

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г. ШУХОВА»  
(БГТУ им. В.Г. Шухова)

Институт \_\_\_\_\_ Губкинский филиал БГТУ им. В.Г.Шухова  
Кафедра \_\_\_\_\_ Экономики и учёта  
Шифр, название направления, специальности \_\_\_\_\_ 38.03.01 «Экономика»  
\_\_\_\_\_ профиль «Экономика предприятий и организаций»  
\_\_\_\_\_  
(образовательная программа)  
\_\_\_\_\_

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему:

Выявление резервов повышения доходности ООО «СтройДекор»

Дипломник \_\_\_\_\_ Дурнев Ю.Ю.  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Ровенских В.А.  
Руководитель \_\_\_\_\_ Кузичкина Е.В.  
Консультанты \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

К защите допустить

Зав.кафедрой \_\_\_\_\_ / к.э.н., доц. Ровенских В.А./

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Губкин 2017 г.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
 ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
 УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г. ШУХОВА»**  
**(БГТУ им. В.Г. Шухова)**

Институт Губкинский филиал БГТУ им. В.Г.Шухова  
 Кафедра Экономики и учёта  
 Шифр, название направления, специальности 38.03.01 «Экономика»  
профиль «Экономика предприятий и организаций»

(образовательная программа)

Утверждаю:  
 Зав. кафедрой \_\_\_\_\_  
 « 12 » октября 2016 г.

Задание  
 на выпускную квалификационную работу студента (ки)

Дурнева Юрия Юрьевича

1. Вид выпускной квалификационной работы бакалаврская  
работа  
 (дипломный проект (работа), бакалаврская работа, магистерская диссертация)
2. Тема работы Выявление резервов повышения доходности ООО «СтройДекор»  
утверждено приказом по университету от « 16 » мая 2017 г. № 2/566
3. Срок сдачи студентом законченной работы 10 июня 2017 г.
4. Исходные данные нормативно-правовые источники, труды отечественных и  
зарубежных авторов по теме квалификационной работы, финансовая отчетность  
предприятия, информация органов статистики
5. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке  
 разделов) обзор литературных источников по теме бакалаврской работы , оценка  
производственного потенциала предприятия, анализ товарного рынка, анализ  
производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия,  
количественная оценка параметров исследуемого объекта, оценка экономической  
эффективности предлагаемого инвестиционного проекта, пересчет основных ТЭП
6. Перечень графического материала \_\_\_\_\_

## Консультанты по работе с указанием относящихся к ним разделов

Раздел	Консультант	Задание выдал (подпись, дата)	Задание принял (подпись, дата)
--------	-------------	----------------------------------	-----------------------------------

Дата выдачи задания «12» октября 2016 г.

\_\_\_\_\_ (подпись руководителя)

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

(подпись выпускника)

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование этапов работы	Срок выполнения этапов работы	Примечание
1.	Обзор литературных источников	12.10.2016- 11.01.2017	выполнено
2.	Оценка производственного потенциала	12.01.2017 – 21.03.2017	выполнено
3.	Разработка предложений по совершенствованию хозяйственной деятельности и оценка их экономической эффективности	22.03.2017 – 01.06.2017	выполнено

Дипломник \_\_\_\_\_ Дурнев Ю.Ю.  
(подпись)

Руководитель \_\_\_\_\_ Кузичкина Е.В.  
(подпись)

## Оглавление

Введение .....	4
1. Теоретические основы оценки доходности и резервов ее повышения....	6
1.1. Доходность как экономическая категория .....	6
1.2. Методы оценки доходности предприятия.....	11
1.3. Оценка резервов повышения доходности предприятия .....	17
2. Оценка производственного потенциала ООО «СтройДекор».....	21
2.1. Краткая характеристика ООО «СтройДекор».....	21
2.2. Исследование товарного рынка .....	34
2.3. Анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности ООО «СтройДекор».....	41
2.3.1. Анализ производства и продаж продукции.....	41
2.3.2. Анализ использования основных производственных средств.....	47
2.3.3. Анализ использования материальных ресурсов.....	51
2.3.4. Анализ использования трудовых ресурсов.....	53
2.3.5. Анализ себестоимости продукции.....	57
2.3.6. Анализ прибыли и рентабельности.....	59
2.3.7. Анализ оборачиваемости активов.....	63
2.4. Количественная оценка параметров исследуемого объекта.....	70
3. Проектирование мероприятия и оценка его экономической эффективности.. .....	77
Заключение .....	88
Библиографический список.....	91

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы объясняется тем, что значение доходности настолько велико при определении эффективности функционирования предприятия, что определение ее величины является одной из ключевых концептуальных проблем финансового анализа. От того, насколько правильно исчислены показатели доходности, насколько реально они отражают ее сущностные характеристики, зависят результаты ретроспективного и перспективного анализа.

Каждый товаропроизводитель «юридически и экономически самостоятелен, поэтому он сам формирует цены, определяет затраты, учитывает выручку от реализации и выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности предприятия. Получение прибыли - основная цель предпринимателя, однако, с точки зрения современной англо-американской финансовой школы, в качестве приоритета выступает максимизация доходов собственников» [13].

Для достижения и поддержания финансовой стабильности важны не столько абсолютные размеры прибыли, сколько ее уровень относительно капитала предприятия, собственного капитала и объема его выручки, т.е. доходность.

Проблема повышения доходности производства состоит в увеличении в процессе эксплуатации имеющихся ресурсов экономических результатов на каждую единицу затрат.

Объектом исследования является ООО «СтройДекор».

Предметом исследования являются экономические отношения, определяющие степень доходности организации.

Цель данной работы – теоретически и методически обосновать оценку доходности производственного предприятия и определить основные резервы ее повышения.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

- теоретически определены сущность, оценка и резервы роста доходности предприятия;
- дана оценка производственного потенциала предприятия;
- произведен экономический и финансовый анализ результатов деятельности ООО «СтройДекор»;
- экономически обосновано предложение по обновлению основных производственных средств.

Для решения поставленных задач применялись следующие методы: обобщения, сравнения, анализа и синтеза, экономико-математического моделирования.

Информационной базой для написания данной работы явились законодательные и нормативные акты РФ, материалы периодической печати и СМИ, труды отечественных и зарубежных авторов, в частности А.А. Рудычева, А. М. Адамчук, О. В. Баскаковой, Г. В. Савицкой и др., а также данные оперативного учёта и бухгалтерская отчётность ООО «СтройДекор».

Результатом выполнения данной квалификационной работы стало выявление основных резервов повышения доходности в ООО «СтройДекор», таких как получение большей прибыли при наименьших затратах, снижение себестоимости, сокращение накладных расходов по обслуживанию и управлению производством, улучшение использования основных средств.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ И РЕЗЕРВОВ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

## 1.1. Доходность как экономическая категория

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение доходности. В условиях рыночных отношений для принятия управленческих решений нужно знать не только размер получаемой предприятием прибыли, но и их доходность. Доходность характеризует эффективность деятельности предприятия и мастерство управления инвестициями [4].

Доходность характеризует «отношение (уровень) дохода к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатель доходности свидетельствует о том, сколько рублей дохода получила организация на каждый рубль капитала, активов, расходов и т.д.»[15].

Доход предприятия на практике измеряют прибылью. Так же немаловажным элементом доходности является рентабельность.

«С точки зрения экономической теории, понятие "доход" не является простым. На сложность этой категории указывали многие экономисты. Одним из первых на эту особенность дохода еще в начале XX в. обратил внимание выдающийся американский экономист, сторонник неоклассических теорий цены, капитала и экономического равновесия Ф. Х. Найт, который подчеркивал, что доход предпринимателя имеет явно сложный характер, и связи между составляющими его элементами трудно разглядеть» [22]. Этому же мнению придерживался также другой представитель неоклассической доктрины, известный английский экономист и разработчик теории динамического равновесия Дж. Р. Хикс. Он отмечал, что, с точки зрения экономиста-теоретика, доход - это очень опасное понятие, которое следует избегать. По его мнению, общую теорию экономической динамики можно разработать, не используя этого понятия. "Чтобы жить по средствам", нет надобности располагать точным

определением дохода; для этого вполне пригодно довольно грубое определение, отвечающее данной практической заповеди, - констатирует Дж. Р. Хикс.

«Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников» [29].

«Доходы различают по источнику, способом, регулярности и очередности получения. Доход может приносить собственность на факторы производства, они могут быть получены частным лицом, предприятием, государством в наличной или безналичной форме» [19].

Основную цель деятельности любого производителя составляет максимизация дохода. Возможности ее получения ограничены, во-первых, издержками производства и, во-вторых, спросом на произведенную продукцию.

Доход предприятия отражается в его отчете о финансовых результатах. На основе данного отчета проводится анализ доходности предприятия. В процессе анализа изучают динамику изменения объема чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, их определяющие.

Различают:

-Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Валовую прибыль ( $P_{вал}$ ) рассчитывают по формуле:

$$P_{вал} = ВР - С, \quad (1.1)$$

где  $ВР$  – выручка;  $С$  – себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг.

-Прибыль от продаж ( $P_{пр}$ ) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$P_{пр} = P_{вал} - P_y - P_k, \quad (1.2)$$

где  $P_y$  – расходы на управление;  $P_k$  – коммерческие расходы.



-Прибыль до налогообложения(Пдно) – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$\text{Пдно} = \text{Ппр} \pm \text{Прочие финансовые результаты} \quad (1.3)$$

-Чистая прибыль (ЧП) — часть валовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

$$\text{ЧП} = \text{Ппр} - \text{Налог на прибыль} \quad (1.4)$$

-Маржинальная прибыль(МП) — это разница между выручкой и переменными затратами(Зпер).

$$\text{МП} = \text{Выручка} - \text{Зпер} \quad (1.5)$$

«Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность - это относительный показатель доходности предприятия. Под рентабельностью предприятия понимается его способность к приращению вложенного капитала» [19]. Уровень и динамика рентабельности дают реальное представление о финансовом благополучии фирмы. Применение этого показателя наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибылью (убыточностью) отдельных видов продукции.

На доходность предприятия влияют самые разнообразные факторы. Их можно объединить в 2 группы: позитивные и негативные. Позитивные - это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность предприятия, а негативные - наоборот.

Существует большое количество факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности предприятия. В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки:

- по месту возникновения различают внешние и внутренние факторы;
- по важности результата - основные и второстепенные;
- по времени действия - постоянные и временные и т.д.

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъекта.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяйственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличения прибыли. Они действуют на доходность предприятия через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции. К внутренним факторам относятся:

- уровень хозяйствования;
- компетентность менеджера;
- конкурентоспособность продукции;
- заработная плата;
- уровень цен на реализуемую продукцию;
- организация производства и труда;
- ускорение НТП.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. «Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через "качественные" изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.» [32].

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. "Прямое" влияние на себестоимость продукции, а значит, на прибыль и рентабельность, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы: ведь доля материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

Значительное воздействие на доходность предприятия оказывают внешние факторы. Они находятся вне сферы воздействия[32].

К ним относятся:

- уровень цен на потребляемые ресурсы;
- конкурентная среда;
- барьеры входа;
- налоговая система;
- государственные органы управления;
- влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции;
- нормы амортизации;
- политические, социальные, культурные, религиозные и др.

Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли и рентабельность.

## **1.2. Методы оценки доходности предприятия**

Устойчивое функционирование предприятия зависит от его способности приносить достаточный объем дохода (прибыли). Эта способность оказывает влияние на платежеспособность предприятия.

Относительные показатели, к которым относятся различные виды рентабельности, практически не подвержены влиянию инфляции, поскольку

«представляют собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала (собственного, инвестированного, заёмного и т.д.). Экономический смысл значений указанных показателей состоит в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля средств (собственных или заёмных), вложенных в предприятие» [4].

При определении степени доходности вложенного капитала используют целую систему взаимосвязанных показателей. Каждый из этих показателей для пользователей отчетности имеет свою смысловую нагрузку, имеет свое экономическое толкование. При анализе доходности может быть использовано несколько способов расчета, но чаще всего они рассчитываются как соотношение какого-либо вида дохода и какая-либо база сравнения.

Показатели доходности можно рассчитывать либо на определенную дату, либо исчислять среднегодовые данные [16].

Важнейшими показателями конечных результатов и доходности предприятия в условия рыночной экономики являются прибыль и рентабельность. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат применяемых ресурсов.

Прибыль в условиях рынка – это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии [27]. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось выделение в том числе удельного веса увеличение прибыли, полученной за счет снижения себестоимости. Следует также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли – увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство.

При оценке величины прибыли различают прибыль до налогообложения, прибыль от продаж, чистую прибыль. Прибыль до налогообложения определяется по результатам всей производственно-хозяйственной деятельности на основе баланса доходов и расходов.

Прибыль от продаж рассчитывается как разность между величиной реализованной продукции в действующих оптовых ценах и затратами на ее производство и реализацию, включаемыми в себестоимость.

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется как разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. В целом результативность любого предприятия можно оценить с помощью абсолютного показателя – прибыли и относительного – рентабельность.

В современной экономике прибыль рассматривают с двух позиций – микроэкономического и макроэкономического уровней. На микроэкономическом уровне все связывают с процессом образования в действующих организациях, а на макроэкономическом – определяется место прибыли в доходе государства.

Прибыль формируется в процессе кругооборота и оборота средств в макроэкономике и характеризует прирост (увеличение) реального богатства государства в денежном выражении. Она на практике проявляется в форме увеличенного богатства отдельных предпринимателей. Поэтому прибыль всех предприятий в совокупности должна равняться сумме прироста богатства государства. Аналогично прибыль можно рассматривать в мировом пространстве.

На микроэкономическом уровне прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами. Предприятие получает прибыль, если выручка от продажи превышает себестоимость реализованной продукции (работ, услуг). Иными словами, прибыль как микроэкономическая категория – это часть добавленной стоимости организаций, произведенной в данном экономическом субъекте и реализованной в составе товарной продукции.

Распределяют прибыль путем направления ее в бюджет и по статьям использования на предприятии.

Основными показателями прибыли являются:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Модель формирования прибыли в современных условиях рыночной экономики России содержит ряд расчетов.

Определение брутто-прибыли (валовая прибыль) от реализации продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции в отпускных ценах предприятия (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других косвенных налогов и сборов) и затратами, включаемыми в производственную себестоимость. В себестоимость продукции при определении брутто-прибыли включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а так же косвенные общепроизводственные расходы. Валовая прибыль является показателем эффективности работы производственных подразделений предприятия.

