс. руб., которая составит 941 508,47 тыс. руб.

3) Замена промышленного персонала трудовыми иммигрантами (жителями Казахстана), снизит затраты по оплате труда на 50 400 тыс. руб., снизит сумму отчислений на страховые взносы (-15 220,8 тыс. руб.) и заметен спад расходов по доставке вахтовиков к месту работы на 45 790,09 тыс. руб. Что даст экономию в сумме 111 410,89 тыс. руб.

При внедрении предложенных рекомендаций выручка повысится на 125 847,63 тыс. руб., себестоимость также увеличится, с учетом доли себестоимости в выручке 2019 года (89,49 %) на 112 621,04 тыс. руб., а с учетом мероприятия по оптимизации кадров себестоимость снизится 111 410,89 тыс. руб., прогнозный показатель 47 000,24 тыс. руб. (112 621,04– 65 620,8).

Увеличение валовой прибыли составит 78 847,39 тыс. руб., прибыль от продаж увеличится на 78 847,39 тыс. руб. Рост прибыли до налогообложения увеличит величину налога на 21 754,9 тыс. руб., итог реализации всех мероприятий – рост чистой прибыли на 102 882,58 тыс. руб.

Предложенные мероприятия позволят увеличить рентабельность основной деятельности на 0,94 %, рентабельность активов на 9,17 %, рентабельность продаж на 5,9 % и увеличить коэффициент коммерческой платежеспособности в 0,88 раза, следовательно, предложенные рекомендации эффективны и могут быть внедрены в деятельность ООО «Промстроймонтаж».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждая коммерческая фирма в условиях современной экономики стремится к лучшим результатам финансовой деятельности – повышению эффективности и рентабельности, и стремится стать конкурентоспособным. Чем выше конкурентоспособность, тем выше потенциал развития. Нами проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Промстроймонтаж», в результате исследования получены следующие результаты:

Изменение валюты баланса актива ООО «Промстроймонтаж» произошло за счет:

1. Увеличения оборотных активов в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 62 223 тысяч рублей и за 2019 г. на 167 432 тыс. руб. На выявленную динамику в большей степени повлияло увеличение запасов и затрат (НДС) предприятия. За 2017–2019 гг. доля запасов в активах увеличилась с 30,75 % до 40,81 %.

2. Изменения дебиторской задолженности в 2018 г. увеличение на 2100 тыс. руб., а в 2019 году снижение на 66 592 тыс. руб.

3. В активе имущества наиболее весомой частью имущества являются оборотные активы. На долю этого раздела актива в 2017 г. приходилось 69,26 %, в 2018 г. – 70,80 %, в 2019 г. – 74,92 % валюты баланса.

4. Положительной оценки заслуживает увеличение доли денежных средств за анализируемый период с 3,60% до 3,80% – наиболее ликвидных активов, позволяющих предприятию вовремя рассчитываться по своим обязательствам.

Общий коэффициент ликвидности на протяжении трех периодов ниже нормы, причем в 2018 году он снижается на 0,03%, а в 2019 году увеличивается на 0,2%, но все же не попадает в нижнюю границу нормы. Коэффициент срочности выше нормативного значения, и, несмотря на его снижение в 2018 году на 0,01%, в 2019 году наметился рост на 0,17%. Это говорит о том, что ООО «Промстроймонтаж» в состоянии оплатить наиболее срочные свои обязательства.

Коэффициент «критической оценки» ниже нормативного значения и в 2018 году снижается на 0,05%, а в 2019 году повышается на 0,22 %, но все равно ниже нормативного значения на 0,21%. Коэффициент текущей ликвидности также

нестабилен, и в 2018 году снижается на 1,35%, а в 2019 году повышается на 46,22 %.

За 2018 г. выручка возросла на 1 437 848 тыс. руб., а за 2019 г. увеличилась на 2 376 718 тыс. руб. это говорит о том, что выполнен большой объем строительно-монтажных работ. Себестоимость работ также увеличилась, за 2018 год на 28,5 %, а за 2019 год на 31,9 %, темп роста себестоимости в 2019 году ниже темпа роста выручки, что является соблюдением «золотого правила экономики», при котором темп роста выручки должен быть выше темпа роста себестоимости.

Динамика валовой прибыли говорит о том что, годовой доход ООО «Промстроймонтаж» за 2018 г. увеличился на 108 450 тыс. руб., а за 2019 г. увеличилась почти в два раза.