Определение прибыли от продаж. Она определяется вычитанием из валовой (брутто-прибыли) текущих периодических расходов (коммерческих и общехозяйственных расходов). Отметим, что в соответствии с международными бухгалтерскими стандартами такие периодические расходы в полном объеме вычитаются из валовой прибыли от реализации продукции, благодаря чему государство как бы разделяет риск предпринимателя от возможной непродажы продукции. Прибыль от продаж есть показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, т.е. производства и реализации продукции.

Определение прибыли отчетного периода, т.е. общей, бухгалтерской прибыли, или прибыли до налогообложения. Такая прибыль есть алгебраическая сумма прибылей от основной и прочей деятельности. Бухгалтерская прибыль есть показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.

Определение прибыли от обычной деятельности, т.е. прибыли после налогообложения. Как видно из схемы, чистая бухгалтерская прибыль отчетного года получается вычитанием из бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) текущего налога на прибыль, и если организация имеет, иных обязательных платежей из прибыли (например, штрафы и пени по расчетам с бюджетом и др.), а также величины отложенных налоговых активов и прибавлением отложенных налоговых обязательств (ранее учтенных в текущем налоге на прибыль). Текущий налог на прибыль учитывает отложенные налоговые активы (+) и обязательства (-), если таковые имеют место.

Определение нераспределенной прибыли отчетного периода производится путем вычитания из величины чистой прибыли суммы распределенной прибыли.

Чистая прибыль – основной показатель финансовых результатов предприятия, характеризующий его экономический эффект. В условиях рыночной экономики величина чистой прибыли и показатели, характеризующие финансовое положение, дают обобщенную характеристику деятельности предприятия. Очевидно, что предприятию важно не только получить возможно большую прибыль, но и правильно использовать ту ее часть, которая остается в его распоряжении, т.е. обеспечивать оптимальное соотношение темпов научно-технического, производственного и социального расширенного производства. В динамике темпов роста собственных средств за счет прибыли предприятия проявляется, в конечном счете, успехи или недостатки его развития.

«Организация рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли. Рентабельность может определяться по-разному» [29].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость

затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразования [33].

В практике промышленных предприятий используют следующие показатели рентабельности [13]:

1) Рентабельность активов — это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов; получившееся умножаем на 100%.

$$P_a = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина активов}} \cdot 100\% \quad (1.6)$$

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде.

2) Показатель рентабельности инвестированного капитала (рентабельности инвестиций) выражает эффективность использования средств, вложенных в развитие данной организации. Рентабельность инвестиций выражается следующей формулой:

$$P_{и} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Валюта баланса} - \sum \text{краткосрочных обязательств}} \cdot 100\% \quad (1.7)$$

3) Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала. Он характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал. Рентабельность собственного капитала выражается такой формулой:

$$P_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100\% \quad (1.8)$$



4) Рентабельность продукции (рентабельность производственной деятельности) может быть выражена формулой:

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \cdot 100\% \quad (1.9)$$

Данная формула показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный показатель рентабельности может быть определен как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции.

5) Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Этот показатель определяется по такой формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \cdot 100\% \quad (1.10)$$

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Таким образом, при анализе доходности предприятия наибольшего внимания требуют:

- динамика показателя рентабельности собственного капитала и факторы, его определяющие;
- причины изменения рентабельности вложения капитала; соотношение рентабельности вложения капитала и цены заемных средств;
- величина и динамика показателя рентабельности продаж;

- значение показателей прибыльности, характеризующих эффективность производственных затрат, и их соотношение с показателями рентабельности капитала [6].

### **1.3. Оценка резервов повышения доходности предприятия**

На любой стадии развития предприятий главной целью является изыскание возможных путей повышения доходности, эффективности работы предприятия. Для достижения этой цели имеет первостепенное значение выявление резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности, объемов производства, снижения себестоимости продукции (работ, услуг) и реализации.

Для роста эффективности работы предприятия имеет большое значение поиск резервов увеличения доходов, прибыли. Факторы повышения прибыли условно разделить можно на внутренние и внешние. К внутренним относятся:

- производственные, определяющие наличие, использование производственных ресурсов;
- внепроизводственные, опосредующие использование непроизводственных ресурсов [21].

Основными условиями, влияющими на повышение доходности предприятия, связанной с реализацией продукции являются:

- снижение себестоимости продукции;
- расширение объемов производства;
- оптимизация запасов на складе;
- повышение качества, конкурентоспособности;
- внедрение прогрессивных видов расчетов за товары;
- своевременные расчеты покупателей за полученную продукцию.

Дополнительными мерами повышения доходности предприятия могут выступать[8]:

- продажа излишнего оборудования, иного имущества, сдача его в аренду;
- диверсификация производства;

- рациональное расходование экономических ресурсов;
- расширение рынка продаж;
- повышение технического уровня производства;
- ликвидация непроизводственных расходов, потерь.

Кроме того, на повышение доходности предприятия оказывают влияние ассортимент (номенклатура) выпускаемых изделий, потому как каждое из них характеризуется уровнем рентабельности, свойственным ему.

Эффективность производства является комплексное отражение конечных результатов применения всех производственных ресурсов за определенный промежуток времени.

Также эффективность производства может характеризовать повышение производительности труда, максимальное (либо рациональное) использование производственных мощностей, сырьевых, материальных ресурсов [3].

Иными словами, продуктивность бизнеса — это достижение при наименьших затратах наибольших результатов. Оценка экономической эффективности осуществляется путем сопоставления достигнутых результатов с понесенными затратами.

Она вычисляется по формуле: эффективность равна частному от результата и затрат, где результат (делимое), а издержки (делитель).

Многие современные бизнесмены недооценивают влияние клиентоориентированного подхода на значение финансовых ключевых показателей. Внедрение же таких расчетов, как: индексы удовлетворенности, лояльности клиентов дает возможность без лишних (дополнительных) затрат сохранять устойчивость, стабильность, и самое главное — прибыльность в условиях кризиса [14].

Сегодня повышение доходности предприятия возможно посредством создания дополнительной ценности бизнеса, продукции, услуг для клиентов:

- ориентированности на клиента, формирование, управление потребительской лояльностью
- ориентированности на клиента как способ повышения рентабельности.

- выяснение, анализ причин разочарования клиентов;
- маркетинговые решения, установление доверительных отношений с клиентами, выработка лояльности клиентов;
- оценка эффективности маркетинговой деятельности:
- определение ключевых показателей эффективности бизнеса;
- выяснение показателей маркетинговой доходности.
- оценка производственного потенциала исследуемого объекта [12].

Таким образом, в целях структуризации мероприятий по совершенствованию деятельности, направленной на повышение доходности, можно произвести их условную градацию и разбить на три направления:

- мероприятия, связанные с увеличением доходной части;
- мероприятия, связанные со снижением расходной части;
- мероприятия общеорганизационного характера[23].

Условность данной градации объясняется тем, что «отдельные мероприятия из указанных подгрупп имеют прямую или косвенную взаимосвязь друг с другом. Например, мероприятия по увеличению доходной части, связанные с ростом объема продаж продукции, приводят к снижению себестоимости за счет уменьшения косвенных расходов на 1 единицу продукции. Примером обратной связи является расширение объема продаж за счет снижения цены при проведении мероприятий по снижению издержек производства» [35].

Рассмотрев все резервы повышения доходности производства, можно сделать вывод, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства, улучшение качества продукции, использование факторов производства.

Перечисленные укрупненные блоки по направлениям представлены схематично на рис.1.1.



Рис. 1.1. Основные направления повышения доходности предприятия

Умелое применение и комбинирование этих мероприятий способствует улучшению финансового состояния предприятия.

## 2. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ООО «СТРОЙДЕКОР»

### 2.1. Краткая характеристика ООО «СтройДекор»

Общество с ограниченной ответственностью «СтройДекор» расположено в Белгородской области, в Губкинском районе, в городе Губкин. Компания зарегистрирована 18 мая 2004 года.

Полное и сокращенное наименования предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «СтройДекор», ООО «СтройДекор». Почтовый и юридический адрес: 309182, Белгородская область, г. Губкин, Южные коробки, Промзона.

Основными видами деятельности предприятия являются:

производство сборного железобетона для жилищного, промышленного и сельскохозяйственного строительства;

производство тротуарной плитки и декоративных заборов;

производство различных изделий из дерева.

Миссия предприятия – производство сборного железобетона для жилищного, промышленного и сельскохозяйственного строительства, а также строительных блоков из современных и практичных материалов, декоративных заборов и изделий из дерева.

Основной целью общества является увеличение объемов производства за счет освоения выпуска уникальных видов изделий, а также получение прибыли.

В настоящее время на предприятии используется следующее оборудование:

Выполнил	М.В Ромашова		
Проверил	Л.И. Яришченко		
	№ докум.	Подпись	Дата

- гравитационный смеситель – 2 шт.; принудительный смеситель – 2 шт.  
 - контактный точечный станок сварки – 3 шт.; правильно отрезные станки – 4 шт.; машина варки под слоем флюса – 3 шт.; гильотинные ножницы – 3 шт.; гибочная машина – 2 шт.; прессножницы – 2 шт.; гидравлические ножницы – 2 шт.; ручная стыковая машина МСО –402 – 2 шт.; сваенавивочная машина – 3 шт.; сварочная машина ВКСМ – 1000 – 2 шт.

- бетоноукладчики – 6 шт.; вибростол – 6 шт.; парогенератор – 4 шт.; машина испытательная разрывная – 1 шт.

- фрезерный станок – 2 шт.; рейсмурный станок – 4 шт.; шипорезный станок односторонний – 3 шт.; торповочный станок – 2 шт.; прирезный станок – 3 шт.; вайма механическая – 2 шт.; фуговочный станок – 3 шт.

Перечень производимой продукции на ООО «СтройДекор» представлен в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Перечень стандартных железобетонных изделий, выпускаемых  
 ООО «СтройДекор»

№ п/п	Наименование изделий	Марка изделий	Серия, ГОСТ
1	2	3	4
1.	Кольца	КЦ10-9, КЦ15-9	с.3.900-3, в.7
2.	Крышки колец	КЦП 1-10-1, КЦП 1-15-1, КЦП1-10-2, КЦП1-15-2	с.3.900-3, в.7
3.	Днища колец	КЦД-10, КЦД-15	с.3.900-3, в.7
4.	Лотки теплотрасс	Л4-8/2; Л7-8/2; Л11-8/2; Л15-8/2; Л23-8/2; Л25-8; Л29-8; ЛЗО	с. 3.006. 1-2/87
5.	Подушки опорные	ОП-1***ОП-9 ОП 4-4т; ОП5-2т; ОП5-4т; ОП6-2т	3.006.1-2/87 1. 225-2 в11
6.	Столбы ограждений	Сечение 0,12*0,14 длиной 2,5***5,0м	с.3.017-1 в1
7.	Фундаменты огражден.	Ф-1; Ф1к	с.3.017-1 в1
8.	Панели ограждений	Пба; ПК За	инд. чертеж
9.	Фундаменты	1Ф 12-12.1	ГОСТ 24022-80

Ассортимент продукции находится в непосредственной зависимости от сезонного потребления, и поэтому его планирование осуществляется ежемесячно, так как предприятию невыгодно, чтобы продукция одного вида задерживалась на складе, а продукции другого вида было недостаточно.

Организационная структура управления предприятием представлена на рис.2.1.



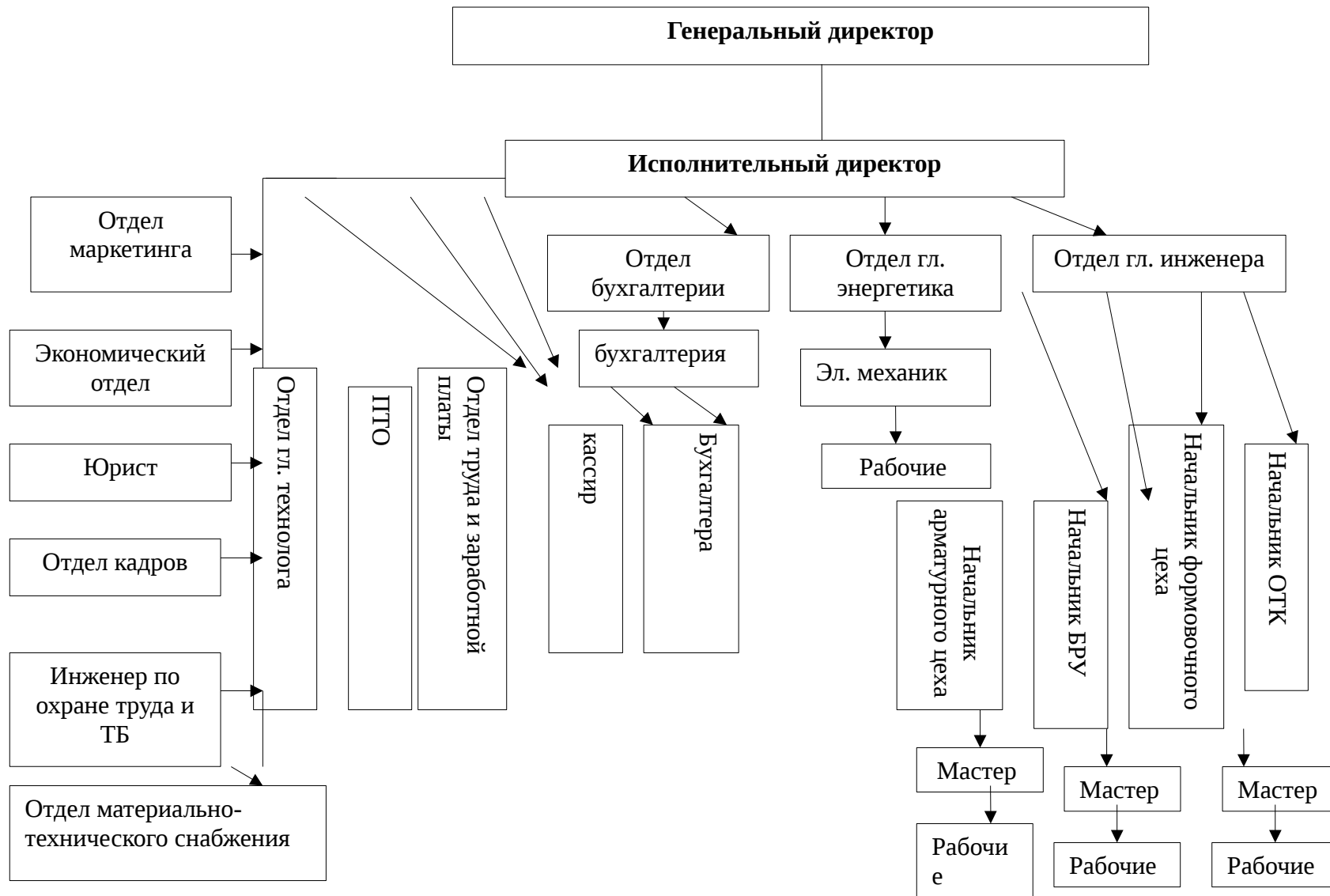


Рис 2.1. Организационная структура управления ООО «СтройДекор»

Как свидетельствует рисунок, ООО «СтройДекор» осуществляет свою деятельность в рамках линейно-функциональной организационной структуры, обладающей определенной степенью децентрализации. Решение текущих вопросов принимается непосредственно на местах их возникновения. Однако высшее руководство оставляет за собой право выносить решения по таким вопросам как определение общих целей и задач предприятия, стратегическое планирование, перспектив и политики предприятия, разработка деятельности завода в целом, стратегии функционирования.

Эффективность организационной структуры ООО «СтройДекор» заключается в том, что такая структура подразумевает более глубокую проработку стратегических вопросов, способствует некоторой разгрузке высшего руководства. Основным принципом эффективности является то, что она, сохраняя целенаправленность линейной структуры, дает возможность специализировать выполнение отдельных функций и тем самым повысить компетентность управления в целом. Производственная структура ООО «СтройДекор» представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2 Производственная структура ООО «СтройДекор»

Производственная структура предприятия содержит цеха основного и вспомогательного производства, обслуживающие подразделения. Цеха основного производства участвуют в процессе непосредственно связанном с превращением исходного сырья в готовую продукцию.

Сегодня на предприятии принят двухсменный режим работы, продолжительность каждой смены - 8 часов. Способы производства, применяемые на предприятии – агрегатно-поточный и стендовый.

В ООО «СтройДекор» реализован мелкосерийный тип производства, позволяющий выпускать однородную продукцию в сравнительно небольших сериях.

ООО «СтройДекор» зарекомендовал себя в глазах покупателей, как стабильно функционирующее предприятие по производству железобетонных изделий. Сегодня ООО «СтройДекор» одно из ведущих предприятий строительной индустрии города Губкина. ООО «СтройДекор» внесен Губкинской торгово-промышленной палатой в реестр надежных партнеров. Организации города Губкина и Губкинского и других районов и городов Белгородской области, Центрального Черноземья приобретают его продукцию для ведения, как нового строительства, так и реконструкции объектов.

Железобетон был изобретен во Франции в середине прошлого века и начали его применять в сборном варианте - небольшие изделия простого сечения: перемычки оконных проемов, балки, плиты перекрытий. Но затем широко железобетонные конструкции стали применяться в монолите. Впервые железобетон в России применили в 1891 г. на строительстве торговых рядов в Москве (переходные мостики в здании ГУМа). С конца 20-х годов у нас на стройках использовали как монолитный, так и сборный железобетон. С конца 50-х годов преимущественное развитие получил сборный железобетон, по всей стране были построены специальные заводы по производству различных бетонных и железобетонных изделий и конструкций, иногда в ущерб развития монолитных конструкций. В западных странах предпочтение всегда отдавалось монолитному

строительству. В последние годы в России применение монолитного железобетона значительно расширилось.

Армирование железобетонных конструкций осуществляют отдельными стержнями, сетками, пространственными каркасами, проволокой. Стержневую горячекатаную арматуру изготавливают гладкой (класс А-1) или периодического профиля (классов А-И, А-Ш, А-IV и А-V). Лучшими характеристиками обладает горячекатаная арматура периодического профиля классов Ат-IV, Ат-V и Ат-VI, подвергнутая термическому упрочнению. При обозначении класса такой арматурной стали к индексу "А" добавляют индекс "т", стали для конструкций, используемых в районах Севера - "с", например Ат-Шс. Сталь с повышенной стойкостью против коррозионного растрескивания обозначают А-IVК-АVIК, термически обработанную свариваемую сталь - АШС, АIVС. Арматурная холоднотянутая проволока также может изготавливаться гладкой (классов В-I и В-II) либо периодического профиля (классов Вр-I и Вр-II): Высокопрочная проволока класса В-II намного превосходит обыкновенную класса В-I по механическим свойствам. В последнее время в железобетонных конструкциях в качестве ненапрягаемой арматуры предпочтение отдают стержневой арматурной стали классов А-Ш и Ат-IVС, а также арматурной проволоке Вр-I. К эффективным видам напрягаемой арматуры относятся стержневая арматурная сталь классов А-V, А-VI, Ат-V и Ат-VI, высокопрочная проволока и получаемые из нее арматурные канаты.

Бетонные смеси готовят в бетоносмесительных цехах предприятий сборного железобетона или на автоматизированных бетонных заводах.

Приготовление бетонной смеси должно обеспечить получение однородной массы. Оно состоит из точного дозирования и смешивания исходных материалов. Составляющие материала дозируют по массе (исключение допускается для воды). Применяют дозаторы с автоматическим и ручным управлением - последние для малых бетоносмесительных установок. В автоматических дозаторах с центрального пульта управления осуществляется установка аппаратуры на требуемую массу. Допускаются отклонения при дозировании цемента и воды  $\pm 1\%$ ,

для заполнителей -  $\pm 2\%$  (по массе).

Жесткие бетонные смеси лучше перемешивать в смесителях принудительного действия. В этих смесителях бетонная смесь принудительно перемешивается в смесительной чаше или барабане при помощи смешивающих устройств: лопастей, лопаток, гребков и т.п. Широко применяют два типа бетоносмесителей с принудительным перемешиванием: противоточные с горизонтальной чашей, вращающейся в направлении, противоположном вращению смешивающих устройств, размещенных в горизонтальной плоскости, перемешанная смесь выгружается через люк в днище чаши; роюрные турбинного типа с горизонтальной неподвижной чашей и вращающимся в центре ротором, на котором насажены смешивающие устройства, расположенные в горизонтальной плоскости.

Для приготовления растворных и мелкозернистых бетонных смесей используют лопастные и шнековые смесители с приводным горизонтальным валом.

Для жестких мелкозернистых смесей с низкими В/Ц эффективно виброперемешивание, при котором частицы совершают колебательные движения.

Бетоносмесители непрерывного действия требуют меньших удельных затрат электроэнергии и имеют значительно большую производительность (30, 60, 120 м<sup>3</sup>/ч бетонной смеси) по сравнению с гравитационными смесителями циклического действия.

Автоматизация бетонных заводов основана на применении автоматических дозаторов, а также на программном управлении всеми стадиями процесса перемешивания. Предусматривается оптимизация с помощью ЭВМ состава бетона и режима работы соответственно программе, базирующейся на информации о качестве сырья и ходе технологического процесса. Бетонный завод должен выдать на каждую партию бетонной смеси паспорт, в котором указывается марка бетона, удобоукладываемость бетонной смеси и др.

Для получения плотного бетона необходимо, чтобы удобоукладываемость бетонной смеси соответствовала принятому способу и интенсивности уплотнения.

При сильном механическом уплотнении жесткие бетонные смеси укладываются плотно.

Основным способом уплотнения бетонных смесей является вибрирование. При вибрировании частые колебания, создаваемые вибратором, вызывают колебательные движения частиц бетонной смеси. Силы внутреннего трения и сцепления между частицами уменьшаются, зерна заполнителей укладываются компактно, промежутки между ними заполняются цементным тестом, а пузырьки воздуха вытесняются наружу.

Плотность укладки бетонной смеси контролируют по величине коэффициента уплотнения, который равен отношению фактической плотности свежесжатого бетона к его расчетной плотности. Уплотнение считается "полным" при коэффициенте уплотнения 0,98-1.

На заводах сборных железобетонных изделий жесткие бетонные смеси эффективно уплотняют на стационарных низкочастотных резонансных виброплощадках с амплитудой 0,7 мм и частотой 25-30 Гц; к тому же уровень шума при работе низкочастотных виброплощадок сравнительно невысок. Для виброуплотнения подвижных и мелкозернистых бетонных смесей оптимальные амплитуды уменьшаются до 0,15-0,4 мм; соответственно необходимой интенсивности увеличивается частота колебаний до 50-150 Гц.

В зависимости от рода привода и движущей энергии различают электромеханические, электромагнитные и пневматические вибраторы.

Применяют главным образом вибраторы, приводимые в действие электродвигателем; колебания создаются механическим путем в результате вращения неуравновешенных грузов (эксцентриков или дебалансов), которые могут быть расположены непосредственно на оси ротора двигателя либо соединены с ним при помощи гибкого вала. Рабочая часть вибратора выполняется в виде площадки (виброплощадки, переносные поверхностные вибраторы), или наконечника (штыка, булавы и т.п.).

Для формирования сборных железобетонных изделий широко используют стационарные виброплощадки различной грузоподъемности.

Переносные вибраторы применяют при изготовлении изделий (в особенности крупноразмерных) на стендах, а также для уплотнения монолитного бетона на строительной площадке.

На практике часто используют комбинированные способы уплотнения бетонной смеси. Так, при формировании железобетонных изделий из жестких бетонных смесей применяют вибрирование под нагрузкой. При величине прессующего давления поверхности изделия 0,05-0,15 МПа можно способом вибропрессования плотно уложить особо жесткие бетонные смеси с количеством воды затворения 120-130 кг/м<sup>3</sup> и В/Ц = 0,3-0,35 .

Виброштампование часто применяют для формирования коробчатых и ребристых плит, лестничных маршей со ступеньками и других профилированных изделий. Бетонная смесь, уложенная в форму, формуется и уплотняется при помощи погружаемого в нее виброштампа.

Вибропрокат осуществляется на специальных вибропрокатных станах. Этим способом изготавливают изделия из тяжелого и легкого бетонов (например, вибропрокатные керамзитобетонные панели).

Для получения 70% прочности надо было бы выдерживать изделия в формах в нормальных условиях не менее 7 суток, что потребовало бы громадного количества форм, большого увеличения производственных площадей. Поэтому одной из главных задач в технологии бетона является усовершенствование существующих и разработка новых методов ускорения твердения бетона.

Пропаривание при нормальном давлении осуществляют в пропарочных камерах периодического или непрерывного действия. В первом случае отформованные изделия, находящиеся в формах или поддонах, загружают в камеру с крышкой, которая имеет водяной затвор, препятствующий потере пара. В камеру подают пар, и температура постепенно (со скоростью 15-20°С/ч) повышается до максимальной (80-100°С). При этом изделия прогреваются на всю толщину. Затем дается изотермическая выдержка, после которой изделия медленно охлаждаются. Постепенный подъем температуры и постепенное охлаждение обеспечивают более полную гидратацию цемента и предотвращают

появление трещин в изделиях. Продолжительность пропаривания зависит от химико-минералогической характеристики цемента и состава бетона: для изделий из подвижных бетонных смесей - 4-8 ч. Режим пропаривания устанавливают после опытной проверки .

Прочность пропаренного бетона (т.е. примерно через 1 суток после изготовления) составляет около 65-75% от марки. Следовательно, пропаривание при нормальном давлении ускоряет твердение бетона примерно в 7-8 раз.

Различают туннельные (горизонтальные) и вертикальные камеры тепловой обработки непрерывного действия. Формы-вагонетки с отформованными изделиями в этих камерах последовательно проходят три зоны: подогрева, изотермической выдержки и охлаждения. В этих камерах процесс тепловой обработки изделий осуществляется с использованием принципа противотока. Пар поступает в верхнюю зону камеры (зону изотермического прогрева) через перфорированную трубу. Холодные изделия движутся вверх навстречу все более горячей паровоздушной среде. После прохождения зоны изотермического прогрева изделия опускаются вниз и постепенно охлаждаются.

Значительный эффект дает применение кратковременного (в течение 5-10 мин.) электроразогрева бетонной смеси до температуры 80-90°C в специальных бункерах током напряжения 380 В. Предварительно разогретую смесь укладывают в формы и уплотняют. Выделение тепла при гидратации цемента способствует поддержанию повышенной температуры твердеющего бетона и ускорению его твердения.

Способ предварительного электропрогрева смеси успешно применяют при зимних бетонных работах.

Обработка лучистой энергией эффективна для тонкостенных полых изделий. Излучатели инфракрасных лучей в виде нагревательных устройств, обогреваемых электрическим током или газом, помещают в пустоты изделий. Стенки изделия поглощают лучистую энергию, которая аккумулируется в бетоне в виде тепла.

Добавки (хлористого кальция, хлористого натрия, кальцинированной соды,



растворимого стекла) ускоряют процессы твердения цемента. Дозировка хлористого кальция составляет 1-2% от массы цемента (считая на безводную соль). Увеличение добавки хлористого кальция может привести к коррозии стальной арматуры, а также к появлению высолов на поверхности бетона. Добавка хлористого кальция в 2-4 раза увеличивает начальную прочность бетона (в возрасте до 3 суток), а прочность бетона в возрасте 28 суток остается примерно той же, что и без добавки. При введении хлористого кальция надо учитывать, что он оказывает пластифицирующее действие на бетонную смесь и дает возможность на 5-6% уменьшить количество воды затворения, а соответственно и расход цемента при изготовлении бетона.

Комплексное использование методов ускорения твердения бетона дает наибольший технико-экономический эффект.

Основное направление промышленности сборного железобетона - производство унифицированных конструкций и деталей для жилищного и промышленного строительства.

При поточном способе все технологические операции выполняются на специализированных постах, которые оборудованы стационарными машинами, образующими поточную технологическую линию. Формы с изделиями последовательно перемещаются по технологической линии от поста к посту.

Поточный способ изготовления сборных железобетонных конструкций может быть поточно-агрегатным и конвейерным.

При поточно-агрегатном способе формы и формуемые изделия перемещают от поста к посту краном с интервалом времени, зависящим от длительности операции на данном посту, которая может колебаться от нескольких минут (например, смазка форм) до нескольких часов (твердение изделий в пропарочных камерах). Поточно-агрегатный способ используют на заводах средней мощности, в особенности при выпуске изделий широкой номенклатуры.

Технологическая схема производства железобетонных изделий представлена на рис.2.3.