Чистый убыток ООО «Промстроймонтаж» за 2018 г. снизился с 37 144 тыс. руб., до 1 287 тыс. руб. в 2018 году, а в 2019 году получена чистая прибыль в размере 324 527 тыс. руб., что произошло за счет превышения темпов доходов над расходами

Рассматривая разные альтернативы, выявлено, что худшим образом соотносится с ООО «Промстроймонтаж» два элемента микросреды. Эти элементы: высокий уровень расходов и низкая оборачиваемость средств предприятия. Также видно, что у предприятия неэффективная система стратегического планирования, недостаток технологий высокого класса. В отношении превышения расходов над доходами, низкой оборачиваемости капитала и уровня издержек ООО «Промстроймонтаж» уступает конкурентам. Прежде всего, этому способствовало снижение платежеспособности части предприятий – постоянных заказчиков строительных работ, недостаток собственных средств и высокая доля денежных средств, которые вложены в запасы и затраты ООО «Промстроймонтаж».

Нами предложен комплекс мероприятий и рассчитан экономический эффект:

1) Экономический эффект от внедрения блока «1С:WMS Логистика. Управление складом 4» заключается в соблюдении сроков поставки сырья и готовой продукции ООО «Промстроймонтаж», которые могут принести

дополнительный денежный поток (выручку) в сумме 11 542,5 тыс. руб. С учетом рентабельности 2019 года (10,51%) и ценой программного продукта (198 тыс. руб.) реализация мероприятия принесет дополнительную прибыль 1015,12 тысяч рублей.

2) Высвобождение денежных средств в запасах, ООО «Промстроймонтаж» за счет применения скидок увеличит выручку на 114 305,13 тыс. руб., оборачиваемость средств, и с учетом уровня себестоимости в выручке 2019 года 89,49 %, валовую прибыль на 12 013,47 тыс. руб., которая составит 941 508,47 тыс. руб.

3) Замена промышленного персонала трудовыми иммигрантами (жителями Казахстана), снизит затраты по оплате труда на 50 400 тыс. руб., снизит сумму отчислений на страховые взносы (-15 220,8 тыс. руб.) и заметен спад расходов по доставке вахтовиков на 45 790,09 тыс. руб., экономия 111 410,89 тыс. руб.

При внедрении предложенных рекомендаций выручка повысится на 125 847,63 тыс. руб., себестоимость также увеличится, с учетом доли себестоимости в выручке 2019 года (89,49 %) на 112 621,04 тыс. руб., а с учетом мероприятия по оптимизации кадров себестоимость снизится 111 410,89 тыс. руб., прогнозный показатель 47 000,24 тыс. руб. (112 621,04– 65 620,8).

Увеличение валовой прибыли составит 78 847,39 тыс. руб., прибыль от продаж увеличится на 78 847,39 тыс. руб., итог реализации всех мероприятий – рост чистой прибыли на 102 882,58 тыс. руб. Предложенные мероприятия позволят увеличить рентабельность основной деятельности на 0,94 %, рентабельность активов на 9,17 %, рентабельность продаж на 5,9 % и увеличить коэффициент коммерческой платежеспособности в 0,88 раза, следовательно, предложенные рекомендации эффективны и могут быть внедрены в деятельность ООО «Промстроймонтаж».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ (в действующей редакции) [Электронный ресурс] // Собрание законодательства РФ. – (Дата обращения 10.03.2020)

2 Налоговый кодекс РФ от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ (в действующей редакции) [Электронный ресурс] // Собрание законодательства РФ. – (Дата обращения 10.03.2020)

3 О бухгалтерском учете: федеральный закон от 21.11.1996г. № 129-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 № 402–ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» 2020. – (Дата обращения 10.03.2020)

4 Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» 2018.– Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. (09.06.2020). – (Дата обращения 10.03.2020)

5 План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкция по его применению (в ред. последующих изменений и дополнений) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» 2018.– Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. (12.06.2020). – (Дата обращения 10.03.2020)

6 ПБУ 9/99 «Доходы организации» (Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 №32н) (с изменениями и дополнениями от 6.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс» 2020.

7 ПБУ 10/99 «Расходы организации» (Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 №33н) (с изменениями и дополнениями от 6.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс» 2020.

8 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (с изменениями и дополнениями от 6.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс» 2020.

Учебная литература

- 9 Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2018.– 259с.
- 10 Алтухова, А. Т. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия / А. Т. Алтухова //– М.: Ника-Центр, –2017.–№ 9.– С.35–38.
- 11 Андреева, А.Е. Многофакторный анализ конкурентоспособности предприятия / А.Е. Андреева // Наука и бизнес: пути развития.–2017.–№ 3.– С. 25–28.
- 12 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для вузов / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2013. – 372 с.
- 13 Басовский, Л.Е. Менеджмент: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 240 с.
- 14 Борисов, А. Б. Анализ и диагностика конкурентоспособности предприятия: учеб. пособие / А.Б. Борисов. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 213 с.
- 15 Белов, В. А. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. / В. А. Белов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 176 с.
- 16 Белоусова, Д.С. Понятие и сущность конкурентоспособности. Факторы, влияющие на конкурентоспособность / Д.С. Белоусова// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2016. № 15–2.– С.72–76.
- 17 Березов, Н. И. Конкуренция в экономике / А. И. Березов. – М.: Ника-Центр, 2018. – 768 с.
- 18 Бланк, И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк.– М.: Ника-Центр, 2018. – 528 с.
- 19 Болдырева, Т.В. Персонал как основной источник конкурентного преимущества компании / Т.В. Болдырева // Наука и общество.–2017.–№ 2 (28).– С. 4–10.
- 20 Бронникова, Т.С. Экономика фирмы. Учебное пособие. / Т.С. Бронникова. – М.: Теис, 2018. – 222 с.
- 21 Вашко, Т.А. Стратегия и конкурентоспособность/ Т.А. Вашко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – № 7

(7).–С.10.–13.

22 Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2016. – 296 с.

23 Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2018. – 200 с.

24 Градов, А.П. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие. – СПб.: Специальная литература, 2017. – 959 с.

25 Григорьева, Т.И. Стратегический финансовый анализ / НИУ ВШЭ М. – 244с.

26 Гуркина, С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. 2017. № 1 (25). С. 45-47.

27 Дронин, Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-12 (21). С. 196-197.

28 Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2016.– 400 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60460.html>.– ЭБС «IPRbooks». – (Дата обращения 15.03.2020)

29 Жердева, О.Ю. Влияние рисков на эффективность управления производственной деятельностью / О.Ю. Жердева // Синергия Наук. 2017. № 15. С. 169-175

30 Зайончик. Л.Л. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.Л.Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 148 с.

31 Зайончик, Л.Л. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа хозяйственной деятельности / Л.Л. Зайончик // Научно-аналитический экономический журнал. 2017. № 6 (17). С. 2.

32 Захарова, Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 5. С. 71.

33 Зубова, Е.В. Феномен эффективности деятельности российских предприятий / Е.В. Зубова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2017. Т. 3. № 1 (2). С. 173-175.

34 Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: КноРус, 2018. – 230 с.

35 Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 285 с.

36 Игонина, Л.Л. Финансовый анализ: учебник / Л.Л. Игонина, У.Ю. Рощектаева, В.В. Вихарев. – М.: Русайнс, 2019. – 160 с.

37 Исаенко, Н.Н. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия / Н.Н. Исаенко // Инновационная экономика и общество. 2017. № 3 (17). С. 2-6.

38 Ишкинина, Г.Ш. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия / Г.Ш. Ишкинина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 61-63.

39 Казакова, М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки. 2018. № 2 (26). С. 38-41.

40 Калиева, О. М. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / О.М. Калиева // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). - Казань: Бук, 2014. - С. 93-96.

41 Катькало, В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2017. – 548 с.

42 Коган, А. Б. Теоретические аспекты эффективности экономических систем / А. Б. Коган, Н. П. Болдырева // Вестник Оренбургского государственного университета. 2016. –№ S8. – С. 45 – 55.

43 Колпакова, Т.С. Роль экономического анализа в повышении эффективности деятельности предприятия / Т.С. Колпакова, А.Д. Прохоренко // Вестник научных конференций. 2017. № 2-1 (18). С. 81-82.

44 Корзун, Л.Н. Применение методов управленческого анализа в оценке эффективности деятельности предприятия на основе форм отчетности / Л.Н. Корзун // Политика, экономика и инновации. 2016. № 1 (11). С. 14.

45 Коротков, Э.М. Концепция российского менеджмента: учебник.— М.: Дека, 2016. – 896 с.

46 Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией: учебник. – М.: Русская Деловая Литература, 2018. – 768 с.

47 Коршунова, Д.А. Проблема оценки эффективности деятельности предприятия / Д.А. Коршунова // Nauka-Rastudent.ru. 2017. № 1. С. 8.

48 Кэмпбел, Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой.— М.: ООО «Издательство Проспект», 2017. – 337 с.

49 Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес–процессов в цепях поставок: учебник / В. В. Дыбская. – М.: Эксмо, 2016. – 939 с.

50 Логистика складирования: учебник / В. В. Дыбская. – М.: Инфра–М, 2017. – 557 с.

51 Любушин, Н.П. Финансовый анализ: учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: Эксмо, 2016. – 589 с.