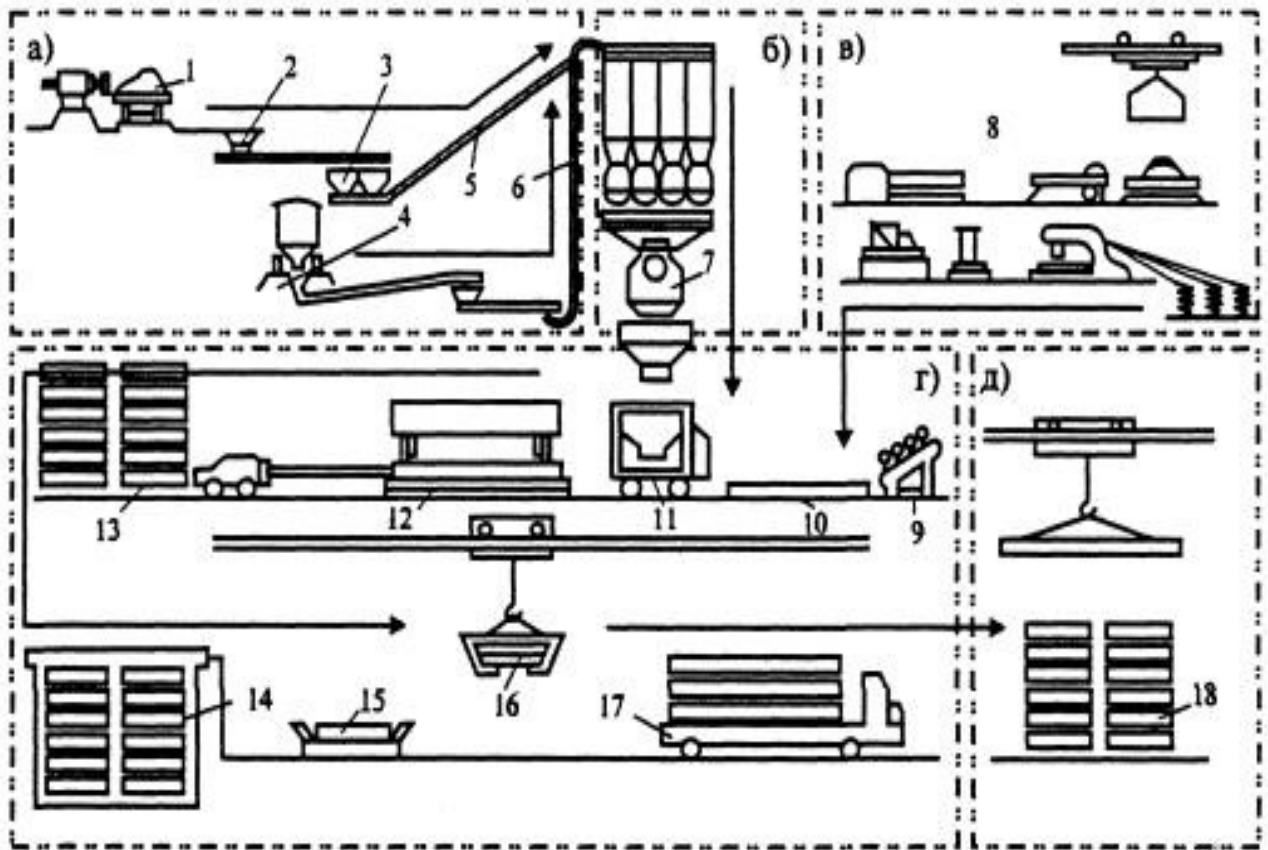


Рис. 2.3. Технологическая схема изготовления железобетонных изделий поточно-агрегатным способом в ООО «СтройДекор»

Предусматривается автоматизация приготовления бетонной смеси, комплексная механизация ее транспортировки и уплотнения. Бетонную смесь транспортируют так, чтобы она не расслаивалась и не изменяла свой состав, вследствие попадания атмосферных осадков или чрезмерного испарения воды при действии ветра и солнечных лучей.

Бетонную смесь перевозят автосамосвалами, при дальнейшей же перевозке используют автобетоносмесители. Сухие компоненты загружают в барабан автобетоносмесителя на центральной дозировочной установке, а готовят бетонную смесь за 5-10 мин до прибытия к месту работ. В автобетоносмесителях перевозят и готовые бетонные смеси, что позволяет сохранить их однородность, используя повторное перемешивание.

Транспортирование бетонных смесей на строительной площадке осуществляют кранами, транспортерами и по трубам с помощью бетононасосов или пневмонагнетателей. Пневматический способ отличается простотой и

позволяет подавать бетонные смеси сжатым воздухом по трубам на расстояние до 150 м. Бетонирование монолитных конструкций производят непрерывно или с перерывами, т.е. участками или блоками. Непрерывную укладку бетона осуществляют в том случае, когда требуется повышенная монолитность и однородность бетона и поэтому нежелательно наличие рабочих швов.

Это относится к предварительно напряженным железобетонным конструкциям, фундаментам, воспринимающим динамические усилия от оборудования и т.п..

Массивные сооружения (плотины, массивные фундаменты и т.п.) разрезают рабочими швами на блоки. Объем блока устанавливают с учетом возникающих в бетоне температурных и усадочных напряжений .

Бетонную смесь укладывают слоями, толщину которых устанавливают с учетом ее хорошего уплотнения вибраторами. При внутреннем вибрировании наибольшая толщина слоя составляет 1,25 длины рабочей части вибраторов, при поверхностном вибрировании не превышает 12-25 см. Шаг перестановки внутренних вибраторов не должен превышать полутора радиусов их действия.

Уход за бетоном начинают сразу после укладки и уплотнения бетонной смеси и продолжается в течение всего периода выдерживания бетона до достижения им проектной прочности. Качество бетона зависит от ухода за ним, целью которого является создание и поддержание температурно-влажностных условий, благоприятных для гидратации цемента. В летнее время поверхность свежесуложенного бетона должна быть защищена от высыхания, а в первые часы твердения и от дождя. Для этого открытые горизонтальные поверхности по окончании бетонирования засыпают слоем влагоемкого материала-песка, опилок, шлака или покрывают мешковиной, пленками. В сухую погоду покрытие поддерживают во влажном состоянии до достижения бетоном не менее 70% проектной прочности. Вертикальные поверхности опалубки защищают от высыхания, периодически увлажняют.

## 2.2. Анализ товарного рынка

Промышленность строительных материалов (ПСМ) занимает особое место в народном хозяйстве как одна из ведущих отраслей промышленности и важная составная часть материальной базы капитального строительства.

В общей структуре основных строительных материалов сборный железобетон занимает одно из главных мест (31%). В процентном соотношении его объем меньше, чем бетонных смесей (32%), но товарный бетон в некоторой степени выступает полуфабрикатом для изготовления других бетоносодержащих материалов, в том числе и на производство сборного железобетона. Поэтому фактически он занимает ведущее место.

Строительный кирпич занимает 28%, а блоки из ячеистого бетона - около 8% (рис. 2.4).

Мелкоштучные бетонные изделия (стеновые блоки) замыкают имеющийся список, на их долю приходится всего около 1%.

В структуре изделий из сборного железобетона основную долю составляют плиты перекрытий - 28,6%. Железобетонные плиты перекрытий – универсальные конструкции, они широко используются в независимости от вида материалов стен возводимого здания, будь то кирпичное строительство, блочное, панельное или монолитное. Железобетонные плиты перекрытий используются повсеместно, за исключением деревянного домостроения.

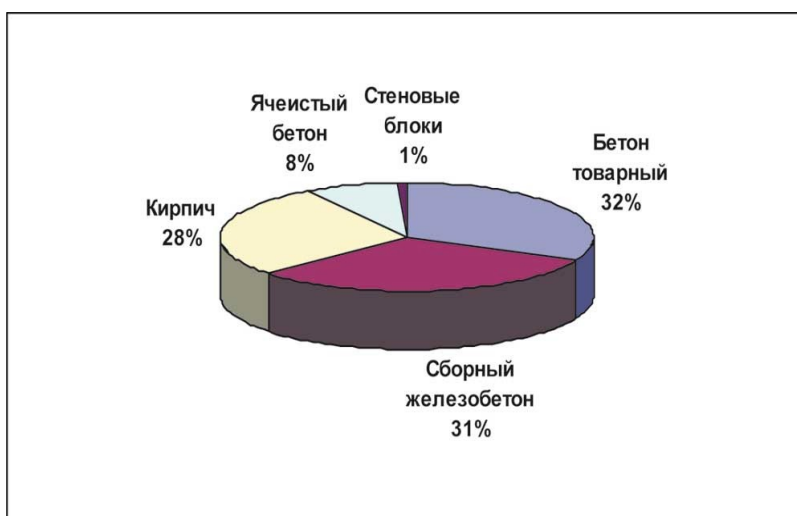


Рис. 2.4. Структура производства основных строительных материалов в РФ, %

Среди всех видов железобетонных изделий на конструкции стен и перегородок приходится 17,2% (рис.2.5). Конструкции специального назначения занимают 10,4%, конструкции фундаментов - 8,3%, архитектурно-строительные элементы - 3,1%, а конструкции инженерных сооружений - 2,7%. На все остальные виды, не вошедшие в классификацию, но весьма разнообразные, приходится более 25%.

Увеличивается доля плит перекрытий. Уменьшается доля конструкций стен и перегородок, а также доля «прочих» конструкций. Доля конструкций для фундаментов остается стабильной.

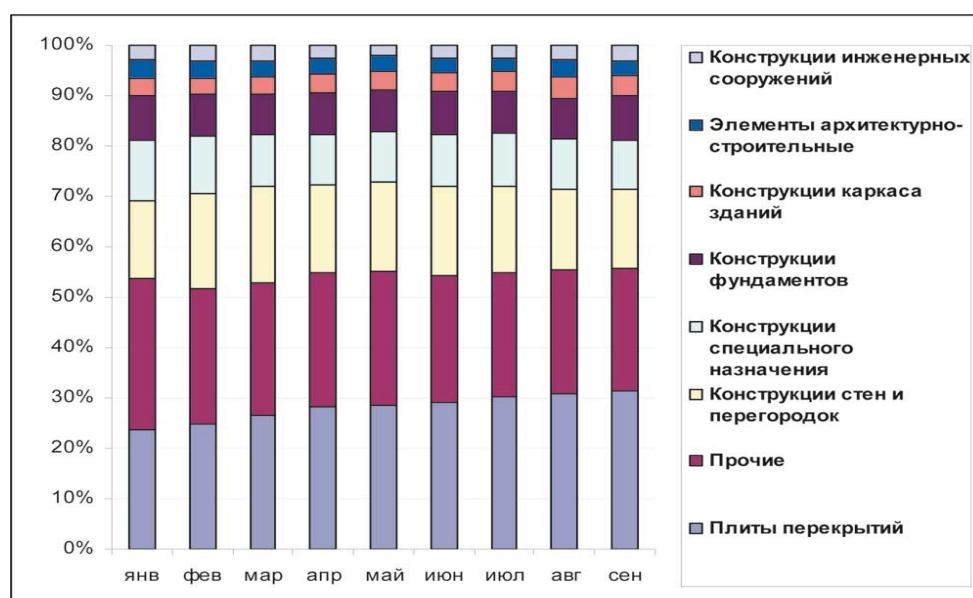


Рис. 2.5. Динамика долей конструкций разного назначения в общем объеме выпуска изделий из сборного железобетона в 2016г.,

Фактор конкуренции в данной отрасли носит принудительный характер, заставляя производителей под угрозой вытеснения с рынка непрестанно заниматься системой качества и в целом конкурентоспособностью своей продукции, а рынок объективно и строго оценивает результаты их деятельности. В условиях развитого конкурентного рынка маркетинг

становится эффективным средством решения проблем качества и конкурентоспособности товаров. Конкурентоспособность товара - решающий фактор его коммерческого успеха на развитом конкурентном рынке. Важной составной частью конкурентоспособности продукции является уровень затрат потребления за время его эксплуатации. Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически, чтобы своевременно улавливать моменты начала снижения показателя конкурентоспособности и применять соответствующие решения.

Основная стратегия борьбы с конкурентами ООО «СтройДекор» - снижение себестоимости и повышение качества продукции.

Анализ конкуренции представим в виде таблиц 2.2 и 2.3

Таблица 2.2

## Анализ конкуренции

Кто наши конкуренты?	1. Губкинский завод ЖБИ; 2. ООО «Рудстрой»
Каковы их сильные и слабые стороны?	<u>Сильные стороны:</u> 1. Цена на реализованную и реализуемую продукцию ниже <u>Слабые стороны:</u> 1. Качество выпускаемой продукции ниже. 2. Объёмы и ассортимент выпускаемой продукции ниже. 3. Сервисное обслуживание хуже. 4. Запаса производственных мощностей нет. 5. Большой износ производственных мощностей
Какие стратегии маркетинга используют конкуренты и почему	Конкуренты стремятся увеличить и модернизировать производственные мощности, улучшить качество выпускаемой продукции, снизить себестоимость продукции, расширить рынки сбыта, а также привлечь дополнительные инвестиции. Эти мероприятия они применяют для увеличения прибыли предприятия, тем самым улучшения благосостояния рабочих и самого предприятия.

Таблица 2.3

## Собственные позиции на рынке

Наши успехи в прошлом:	Наши текущие задачи:
1. Увеличение производственных мощностей. 2. Снижение себестоимости на единицу выпускаемой продукции. 3. Оптимизация численности промышленно-производственного персонала. 4. Освоение новых технологий по производству железобетонных изделий.	1. Реконструкция производства 2. Расширение ассортимента выпускаемой продукции. 3. Увеличение благосостояния рабочих.
Наши преимущества:	

- качественные показатели продукции;
- широкий ассортимент предлагаемых продуктов с различными свойствами в зависимости от потребности потребителя;
- удобное географическое положение (возможность отгрузки в Центральном и Уральском регионах, в Восточную Европу и СНГ);
- отличная деловая репутация и устойчивые партнерские отношения с потребителями.

Первый этап оценки сильных и слабых сторон конкурента — получение информации о бизнесе каждого соперника, включая данные об объемах продаж, доле рынка, прибыли, денежных потоках, новых капиталовложениях и использования производственных мощностей.

Цели конкурентов формируются под воздействием разнообразных факторов: размеров компании, ее истории, квалификации менеджера, финансовой ситуации и отношении собственности. Смогут ли конкуренты реализовать свою стратегию и достичь поставленных целей, зависит от их ресурсов и возможностей. Первый этап оценки сильных и слабых сторон конкурента — получение информации о бизнесе каждого соперника, включая данные об объемах продаж, доле рынка, прибыли, норме возврата инвестиций, денежных потоках, новых капиталовложений и использовании производственных мощностей. Предприятия получают информацию о сильных и слабых сторонах конкурентов через вторичные данные, из личного опыта и по слухам. Увеличить её объём позволяет проведение первичных маркетинговых исследований потребителей, поставщиков и дилеров.

Рынок железобетонных изделий отличается выраженной локальностью, тем самым состояние рынка каждого конкретного региона напрямую зависит от того, в каком положении находится его строительный комплекс.

В Белгородской области проводится целенаправленная работа по созданию благоприятного инвестиционного климата для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики. По оценке независимых экспертов, область является регионом, имеющим стабильный и качественный инвестиционный климат. Общий объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2016 году составил 73,6 млрд. рублей, что в сопоставимых условиях в 1,5 раза выше уровня 1994 года.

В числе наиболее успешно функционирующих, ориентированных на передовые современные технологии предприятий, осуществляющих производство сборных железобетонных конструкций и изделий, следует назвать ОАО «Завод ЖБК-1», ООО «Индустрия строительства», ООО «ГЗ ЖБИ» и ряд других предприятий.

Основными конкурентами ООО «СтройДекор» по Белгородской области можно назвать следующие предприятия: ОАО «Белгородстройдеталь», г. Белгород; ООО «Рудстрой», г. Губкин; ОАО «КМАпроектжилстрой», г. Старый Оскол; ООО «Индустрия Строительства», ОАО «Завод ЖБК-1», г. Белгород; ОАО «Яковлевский завод ЖБИ», п. Яковлево, ООО «Губкинский завод ЖБИ» и др.

В соответствии с общим правилом, объемы производства предприятия находятся в прямой зависимости от масштабов строительной деятельности на окружающей территории.

В анализируемом периоде наблюдался рост объемов ввода жилья: ввод жилья на 1000 жителей муниципального образования увеличился более чем в 3 раза. В 2016 году за счет всех источников финансирования сдано в эксплуатацию 64,1 тыс. кв.м. жилья (из них индивидуального – 38,8 тыс. кв.м., многоквартирного – 25,3), что в 2 раза больше уровня ввода предшествующего года.

В соответствии с развитием строительной отрасли на территории муниципального образования в течение анализируемого периода развивалось производство строительных материалов.

Сбытовая политика анализируемого предприятия ориентирована на формирование и стимулирование спроса на продукцию.

Сбытовая стратегия заключается в:

- различных формах рекламной деятельности;
- участия в выставках и ярмарках и презентации демонстрационных образцов.

Для реализации продукции задействован канал сбыта: "производитель – потребитель".



Канал сбыта «производитель-потребитель» выбран с таким учетом, чтобы самостоятельно контролировать сбыт продукции и работать с потребителями напрямую для согласования своей работы с их предпочтениями.

Сегодня ООО «СтройДекор» одно из ведущих предприятий строительной индустрии города Губкина и области в целом. ООО «СтройДекор» зарекомендовал себя в глазах покупателей, как стабильно функционирующее предприятие по производству железобетонных изделий. ОАО «КМАруда», ЗАО «Губкинагрохолдинг», ООО «БелгоГен», ООО «Рудстрой», ООО «Ремстрой» и многие другие организации города Губкина и Губкинского и других районов и городов Белгородской области, Центрального Черноземья приобретают его продукцию для ведения, как нового строительства, так и реконструкции объектов. По ряду изделий сборного железобетона завод является единственным исполнителем на несколько областей.

На рис.2.6 представлен перечень постоянных покупателей ООО «СтройДекор».

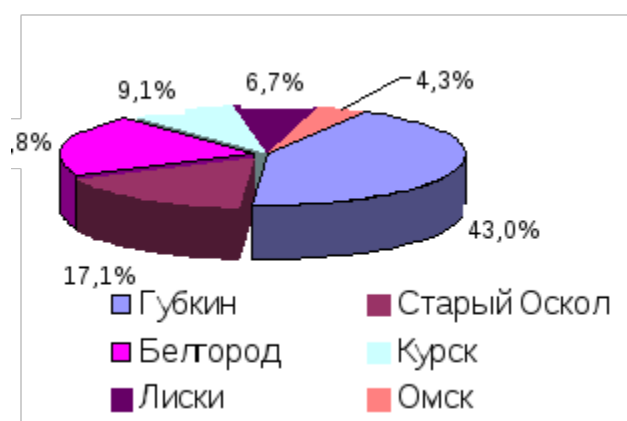


Рис. 2.6 Основные покупатели ООО «СтройДекор» в 2016 году

Проанализировав данные рисунка 13, можно отметить, что покупателями в основном являются предприятия, расположенные в радиусе 150 км от Губкина – в Белгородской, Курской, Липецкой и других областях.

На сегодняшний день с целью увеличения объемов реализации продукции и увеличения прибыли предприятия, необходимо выполнение следующих тактических программ:

1. Анализ имеющихся и потенциальных потребителей продукции по степени их надежности, платежеспособности и производственной мощности.
2. Глубокий анализ рынка и конкуренции, который позволит предприятию быстрее реагировать на изменения внешней среды и иметь явное преимущество перед конкурентами.
3. Поиск путей снижения себестоимости, жесткий контроль за расходами, исходя из их экономической целесообразности.
4. Разработка стратегии позиционирования товара на рынке.
5. Разработка стратегии продвижения товара на рынок.
6. Разработка стратегии ценообразования в соответствии с реалиями рыночной среды.

### **2.3 Анализ производственно – хозяйственной и финансовой деятельности ООО «СтройДекор»**

#### **2.3.1 Анализ производства и продаж продукции**

Анализ выполнения производственной программы в ООО «СтройДекор» представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4

#### Анализ выполнения производственной программы, м<sup>3</sup>

Показатели	Ед.изм.	Факт 2016 г.	2016 год			В % к 2016
			План	Факт	Откл.	
Объемы производства железобетона	м <sup>3</sup>	22841,82	23200	23704	+504	+3,77

Анализируя деятельность предприятия по выпуску железобетона, представленную в таблице 2.4, можно заметить тенденцию роста объемов. Так, план по выпуску в 2016 году был перевыполнен, что превысило выпуск железобетона в 2015 году на 3,77 %.

Большая часть объема производства и реализации продукции планируется предприятием самостоятельно, на основе заключенных между поставщиками и покупателями договоров.

Основной задачей предприятия является наиболее полное обеспечение спроса высококачественной продукцией.

Анализ выполнения плана товарной и реализованной продукции по номенклатуре представлен в таблице 2.5. Объем реализации по основному виду продукции в натуральном выражении учитывает изменение остатков готовой продукции на складе.

Таблица 2.5

## Выполнение плана в стоимостном выражении и по номенклатуре

Товарная продукция	Объем 2016 г, м <sup>3</sup>		Стоимость продукции, тыс. руб.		
	План	Факт	План	Факт	Отклонение, +/-
Сборный железобетон	23200	23704	118539,47	143312,96	+24773,49
Блоки фундаментные	2656	2948	5254,28	6136,32	+882,04
Бетон товарный	34489	35040	107364,25	119591,52	+12227,27
Раствор	986	1090	2869,14	3418,72	+549,58

При изучении деятельности предприятия важен анализ ритмичности производства. Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом.

Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели. Все это в свою очередь приводит к повышению себестоимости продукции, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния предприятия.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используют ряд показателей. Основным считается – коэффициент ритмичности. Величина его определяется путем суммирования фактических удельных весов выпуска за каждый период, но не более планового их уровня.

Ритмичность выпуска продукции в ООО «СтройДекор» за 2016 год представлена в таблице 2.6.

Коэффициент ритмичности отчетного года равен 97,49 %, что говорит о ритмичной работе предприятия по выпуску изделий из сборного железобетона.

## Ритмичность выпуска продукции в ООО «СтройДекор» по кварталам 2016года

Квартал	Выпуск продукции, тыс. руб.		Удельный вес продукции, %		Доля зачтен.в выполнении плана по ритмичности, %	Коэффициент выполнения плана
	План.	Факт.	План.	Факт.		
I	25475	30741	21,72	23,47	21,72	1,207
II	28562	32893	24,35	25,11	24,35	1,152
III	30789	32744	26,24	25,0	25,0	1,064
IV	32489	34614	27,69	26,42	26,42	1,0651
Всего за 2016 год	117315	130992	100,0	100,0	97,49	1,117

Ритмичность производства обеспечивается выполнением многих функций управления, повышением организованности производства и труда.

В условиях рыночных отношений качество продукции является основой финансового благополучия. Поэтому без анализа качества продукции, ее конкурентоспособности невозможно объективно определить деловую активность и финансовое положение предприятия.

Контроль качества конструкций устанавливает соответствие технических параметров конструкций (геометрических размеров, прочностных показателей бетона и арматуры, прочности, трещиностойкости и деформативности конструкции) при их изготовлении, возведении и эксплуатации, а также параметров технологических режимов производства показателям, указанным в проекте, нормативных документах и в технологической документации.

Способы контроля качества регламентируются соответствующими стандартами и техническими условиями.

Качество продукции и соответствующий уровень технологической дисциплины в ООО «СтройДекор» обеспечил отсутствие в период с 2016 г. по 2016 г. рекламаций и претензий от потребителей.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих

активов и пассивов его инвестиционная привлекательность в долгосрочной перспективе.

Для выявления тенденции развития предприятия необходимо проанализировать его технико-экономические показатели в динамике, не менее чем за три последних года работы предприятия.

Источниками информации для анализа производственно-финансовой деятельности предприятия служат документы бухгалтерского учета и отчетности ООО «СтройДекор» за 2014-2016 гг.

Основные технико-экономические показатели работы ООО «СтройДекор» за 2014-2016 гг. представлены в таблице 2.7

Таблица 2.7

Основные технико-экономические показатели работы  
ООО «СтройДекор» за 2014-2016 гг.

Показатели	Года			Абсолютное отклонение от предыдущего года (+,-)		Относительное отклонение от предыдущего года (+,-)	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1. Объем производства	32456	49578	62782	17122	13204	+52,75	+26,63
- в натуральном выражении, тыс.м <sup>3</sup>							
- в стоимостном выражении, тыс.руб.	69566	108556	130992	+38990	+22436	+56,05	+20,67
2. Выручка, тыс.руб.	68877	98687	129695	+29810	+31008	+43,28	+31,42
3. Среднесписочная численность ППП, чел.	191	197	202	+6	+5	+3,14	+2,54
- в том числе рабочих	146	147	153	+1	+6	+0,68	+4,08
4. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	21250	27996	41988	+6746	+13992	+31,75	+49,98
5. Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	51909	76568	99029	+24659	+22461	+47,50	+29,33
6. Производительность труда, тыс.руб./чел.:	364,22	551,05	648,48	+186,93	+97,48	+51,3	+17,68
- на 1-го работающего	476,48	738,48	856,16	+262	+117,68	+55	+15,94

## Продолжение таблицы 2.7

7. Фондоотдача, руб./руб.	3,27	3,87	3,12	+0,6	-0,75	+18,35	-19,38
8. Валовая прибыль, тыс.руб.	16968	29500	39957	+12532	+10457	+73,86	+35,45
9. Прибыль от продаж, тыс. руб.	12016	22119	30666	+10104	+8547	+84,09	+38,64
10. Чистая прибыль, тыс. руб.	9188	14579	23071	+5391	+8492	+58,67	+58,25
11.Рентабельность, % - продукции	23,14	28,89	30,97	+5,75	+2,08	+24,85	+7,20
- продаж	17,44	22,41	23,64	+4,97	+1,23	+28,50	+5,49
- производства	25,10	28,82	31,67	+3,72	+2,85	+14,82	+9,89
- активов	44,13	41,10	41,13	-3,03	+0,03	-6,87	+0,07
12. Коэффициент текущей ликвидности	1,47	1,67	2,2	0,2	0,53	13,63	31,74
13. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,34	0,39	0,53	0,05	0,14	14,7	35,9
14. Коэффициент автономии	0,54	0,64	0,77	+0,1	+0,13	+18,52	+20,31

Анализ значений основных технико-экономических показателей работы предприятия, позволяет сделать следующие выводы:

Объем производства продукции в 2015 г. составил 108556 тыс. руб., что превысило показатель 2014 г. на 56,05 %, а в 2016 г. он составил 130992 тыс. руб., что выше 2015 г. на 20,67 %. Выручка от продаж продукции в 2015 г. составила 98687 тыс. руб., в 2016 г. – 129695 тыс. руб., т.е., за анализируемый период возросла на 88,3%.

Среднесписочная численность трудящихся на предприятии в 2016 г. увеличилась по сравнению с 2014 г. на 11 чел. или на 5,76 % и составила 202 чел.. В том числе количество рабочих в 2016 г. увеличилось по сравнению с 2015 г. и с 2014 г. на 1 человека или на 0,68 %, и на 6 человек или на 4,08 % соответственно.

Среднегодовая стоимость основных средств в 2015 г. увеличилась по сравнению с 2014 г. на 6746 тыс. руб. или на 31,75 % и составила 27996 тыс. руб.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. также наблюдается увеличение среднегодовой стоимости основных средств на 13992 тыс. руб. или на 49,98 % за счет ввода в эксплуатацию нового оборудования.

Полная себестоимость продаж в 2015 г. возросла на 24659 тыс. руб. или на 47,50 % против 2014 г., и на 22461 тыс. руб. или на 29,33 % в 2016 г. против показателя 2015 г.

В 2015 г. фондоотдача увеличилась по сравнению с 2014 г. на 18,35% и составила 3,87 руб./руб., а в 2016 г. уменьшилась на 19,38% и составила 3,12 руб./руб.

Положительной оценки заслуживает увеличение производительности труда как на одного работающего, так и на одного рабочего. В 2015 г. производительность на одного работающего увеличилась по сравнению с 2014 г. на 51,3 % или на 186,83 тыс. руб./чел., а в 2016 году по сравнению с 2015 г. увеличилась на 17,68 % или на 97,48 тыс. руб./чел.. Рост производительности труда происходит за счет внедрения новых технологий, технических средств, реконструкции производства.

Рентабельность продукции в 2016 г. составила 30,97 %, в 2015 г. – 28,89 %, т.е. увеличилась на 2,08 %. Это значит, что в 2015 г. на 1 руб. полных затрат приходится 0,29 руб. прибыли от продаж, а в 2016 г. на 1 руб. полных затрат приходится 0,31 руб. прибыли от продаж.

Положительную динамику имеют рентабельности производства и продаж. Рентабельность производства в 2016 г. составила 31,67%, в 2015 г. -28,82, т.е. увеличилась на 2,85% по сравнению с 2015 г. и на 3,72% по сравнению с 2014г. Темп прироста за анализируемый период составил 26,18%. В 2016 г. на 1 руб. производственных средств приходится 0,32 руб. чистой прибыли. Рентабельность продаж по прибыли от продаж в 2016 г. составила 23,64%, в 2015 г. – 22,41%, в 2014 г. – 17,44%. За анализируемый период ее темп роста составил 35,55%. Рентабельность активов в 2015г. по сравнению с 2014г. снизилась на 3,03%, в 2016 г. по сравнению с 2015 увеличилась незначительно и не достигла уровня 2014 г.

Сравнивая коэффициент текущей ликвидности с нормативным, следует отметить, что он достиг и даже несколько превзошел его необходимое значение, а в 2016 г. даже превысил оптимального значения. В 2015 г. коэффициент текущей ликвидности равен 1,67. Это значит, что на 1 денежную единицу краткосрочной задолженности приходится 1,67 денежных единиц оборотных средств. В 2016 г. величина данного показателя возросла до 2,2. Такие высокие значения данного коэффициента свидетельствуют о том, что текущие обязательства за 2016 г. могут полностью быть погашены и в результате реализации запасов, что подтверждает расчётный коэффициент текущей ликвидности.