52 Мескон, М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. – М.: Дело, 2016. – 504 с.

53 Минько, Э.В. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебник / Э.В. Минько, А.Э. Минько. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 608 с.

54 Минцберг, Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. - СПб.: Питер, 2015. – 567 с.

55 Николаева, Т.П. Финансы предприятий: учебно–методический комплекс / Т.П. Николаева. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2015. – 305 с.

56 Оводков, Д.А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: Монография/ В.В. Гаврилов, Д.А. Оводков. – Воронеж: Институт ИТОУР, 2014. – 157с.

57 Операционный менеджмент: учебник / С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов,

С.В. Лобов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 337 с.

58 Рутгайзер, В. М. Оценка стоимости бизнеса: моногр. / В.М. Рутгайзер. – М.: Маросейка, 2016. – 432 с.

59 Родионова, В.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для вузов / В.Н. Родионова. – М.: ИНФРА–М, 2017. – 106 с.

60 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. / Г.В. Савицкая. – Минск: Инфра–М, 2016. – 688 с.

61 Словарь финансово-экономических терминов: словарь / Шаркова А.В., Килячков А.А., Чалдаева Л.А., Маркина Е. В. – М.: Дашков и К, 2017. – 1168 с.

62 Саркисов, А.С. Финансирование капитальных вложений: учебное пособие / А.С. Саркисов. – М.: Ленанд, 2019. – 288 с.

63 Семеняк А.Ф. Теоретические основы анализа эффективности деятельности коммерческой организации / А.Ф. Семеняк // Аллея науки. 2017. Т. 4. № 10. С. 299-301.

64 Сартбаев, С. Е. Методические рекомендации по анализу показателей конкурентоспособности предприятия / С. Е. Сартбаев. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 176 с.

65 Сергеев, А.А. Стратегический подход и методология управления конкурентоспособностью организации/ А.А. Сергеев // Знание. – 2016. – № 5 – 2 (34).– С–70–76.

66 Тимофеев, В.В. Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях новой экономической реальности/ В.В. Тимофеев // Факторы успеха. – 2016. – № 1 (6).– С.–56–59.

67 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник / Т.У. Турманидзе. – М.: Юнити, 2017. – 736 с.

68 Чучулина, Е.В. Экономическая эффективность как главный фактор успешности деятельности предприятия / Е.В. Чучулина // Вестник научных конференций. 2017. № 2-2 (18). С. 117-119.

69 Шавалова, М.А. Оценка эффективности деятельности малого предприятия / М.А. Шавалова// Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. №

2-8 (13). С. 85-87

70 Шаршуков, В.Н. Повышение эффективности предпринимательской деятельности предприятия / В.Н. Шаршуков // Синергия Наук. 2017. № 10. С. 178-184.

71 Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2015. – 415 с.

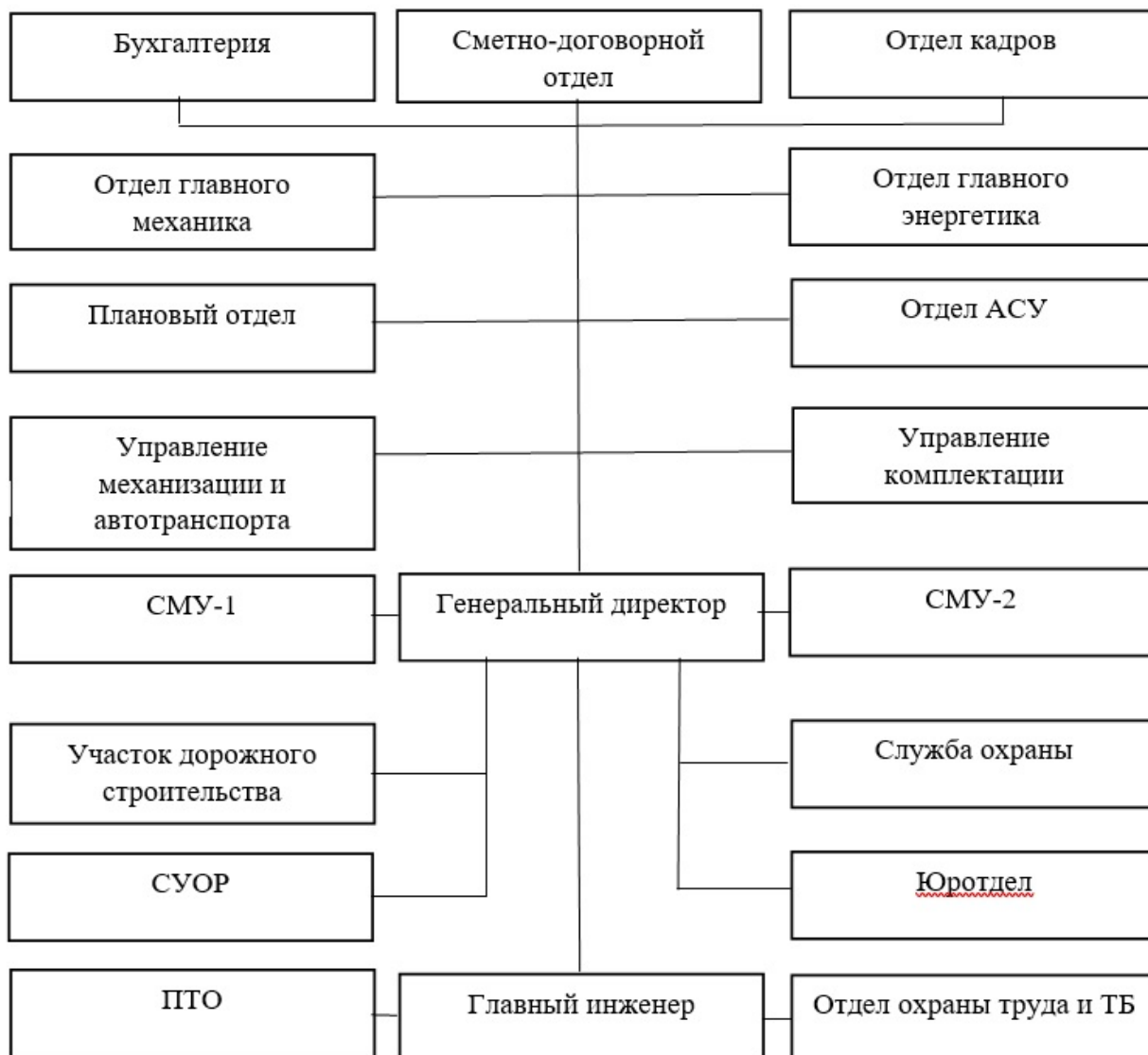
72 Шибина, М.А. Оценка эффективности деятельности предприятия / М.А. Шибина, Н.И. Морозко // Журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015)

73 Щербакова, С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / С.А. Щербакова // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 65.

74 Фролов, М.А. Определение конкурентных преимуществ компании / М.А. Фролов // Вопросы науки и образования. – 2017. – № 6 (7). – С. – 70 –73.

75 Яшкин, А.А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / А.А, Яшкин // Студенческая наука и XXI век. 2017. № 14. С. 456-459.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Структура предприятия ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ», тыс. руб.

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1110	Нематериальные активы	6000	9000	8231
1130	Основные средства	164279	180726	172724
1150	Финансовые вложения	108600	84000	80600
1160	Отложенные налоговые активы	2467	2670	9481
1100	Итого по разделу I	281346	276396	271036
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	540114	368786	319887
1230	Дебиторская задолженность	137552	204144	202014
1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	120000	64000	57000
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	42670	33286	31780
1200	Итого по разделу II	840336	670216	610681
	БАЛАНС	1121682	946612	881717

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
1310	Уставный капитал	10000	5000	5000
1340	Переоценка внеоборотных активов	510250	275000	250000
1350	Добавочный капитал (без переоценки)	74290	60000	60000
1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	44944	42349	63213
1300	Итого по разделу III	639484	382349	378213
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства	-	-	-
1400	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства	198715	205767	201005
1520	Кредиторская задолженность	283483	358496	302499
1500	Итого по разделу V	482198	564263	503504
1700	БАЛАНС	1121682	946612	881717

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ПРОМСТРОЙМОНТАЖ»

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019г.
2110	Выручка	5 026 879	6 464 727	8 841 445
2120	Себестоимость продаж	4 669 309	5 998 707	7 911 950
2100	Валовая прибыль(убыток)	357 570	466 020	929 495
2210	Коммерческие расходы			
2220	Управленческие расходы	70 343	612 546	149 818
2200	Прибыль(убыток) от продаж	287 227	-146 526	779 677
2310	Доходы от участия в других организациях	-	-	-
2320	Проценты к получению	4 950	50 167	114 071
2330	Проценты к уплате	29 295	15 948	33 147
2340	Прочие доходы	42 796	240 237	398 913
2350	Прочие расходы	296 200	123 715	831 212
2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	9 478	4 125	428 302
2410	Текущий налог на прибыль	1 410	3 863	88 833
	Прочее	- 45 212	-1 549	-14 942
2400	Чистая прибыль (убыток)	-37 144	-1 287	324 527