Показатель обеспеченности собственными средствами характеризует наличие у предприятия собственных средств, необходимых для текущей деятельности. Причем этот коэффициент значительно больше, чем 0,1, что само по себе – положительный факт, а, кроме того, наблюдается тенденция к его росту, что еще более благоприятно для ООО «СтройДекор». Следует также отметить, что за счёт устойчивых источников обществом финансируется 77 % всех активов, хотя для показателя финансовой устойчивости нормальным является 60 %.

### **2.3.2 Анализ использования основных производственных средств**

Организационно-технический уровень производства в ООО «СтройДекор» характеризуется, прежде всего, техническим уровнем используемого оборудования и прогрессивностью используемых технологических процессов. Предприятие пытается обеспечить соответствие техники и технологии современным стандартам.

Техническая оснащённость производства и труда определяется показателями, представленными в таблице 4.5, динамика которых заслуживает положительной оценки.



Показатели использования основных средств

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение, +/-	
				15/14	16/15
Фондоотдача, руб./руб.	3,27	3,87	3,12	+ 0,6	- 0,75
Фондоемкость, руб./руб.	0,31	0,26	0,32	- 0,05	+0,06
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	111,26	142,11	207,86	+ 30,85	+65,75
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	21250	27996	41988	+6746	+13992
Среднесписочная численность работающих, чел.	191	197	202	+ 6	+ 5
Техническая вооруженность труда, тыс. руб./чел.	25,18	50,64	104,53	+25,46	+53,89
Производительность труда, тыс. руб./чел.	364,22	551,05	648,48	+186,83	+97,43

Задачей анализа основных средств является не только определение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными средствами и уровень их использования, но и установление причины их изменения, расчет влияния использования основных средств на объем производства продукции и другие показатели, изучение степени использования производственной мощности предприятия и оборудования, выявление резервов повышения эффективности использования основных средств.

Динамика наличия, движения и структуры основных средств за рассматриваемые года ООО «СтройДекор» показана в таблицах 2.9, 2.10, 2.11.

Таблица 2.9

Наличие и структура основных средств в 2014 году

Группы основных средств	ода.Стоимость ОС	Движение		ода.Стоимость ОС	Изменение, +/-	Структура ОС	
		Выбытие	Ввод			началоНа	оконцеНа
Здания	12478	-	-	12478	-	64,4	53,94
Сооружения и передаточные устройства	59	2	130	187	+ 128	0,3	0,81
Машины и оборудование	2400	426	1756	3730	+ 1330	12,4	16,12
Транспортные средства	480	-	2300	2780	+ 2300	2,48	12,02
Производственный и хозяйственный инвентарь	107	81	94	120	+ 13	0,55	0,52
Земельные участки и объекты природопользования	3840	-	-	3840	-	19,8	16,6
Итого основных средств	19364	509	4280	23135	+ 3771	100,0	100,0
Активная часть	2987	507	4150	6630	+ 3643	28,7	28,66
Пассивная часть	16377	2	130	16505	+ 128	84,6	71,34

Таблица 2.10

## Наличие и структура основных средств в 2015 году

Группы основных средств	года, Стоимость ОС	Движение		года, Стоимость ОС	Изменение, +/-	Структура ОС	
		Выбытие	Ввод			%началоНа	%конецНа
Здания	12478	-	3028	15506	+ 3028	53,94	47,02
Сооружения и передаточные устройства	187	-	-	187	+ 187	0,81	0,57
Машины и оборудование	3730	-	4346	8076	+4346	16,12	24,49
Транспортные средства	2780	-	2348	5128	+2348	12,02	15,55
Производственный и хозяйственный инвентарь	120	-	-	120	-	0,519	0,364
Земельные участки и объекты природопользования	3840	-	-	3840	-	16,6	11,64
Итого основных средств	23135	-	9722	32857	+9722	100	100
Активная часть	6630	-	6694	13324	+6694	28,66	40,55
Пассивная часть	16505	-	3028	19533	+3028	71,34	59,45

Таблица 2.11

## Наличие и структура основных средств в 2016 году

Группы основных средств	года, Стоимость ОС	Движение		года, Стоимость ОС	Изменение, +/-	Структура ОС	
		Выбытие	Ввод			года, %началоНа	года, %конецНа
Здания	15506	-	2528	18034	+2528	47,19	35,28
Сооружения и передаточные устройства	187	-	150	337	+150	0,569	0,659
Машины и оборудование	8076	269 9	1063 3	16010	+7934	24,58	31,32
Транспортные средства	5128	-	7489	12617	+7489	15,61	24,68
Производственный и хозяйственный инвентарь	120	-	161	281	+161	0,365	0,55
Земельные участки и объекты природопользования	3840	-	-	3840	-	11,69	7,512
Итого основных средств	32857	269 9	2096 1	51119	+18262	100	100
Активная часть	13324	269 9	1828 3	28908	+15584	40,55	56,55
Пассивная часть	19533	-	2678	22211	+2678	59,45	43,45

Анализ приведенных данных позволяет отметить, что за отчетный период произошли изменения в наличии и структуре основных средств. Их стоимость возросла на 18262 тыс. руб., в том числе пассивная часть увеличилась на 2678 тыс. руб., стоимость активной части основных средств выросла на 15584 тыс. руб. Увеличение стоимости основных средств в течение 2016 года явилось следствием ввода в эксплуатацию новых объектов на сумму 20961 тыс. руб. и выбытием на общую сумму 2699 тыс. руб.

Для характеристики использования основных средств рассчитываются следующие показатели:

- Коэффициент обновления:

$$K_{об.} = \frac{\Phi_{введ.}}{\Phi_{к.}}, \quad (2.1)$$

где  $\Phi_{введ.}$  – стоимость вновь введенных основных средств за период, тыс. руб.;  $\Phi_{к.}$  – стоимость основных средств на конец периода, тыс. руб.

- Коэффициент выбытия основных средств

$$K_{выб.} = \frac{\Phi_{выб.}}{\Phi_{н.}}, \quad (2.2)$$

где  $\Phi_{выб.}$  – стоимость выбывших основных средств за период, тыс. руб.;

$\Phi_{н.}$  – стоимость основных средств на начало периода, тыс. руб.

- Коэффициент износа ( $K_{изн.}$ ) характеризует среднюю степень их износа и определяется по формуле:

$$K_{изн.} = \frac{C_{изн.}}{C_{п.}} * 100\% \quad (2.3)$$

где  $C_{изн.}$  — износ основных средств, тыс. руб.;

$C_{п.}$  — первоначальная стоимость основных средств тыс. руб.

- Фондоотдача, руб./руб.:

$$\Phi_o = \frac{Q}{\Phi_{ср.г.}}, \quad (2.4)$$

(4.5)

где  $Q$  – объем произведенной за год продукции в натуральном или стоимостном выражении;

$\Phi_{\text{ср. г.}}$  – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.

Обобщающим показателем, обратным фондоотдаче, является фондоемкость продукции, определяющая величину основных средств для производства единицы продукции, руб./руб.:

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{\text{ср. г.}}}{Q}, \quad (2.5)$$

- Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.:

$$\Phi_{\text{тр.}} = \frac{\Phi_{\text{ср. г.}}}{\text{Ч}}, \quad (2.6)$$

где Ч – среднегодовая численность ППП, чел.

- Фондорентабельность, %:

$$R_{\text{ос.}} = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{ср. г.}}} * 100\%, \quad (2.7)$$

где  $\Pi$  – прибыль от продажи продукции, тыс. руб.

В таблице 2.12 представлены показатели состояния и использования основных средств ООО «СтройДекор».

Коэффициент износа основных средств в 2015 г. увеличился по сравнению с 2014 г. на 0,117 и составил 0,68, что связано со старением основного капитала. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается уменьшение коэффициента износа на 0,078 за счет ввода новых объектов.

Коэффициент обновления основных средств в 2016 г. по сравнению с 2015 годом увеличился на 0,11; коэффициент выбытия основных средств за этот же период так же возрос на 0,03 пункта и составил 0,08.

Таблица 2.12

Показатели состояния и использования основных средств

ООО «СтройДекор»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение, +/-	
				13/12	14/13
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	21250	27996	41988	+6746	+13992
2. Среднегодовая стоимость активной части основных средств, тыс. руб.	4809	9977	21116	+5168	+11139
3. Коэффициент обновления	0,19	0,3	0,41	+0,11	+0,11

## Продолжение таблицы 2.12

4. Коэффициент выбытия	0,03	-	0,08	-0,03	+0,08
5. Фондоотдача, руб./руб.	3,27	3,87	3,12	+0,6	-0,75
6. Фондоемкость продукции, руб./руб.	0,31	0,26	0,32	-0,05	+0,06
7. Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.	111,26	142,11	207,86	+30,85	+65,75
8. Фондорентабельность, %	56,64	79,0	73,04	+22,36	-5,96
9. Износ основных средств, тыс. руб.	11985	19074	25326	+7089	+ 6252
10. Коэффициент износа основных средств	0,564	0,681	0,603	+0,117	-0,078

При возросшей фондовооруженности труда в 2016 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается снижение фондоотдачи на 0,75 руб/руб., и рост фондоемкости продукции на 0,06 руб/руб. и снижение фондорентабельности на 5,96%. Так, если в 2014 г. на 1 рубль основных средств приходилось 0,57 руб. прибыли, то в 2015 году этот показатель увеличился до 0,79 руб., а в 2016 г. уменьшился на 0,06 и составил 0,73 руб.

### 2.3.3 Анализ использования материальных ресурсов

Обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами требует привлечение в оборот определенной суммы оборотного капитала.

Оценка состава и структуры оборотного капитала ООО «СтройДекор» представлена в таблице 2.13.

За рассматриваемый период существенные изменения произошли по позициям: производственные запасы (рост в 2,48 раза) и дебиторской задолженности (при росте в стоимостном выражении на 25,2 %, доля в составе оборотных средств снизилась в 2,05 раза).

Таблица 2.13

#### Оборотные средства ООО «СтройДекор»

Наименование показателя	2014 год		2015 год		2016 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	8528	52,3	9665	57,5	21186	74,8
в том числе: сырье, материалы и другие	4466	32,2	5708	33,9	13809	48,7
готовая продукция	3880	17,1	3476	20,6	7349	0,3

## Продолжение таблицы 2.13

расходы будущих периодов	182	2,9	481	2,9	28	-
2 Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-21	-1,4	-68	0,4	-	-
3 Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	5119	47,1	4990	27,6	6407	23,0
4.Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
5 Денежные средства	231	2,0	2100	14,5	746	2,3
ИТОГО	13899	100	16823	100	28339	100

Важнейшими показателями уровня использования материальных ресурсов являются материалоемкость продукции и, кроме того, обратный показатель – материалоотдача.

Материалоемкость продукции находится по следующей формуле:

$$Me = Mз/ТП,$$

(2.8)

где Мз – материальные ресурсы,

ТП – объем выпуска товарной продукции.

Материалоотдача находится по следующей формуле:

$$Mo = 1/Me \text{ или } Mo = ТП/Мз$$

(2.9)

В таблице 2.14 представлена динамика показателей материалоемкости и материалоотдачи ООО «СтройДекор», которая заслуживает отрицательной оценки по итогам трех рассматриваемых лет вследствие роста материалоемкости и снижения материалоотдачи.

Таблица 2.14

Динамика показателей материалоемкости и материалоотдачи

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	отклонения 2016 к 2015
Объем выпуска продукции, тыс.руб.	69566	108556	130992	+22436
Материальные ресурсы, тыс.руб.	13899	16823	28339	+11516
Материалоемкость продукции, руб./руб.	0,20	0,15	0,22	+0,07

Материалоотдача, руб./руб.	5	6,67	4,55	-2,12
----------------------------	---	------	------	-------

### 2.3.4 Анализ использования трудовых ресурсов

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для эффективной работы предприятия.

Основным источником национального дохода страны является рост производительности труда. Поэтому очень важно выявить резервы роста производительности труда на каждом предприятии и каждом рабочем месте на основе снижения трудоемкости изделий, сокращения потерь рабочего времени, внедрения новейшей техники и технологии, укрепления трудовой и производственной дисциплины, роста культуры производства развития творческой инициативы.

Главная задача анализа использования труда на предприятии состоит в том, чтобы выявить все факторы, препятствующие росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени и снижающие заработную плату персонала.

Использование современной техники и технологий обеспечивается высокой квалификацией и образовательным уровнем персонала предприятия. В ООО «СтройДекор» работают 32 % от общей численности персонала с высшим образованием, 48 % человек имеют среднее специальное образование. Количество молодых специалистов в возрасте от 22 до 35 лет растет с каждым годом, а количество руководителей в возрасте старше 50 лет сокращается.

В таблице 2.15 представлена структура персонала ООО «СтройДекор».

Таблица 2.15

#### Структура персонала ООО «СтройДекор»

Категории	Абс. значение	Удельный вес, %	Отклонение
-----------	---------------	-----------------	------------

	2015	2016	2015	2016	Абс. значение	Удельный вес, %
ППП, чел	182	187	92,0	92,0	+5	+0,02
Непромышленный персонал, чел	15	15	8,0	8,0	-	-
Всего, чел	197	202	100,0	100,0	+5	-

Из данных таблицы 2.15 видно, что за анализируемые периоды структура персонала предприятия не претерпела существенных изменений.

Движение кадрового состава ООО «СтройДекор» представлено в таблице 2.16.

Таблица 2.16

#### Движение кадров кадрового состава общества

За год по заводу	2015	2016
Принято, чел.	67	65
Уволено, чел.	31	20
в том числе:		
по уважительным причинам	6	6
за нарушение трудовой дисциплины	5	4
по собственному желанию	20	10
за год совершили прогулы с потерей чел.×дн.	116	90
прошли профессиональную подготовку	40	40
повысили квалификацию	15	25

Коллектив предприятия по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной. Он все время изменяется: увольняются одни работники, принимаются другие. Для анализа изменения численности и состава персонала используются различные показатели:

Коэффициент приема кадров ( $K_{п}$ ) определяется отношением количества работников, принятых на предприятие за определенный период времени ( $Ч_{п}$ ), к среднесписочной численности персонала за тот же период ( $Ч_{ср.сп.}$ ):

$$2016 \text{ г.: } K_{п} = Ч_{п} / Ч_{ср.сп.} * 100\% = 65 / 202 * 100\% = 32,17\%.$$

Коэффициент выбытия кадров ( $K_{выб.}$ ) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период времени ( $Ч_{ув.}$ ), к среднесписочной численности персонала за тот же период:

$$2016 \text{ г.: } K_{выб.} = Ч_{ув.} / Ч_{ср.сп.} = 20 / 202 * 100\% = 9,9\%.$$



Коэффициент стабильности кадров ( $K_{ст.}$ ) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством:

$$2015г.: K_{ст.} = 1 - \frac{Ч'_{ув.}}{(Ч_{ср.сп.} + Ч_{п.})} * 100\% = 1 - \frac{25}{(197+67)} * 100\% = 90,5\%,$$

$$2016 г.: K_{ст.} = 1 - \frac{Ч'_{ув.}}{(Ч_{ср.сп.} + Ч_{п.})} * 100\% = 1 - \frac{14}{(202+65)} * 100\% = 95,8\%,$$

где  $Ч'_{ув.}$  - численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.

Коэффициент текучести кадров ( $K_{т.}$ ) определяется делением численности работников предприятия, уволенных по собственному желанию за определенный период времени ( $Ч''_{ув.}$ ), на среднесписочную численность за тот же период:

$$\text{в } 2015г.: K_{т.} = \frac{Ч''_{ув.}}{Ч_{ср.сп.}} * 100\% = \frac{20}{197} * 100\% = 10,2\%,$$

$$\text{в } 2016 г.: K_{т.} = \frac{Ч''_{ув.}}{Ч_{ср.сп.}} * 100\% = \frac{10}{202} * 100\% = 4,95\%.$$

Производительность труда – это важнейший показатель эффективности работы предприятия, он характеризует количество продукции, произведенной одним работником в единицу времени (выработка).

Основной целью анализа являются выявление резервов роста производительности труда, экономии рабочего времени и фонда заработной платы. Чем меньше затрачивается труда на выпуск продукции, тем выше производительность труда.

Таблица 2.17

## Анализ использования трудовых ресурсов

Наименование показателя	Годы			Отклонение, +/-	
	2014	2015	2016	13/12	14/13
Объем производства продукции, тыс. руб.	69566	108556	130992	+38990	+22436
Среднесписочная численность рабочих, чел.:					
промышленно-производственного персонала	191	197	202	+6	+5
рабочих	146	147	153	+1	+6
Отработано часов одним работником за год в среднем, ч	2902	2902	2910	-	+8
Среднегодовая выработка, тыс. руб.:					
одного работающего	364,22	551,05	648,48	+186,83	+97,48
одного рабочего	476,48	738,48	856,16	+262	+117,68

Среднечасовая выработка, руб.: одного работающего одного рабочего	125,51 164,2	189,88 254,5	222,84 295,05	+64,37 +90,3	+32,96 +40,55
Удельная трудоемкость на 1 тыс. руб., ч	7,97	5,27	4,49	-2,7	-0,78

В системе трудовых показателей экономическая эффективность труда может выражаться через соотношения между объемом производства, производительностью труда и фондом оплаты. Исходные данные для оценки соотношения производительности труда и заработной платы представлены в таблице 4.15.

Таблица 2.18

## Данные ООО «СтройДекор» за 2015-2016 года

Показатели	2015 год	2016 год	Индекс изменения
Товарная продукция, тыс. руб.	108556	130992	1,2067
Среднесписочная численность ППП, чел.	197	202	1,0253
Фонд заработной платы ППП, тыс. руб.	19842	30546	1,5395
Рабочих дней в году на человека	231	230	0,995
Средняя продолжительность рабочего дня, час.	7,9	7,8	0,987

Оценка сдвигов в использовании труда по сравнению с предыдущим годом:

индекс объема производства:  $130992/108556=1,2067$ ;

индекс численности ППП:  $202/197=1,0253$ ;

индекс среднегодовой производительности труда:  $1,2067/1,0253=1,1769$ ;

индекс фонда заработной платы:  $30546/19842=1,5395$ ;

индекс среднегодовой заработной платы:  $\left(\frac{30546}{202} \div \frac{19842}{197}\right) = 1,5014$  ;

индекс использования годового времени:  $230/231= 0,99567$ ;

соотношение заработной платы и средней выработки на чел.-год:

$$1,5014/1,1769 = 1,275$$

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод о том, что рост заработной платы опережает темпы роста производительности труда, а это характеризует деятельность предприятия с отрицательной стороны. Слишком

высокие темпы роста заработной платы нарушают связь между затратами труда и его оплатой и это приводит к перерасходу фонда заработной платы.

### 2.3.5 Анализ себестоимости

Важным показателем, характеризующим работу предприятия, является себестоимость продукции, работ, услуг. От её уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Себестоимость продукции есть сумма текущих затрат предприятия на производство данной продукции и ее реализацию, выраженных в денежной форме.

Снижение себестоимости продукции – это фактор повышения эффективности производства. Снижение издержек предприятия служит важным фактором роста накоплений, создает благоприятные условия для достижения успехов в конкурентной борьбе.

Анализ себестоимости позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Группировка затрат по элементам необходима для того, чтобы изучить материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость продукции и установить влияние технического прогресса на структуру затрат. Анализ элементов затрат ООО «СтройДекор» приведен в таблице 2.19.

Таблица 2.19

Анализ состава и структуры затрат

Показатели	Абсолютные значения, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменения к предыдущему году				Темп прироста в сравнении с предыд. годом, %	
							абс. знач., тыс. руб.		Уд.вес, %			
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Материальные затраты	35688	36656	49601	62,76	47,9	50,1	968	12945	-14,89	2,21	2,71	35,3
Затраты на оплату труда	11728	19842	30546	20,63	25,9	30,8	8114	10704	5,29	4,93	69,18	54,0

Продолжение таблицы 2.19

Отчисления на социальные нужды	3207	5269	8109	5,64	6,88	8,19	2062	2840	1,24	1,31	64,3	53,9
Амортизация	684	2832	4678	1,203	3,7	4,72	2148	1846	2,5	1,03	314,0	65,2
Прочие затраты	5555	11969	6095	9,769	15,6	6,15	6414	-5874	5,86	-9,48	115,5	-49,1
Итого затраты	51909	76568	99029	100	100	100	19706	22461	-	-	34,7	29,3

Структура затрат характеризует производство как материалоемкое. Наибольший прирост в абсолютном значении имела заработная плата, отчисления на социальные нужды и амортизация, что определило их темп роста за рассматриваемые года соответственно на уровне 2,6 раза; 2,53 раза и 6,8 раза.

Основным обобщающим показателем, характеризующим уровень себестоимости, является показатель затрат на один рубль товарной продукции, представляющий собой отношение себестоимости товарной продукции к стоимости продукции в оптовых ценах. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции ООО «СтройДекор» за 2014-2016 гг. представлен в таблице 2.20.

Таблица 2.20

Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции  
ООО«СтройДекор» за 2014-2016 гг.

Показатели	Значения			Отклонение от предыдущего года, +/-	
	2014	2015	2016	2015	2016
Товарная продукция, тыс. руб.	69566	108556	130992	38990	22436
Полная себестоимость	51909	76568	99029	24659	22461

товарной продукции, тыс. руб.					
Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб.	0,75	0,71	0,76	-0,04	0,05

В анализируемом периоде затраты на рубль товарной продукции увеличились на 1,3 %, однако динамика их величины в пределах периода неоднозначна.

### 2.3.6 Анализ прибыли и рентабельности

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Основные показатели финансовых результатов деятельности представлены в Отчёте о финансовых результатах. Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления максимизации результатов деятельности организации.

Основными показателями, влияющими на прибыль предприятия, являются, прежде всего, выручка от продажи продукции, товаров (работ, услуг) или доход от основной деятельности и расходы (себестоимость и прочие). Деятельность предприятия считается эффективной, если коэффициент соотношения доходов и расходов, который определяется путем деления всех доходов на все расходы, больше 1.

Одной из составляющих понятия «результативность» являются показатели прибыльности или рентабельности, анализ которых представлен в табл.2.21.

Таблица 2.21

Анализ финансовых результатов ООО «СтройДекор», тыс. руб.

Наименование показателей	2014г.	2015г.	2016 г.	Темп прироста, %
Выручка от продаж	68877	98687	129695	88,30
Валовая прибыль	16968	29500	39957	135,48
Прибыль (убыток) от продаж	12016	22119	30666	155,23
Прибыль (убыток) до налогообложения	12090	19183	30357	151,09

Чистая прибыль	9188	14579	23071	151,10
----------------	------	-------	-------	--------

Все указанные виды финансовых результатов общества имеют стабильную динамику роста на протяжении всего рассматриваемого периода.

Одной из составляющих понятия «результативность» являются показатели рентабельности или прибыльности.

1. Рентабельность продукции - показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу себестоимости продукции.

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Полная себестоимость продаж}} \times 100, \% \quad (2.10)$$

2. Рентабельность (оборота) продаж - показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \times 100, \% \quad (2.11)$$

3. Рентабельность производства – это отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости производственных активов. Показывает величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных средств:

$$R_{\text{производства}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{ОС}_{\text{ср.}} + \text{ОбС}_{\text{ср.}}} * 100, \% \quad (2.12)$$

где  $\text{ОС}_{\text{ср.}}$  – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.;

$\text{ОбС}_{\text{ср}}$  – средние за год остатки оборотных средств, тыс. руб.

4. Рентабельность совокупных активов – показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на 1 руб. активов:

$$R_{\text{сов. активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя сумма активов}} * 100, \% \quad (2.13)$$

5. Рентабельность единицы продукции – это отношение общей суммы прибыли к себестоимости единицы продукции.

$$R_{\text{ед. продукции}} = \frac{Ц - С}{С} * 100, \% \quad (2.14)$$

где Ц – цена единицы продукции, руб.;

С – себестоимость единицы продукции.

Исходные данные для расчета основных показателей рентабельности ООО «СтройДекор» сведены в таблицу 2.22.

Таблица 2.22

Исходные данные для расчета показателей рентабельности, тыс.руб.

Показатель		2014 г.	2015 г.	2016 г.
1.	Выручка	68877	98687	129695
2.	Себестоимость продукции	51909	76568	99029
3.	Прибыль от продаж	12016	22119	30666
4.	Чистая прибыль	9188	14579	23071
5.	Основные средства	21250	27996	41988
6.	Оборотные средства	15361	22581	30850
7.	Совокупные активы	20820,5	35473,5	56093,5
8.	Собственный капитал	8998,5	21262,5	39689

Показатели рентабельности ООО «СтройДекор» 2014-2016 гг. представлены в таблице 2.23 и характеризуются стабильным ростом.

Таблица 2.23

Показатели рентабельности  
ООО «СтройДекор» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклон., +/-		Темп пр., %	
1. Рентабельность производства, %	25,1	28,82	31,67	+3,72	+2,85	+14,82	+9,89
2. Рентабельность совокупных активов, %	44,13	41,1	41,13	-3,03	+0,03	-6,87	+0,07
3. Рентабельность единицы продукции, %	18,89	19,12	19,99	+0,23	+0,87	+1,22	+4,55
4. Рентабельность продукции, %	23,14	28,90	30,97	+5,76	+2,07	+24,9	+7,16
5. Рентабельность продаж, %	17,44	22,41	23,64	+4,97	+1,23	+28,5	+5,49

Рентабельность продукции в 2016 г. составила 30,97%, в 2015 г.- 28,89%, т.е. увеличилась на 2,08%. Это значит, что в 2015 г. на 1 руб. полных затрат приходится 0,29 руб. прибыли от продаж, а в 2016 г. – 0,1 руб. прибыли от продаж.

Рентабельность производства в 2016 г. составила 31,7%, в 2015 г. – 28,82%,

т.е. увеличилась на 2,85% по сравнению с 2015 г. и на 3,72% по сравнению с 2014г. Темп прироста за анализируемый период составил 26,1%. В 2016 г. с 1 руб. производственных средств получено 0,32 руб. чистой прибыли.

Рентабельность продаж в 2015 г. составила 22,41 %, а в 2016 г. составила 23,64 %, т.е. увеличилась на 1,23 %. Это значит, что в 2015 г. на 1 руб. выручки приходится 0,22 руб. прибыли от продаж, а в 2016 г. на 1 руб. выручки приходится 0,24 руб. прибыли от продаж.

Рентабельность совокупных активов в 2015 г. составила 41,1 %, а в 2014 г. составила 41,13 %, т.е. увеличилась на 0,03 %.

Рентабельность производственных средств в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизилась на 1,63%. Темп прироста рентабельности производственных средств в 2015 г. к 2014г. составил 33,24%, в 2016 г. наблюдаем темп его снижения на 3,52% к уровню 2015 г.

Рассмотрим влияние факторов на уровень и динамику рентабельности производственных средств. Данные для анализа представим в таблице 2.24.

Таблица 2.24

Анализ влияния факторов на рентабельность производственных средств

показатели	2015 г.	2016 г.	отклонения
Выручка, тыс. руб.	98687	129695	+31008
Объем производства, тыс. руб.	108556	130992	+22436
Основные средства, тыс. руб.	27996	41988	13992
Оборотные средства, тыс.руб.	22581	30850	8269
Рентабельность продаж, %	22,41	23,64	+1,23
Фондоемкость, руб/руб.	0,26	0,32	+0,06
Коэффициент закрепления, руб/руб.	0,23	0,24	+0,01
Рентабельность производственных средств, % (Ппр)	45,73	42,21	-3,52
в т.ч. за счет изменения фондоотдачи			-4,98
за счет изменения оборачиваемости оборотных средств			-0,73
за счет изменения рентабельности продаж			+2,19

$$R_{ПС} = \frac{P_{пр}}{OC+OбC} \cdot \frac{P_{пр}}{OC+OбC} = \frac{P_{пр}:B}{(OC+OбC):B} \cdot \frac{P_{пр}:B}{(OC+OбC):B} = \frac{R_{пр}}{f_s+K_3} = \frac{R_{пр}}{f_o+\frac{1}{K_{об}}} \cdot \frac{R_{пр}}{f_s+K_3} = \frac{R_{пр}}{f_o+\frac{1}{K_{об}}};$$

(2.15)



Изменение рентабельности производственных средств в результате изменения фондоотдачи составляет:

$$\Delta R_{f_0} \Delta R_{f_0} = 22,41 / (0,32 + 0,23) = 40,75\%,$$

$$40,75 - 45,73 = - 4,98\%;$$

Изменение рентабельности производственных средств в результате изменения оборачиваемости оборотных средств равно:

$$\Delta R_{K_{об}} \Delta R_{K_{об}} = 22,41 / (0,32 + 0,24) = 40,02\%,$$

$$40,02 - 40,75 = - 0,73 \%;$$

Изменение рентабельности производственных средств в результате изменения рентабельности продаж составляет:

$$\Delta R_{R_{пф}} \Delta R_{R_{пф}} = 23,64 / (0,32 + 0,24) = 42,21\%,$$

$$42,21 - 40,02 = 2,19\%.$$

$$- 4,98 + (-0,73) + 2,19 = - 3,52\%.$$

Таким образом, на снижение рентабельности производственных средств в 2016 г. оказало негативное влияние снижение фондоотдачи и изменение оборачиваемости оборотных средств.

Из приведенных выше расчетов следует, что ООО «СтройДекор» успешно развивает свою финансово-хозяйственную деятельность, о чем свидетельствует положительная динамика показателей рентабельности. Однако руководству предприятия необходимо детально проанализировать состояние и использование производственных средств.

### 2.3.7 Анализ оборачиваемости активов

Финансовое состояние в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию предприятия отражает на определенный момент состояние капитала.

Ликвидность бухгалтерского баланса показывает возможность хозяйствующих субъектов обратить все активы в наличность и погасить существующие обязательства.

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

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_2, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4.$$

Изучение соотношения этих групп позволяет установить тенденции изменения ликвидности баланса. В таблице 2.25 представлена группировка актива и пассива на даты составления баланса ООО «СтройДекор».

Таблица 2.25

#### Группировка актива и пассива на даты составления баланса

#### ООО «СтройДекор»

на начало 2014 г.	на начало 2015 г.	на начало 2016 г.	на конец 2016 г.
$A_1(231) < P_1(5386)$ $A_2(8999) > P_2(770)$ $A_3(4487) < P_3(6326)$ $A_4(3776) < P_4(5011)$	$A_1(2100) < P_1(6764)$ $A_2(8466) > P_2(4355)$ $A_3(5776) > P_3(43)$ $A_4(7806) < P_4(12986)$	$A_1(746) < P_1(13940)$ $A_2(13756) < P_2(3000)$ $A_3(13809) > P_3(320)$ $A_4(18488) < P_4(29539)$	$A_1(725) < P_1(13582)$ $A_2(17422) < P_2(1540)$ $A_3(15159) > P_3(427)$ $A_4(32082) < P_4(49839)$

Балансы ООО «СтройДекор» в течение всего рассматриваемого периода не являются абсолютно ликвидными ввиду:

- недостатка абсолютно ликвидных активов в 2014 году в составе которых денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- недостатка как абсолютно ликвидных активов, так и быстрореализуемых (готовая продукция, дебиторская задолженность) в течение 2016 года для покрытия наиболее срочные и краткосрочных обязательств.

Для комплексной оценки платежеспособности предприятия в целом следует использовать общий показатель платежеспособности, вычисляемый по формуле:

$$L_1 = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3) \quad (2.16)$$

С помощью этого показателя производится оценка изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности. Его нормальное ограничение  $\geq 1$ .

Чтобы определить какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений, рассчитывают коэффициент абсолютной ликвидности.

$$L_2 = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства} \quad (2.17)$$

Нормальное ограничение коэффициента абсолютной ликвидности должно быть  $L_2 \geq 0,2 \div 0,5$ .

Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам ( $L_3$ ).

$$L_3 = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Готовая продукция} + \text{Дебиторская задолженность}) / \text{Текущие обязательства} \quad (2.18)$$

Желательно, чтобы значение этого коэффициента было примерно равно единице, однако значения от 0,7 до 0,8 являются допустимыми.

Определяя, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные активы, рассчитывают коэффициент текущей ликвидности ( $L_4$ ).

$$L_4 = \text{Оборотные средства} / \text{Текущие обязательства} \quad (2.19)$$

Необходимое значение коэффициента текущей ликвидности составляет 1,5; однако оптимальным являются значения  $L_4$  более 2,0.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала ( $L_5$ ) показывает, какая часть функционирующего капитал обездвижена в производственных запасах

и долгосрочной дебиторской задолженности. Уменьшение этого показателя в динамике является положительным фактом.

$$L_5 = (\text{Запасы} + \text{НДС} + \text{Прочие оборотные активы}) / \text{Оборотные средства} - \text{Краткосрочные обязательства (без доходов будущих периодов)} \quad (2.20)$$

Доля оборотных средств ( $L_6$ ) зависит от отраслевой принадлежности организации, нормальное ограничение составляет  $L_6 \geq 0,5$  и рассчитывается:

$$L_6 = \text{Оборотные средства} / \text{Валюта баланса} \quad (2.21)$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $L_7$ ) характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее текущей деятельности. Нормальное его ограничение  $L_7 \geq 0,1$  (чем больше, тем лучше).

$$L_7 = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Оборотные средства} \quad (2.22)$$

Исходя из данных бухгалтерского баланса ООО «СтройДекор» за 2016 год, коэффициенты, характеризующие платежеспособность, имеют значения, приведенные в таблице 4.23.

Финансовые коэффициенты, отражающие степень покрытия краткосрочных обязательств ООО «СтройДекор» имеют положительную динамику роста в течение отчетного года, однако уровень нормативной величины достигает только показатель текущей ликвидности, что свидетельствует о преобладании в составе оборотных средств предприятия медленно реализуемых активов, т.е. производственных запасов.

Таблица 2.25

Коэффициенты платежеспособности  
ООО «СтройДекор» за 2016 год

Коэффициенты платежеспособности	Нормативное значение	На начало года	На конец года	Отклонение
Общий показатель ликвидности	$\geq 1$	0,66	0,83	+0,17
Коэффициент абсолютной ликвидности	$> 0,2$	0,04	0,05	+0,01
Коэффициент «критической оценки»	$\geq 0,7$	0,38	0,48	+0,10
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2$	1,67	2,21	+0,54
Коэффициент маневренности	-	1,86	1,39	-0,47

функционирующего капитала				
Доля оборотных средств в активах	$\geq 0,5$	0,61	0,51	-0,1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	0,39	0,53	+0,14

Это подтверждает динамика снижения коэффициента маневренности функционирующего капитала. Его падение составило 0,47 пункта или 25,3%.

В соответствии с данными баланса, доля оборотных средств в активах тоже падает на 0,1 долю единиц, что указывает на замедление оборачиваемости финансовых ресурсов предприятия.

Показатель обеспеченности собственными средствами характеризует наличие у общества собственных оборотных средств, необходимых для ее текущей деятельности. Причем этот коэффициент значительно больше, чем 0,1, что само по себе – положительный факт, а, кроме того, наблюдается тенденция его роста, что характеризует ООО «СтройДекор» как менее финансово зависимую организацию.

Деловую активность характеризуют следующие показатели:

- Коэффициент оборачиваемости активов ( $K_{об.а.}$ ), рассчитывается по формуле:

$$K_{об.а.} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина активов}, \quad (2.23)$$

Средняя величина активов определяется по данным баланса:

$(O_n + O_k) / 2$ , где  $O_n$  и  $O_k$  – величина активов соответственно на начало и конец периода.

Продолжительность одного оборота активов ( $T_{об.а.}$ ) в днях определяется:

$$T_{об.а.} = 365 / K_{об.а.}, \quad (2.24)$$

- Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ( $K_{об.об.а.}$ ) определяется по формуле:

$$K_{об.об.а.} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина оборотных активов}, \quad (2.25)$$

- Коэффициент оборачиваемости собственных средств ( $K_{об.соб.ср.}$ ) определяется следующим образом:

$$K_{\text{об.соб.ср}} = \text{Выручка} / \text{Собственные средства} , \quad (2.26)$$

Очень важен анализ дебиторской задолженности. Значительный объём дебиторской задолженности фактически является кредитованием (товарной ссудой) потребителей продукции предприятия. Т.е. предприятие делится с ними частью своего дохода. И если платежи предприятию значительно задерживаются, то ему приходится брать кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, тем самым, увеличивая собственную кредиторскую задолженность.

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $K_{\text{об.деб.зад.}}$ ), характеризующий её состояние, рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{об.деб.зад}} = \text{Выручка} / \text{Средняя дебиторская задолженность} , \quad (2.27)$$

Период погашения дебиторской задолженности ( $T_{\text{об.деб.зад.}}$ ):

$$T_{\text{об.деб.зад.}} = 365 / K_{\text{об.деб.зад.}} . \quad (2.28)$$

Оценка оборачиваемости запасов товарно-материальных ценностей осуществляется по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция и т.п.), так как производственные запасы учитываются по стоимости их изготовления (приобретения), то в расчетах принимается не объём реализации, а себестоимость реализованной продукции.

- Коэффициент оборачиваемости запасов ( $K_{\text{об.зап.}}$ ) рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{об.зап.}} = \text{Себестоимость продаж} / \text{Средняя величина запасов} , \quad (2.29)$$

Срок хранения запасов ( $T_{\text{хр.зап.}}$ ) определяется по формуле:

$$T_{\text{хр.зап.}} = 365 / K_{\text{об.зап.}} . \quad (2.30)$$

Исходя из данных бухгалтерского баланса ООО «СтройДекор» и отчета о финансовых результатах за 2016 год, фактические значения коэффициентов, характеризующих деловую активность предприятия приведены в таблице 2.26.

Анализируя таблицу 2.26 можно сделать вывод о том, что динамика значений показателей деловой активности свидетельствует о повышении эффективности использования обществом ресурсов, увеличении скорости их оборачиваемости.

Таблица 2.26

Показатели оборачиваемости ООО «СтройДекор»

Показатели оборачиваемости	2015 год	2016 год	Отклонение
Коэффициент оборачиваемости активов	2,11	1,98	-0,13
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,48	3,89	+0,41
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	8,9	7,3	-1,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	15,4	17,8	+2,4
Период погашения дебиторской задолженности, дни	23,7	20,5	-3,2
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,66	5,12	+0,46

Оценка финансовой устойчивости ООО «Губкинский завод ЖБИ» по показателям структуры баланса.

Фактические значения показателей характеризующих структуру баланса ООО «СтройДекор» показаны в таблице 2.27.

Динамика показателей таблицы 2.27 позволяет сделать следующие выводы:

- ООО «Губкинский завод ЖБИ» финансово независимая организация, доля собственного капитала в валюте баланса более 50%

- коэффициенты, характеризующие привлечение долгосрочных заемных средств и их использования не имеют значений, поскольку в обороте нет долгосрочных кредитов и займов;

- финансовый риск имел тенденцию к значительному снижению:

Таблица 2.27

Показатели, характеризующие структуру  
баланса ООО «СтройДекор»

Показатели	01.01.2014г.	01.01.2015г.	01.01.2016г.	31.01.2016г.
1. Коэффициент автономии	0,53	0,59	0,63	0,76
2. Коэффициент финансовой зависимости	0,47	0,41	0,37	0,24
3. Коэффициент структуры долгосрочных вложений	-	-	-	-
4. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	-	-	-	-
5. Коэффициент структуры заемного капитала	-	-	-	-
6. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (финансовый леверидж, рычаг)	0,887	0,695	0,587	0,316

7. Индекс постоянного актива	0,497	0,528	0,625	0,643
------------------------------	-------	-------	-------	-------

- коэффициент соотношения заемного и собственного капитала за рассматриваемый период сократился в 2,8 раза, поскольку заемный капитал в течение трех прошедших лет уменьшался, а собственный – увеличивался;
- доля основного капитала в составе собственных средств за период 2014-2016 года увеличилась с 49,7% до 64,3%.

Устойчивость финансового состояния может быть повышена различными путями: ускорением оборачиваемости текущих активов, обоснованным уменьшения запасов и пополнением собственного оборотного капитала за счет роста финансовых результатов от производственной деятельности.

## 2.4 Количественная оценка параметров исследуемого объекта

Доходность представляет собой результат многих одновременно и совокупно действующих причин. По статистическим данным деятельности ООО «СтройДекор» по кварталам в период с 2014 по 2016 гг. исследуем зависимость рентабельности производства ( $Y$ ) от факторов:

- $x_1$  – коэффициент обновления основных средств;
- $x_2$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- $x_3$  – текучесть кадров, %.

Цель расчета аппроксимировать (описать приблизительно) диаграмму рассеяния математическим уравнением. Т. е. зависимость между переменными величинами  $y$  и  $x_i$  выразить аналитически с помощью формул и уравнений, которые называются регрессией.

Форму связи между выбранными случайными величинами определим как множественную линейную.

$$\text{Будем искать зависимость в виде: } y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3,$$

где  $y$  – оцененное значение признака;

$x_j$  – отдельные значения факторов, принадлежащих выборке наблюдений;

$b_i$  – оцененные коэффициенты регрессии.



Оценим параметры регрессии (коэффициентов  $b_i$ ) классическим методом наименьших квадратов (МНК). МНК позволяет получить оценки параметров, при которых сумма квадратов отклонений фактических значений результативного признака ( $y$ ) от расчетных ( $\hat{y}$ ) минимальна:

$$\sum_i (y_i - \hat{y}_i)^2 \rightarrow \min.$$

Сформируем выборку наблюдений (табл. 2.27) и с помощью Microsoft Excel оценим параметры множественной линейной регрессии.

Таблица 2.27

## Исходные данные для построения модели

№	Рентабельность производства, %	Коэффициент обновления основных средств	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Текучесть кадров
1	9,28	0,0475	4,875	1,9
2	8,7	0,049	4,41	1,7
3	7,76	0,042	4,15	2,3
4	8,175	0,044	4,23	2
5	10,933	0,1025	5,07	1,3
6	11,025	0,15	5,1	1,27
7	10,9	0,1	5,05	1,28
8	10,8	0,095	5,05	1,29
9	10,27	0,075	4,95	1,38
10	10,7	0,09	4,95	1,3
11	10,13	0,073	4,86	1,4
12	10,09	0,07	4,9	1,6
Сумма	118,763	0,938	57,595	18,72
Среднее значение	9,89692	0,07817	4,79958	1,56000

Проверим выборку на статистическую однородность и возможность применения метода наименьших квадратов: ( $v(y) < 35\%$ ,  $v(x_i) < 35\%$ ):

$$v(x_i) = \frac{\sigma(x_i)}{\bar{x}_i} * 100, \quad (2.31)$$

$$\sigma(x_i) = \sqrt{\bar{x}_i^2 - (\bar{x}_i)^2}, \quad (2.32)$$

$$v(y) = \frac{\sigma(y)}{\bar{y}} * 100, \quad (2.33)$$

$$\sigma(y) = \sqrt{\bar{y}^2 - (\bar{y})^2}. \quad (2.34)$$

Таблица 2.28

## Расчетные данные

№ п/п	$x_1^2$	$x_2^2$	$x_3^2$	$y^2$
1	0,00226	23,7656	3,6100	86,118
2	0,00240	19,4481	2,8900	75,690
3	0,00176	17,2225	5,2900	60,218
4	0,00194	17,8929	4,0000	66,831
5	0,01051	25,7049	1,6900	119,530
6	0,02250	26,0100	1,6129	121,551
7	0,01000	25,5025	1,6384	118,810
8	0,00903	25,5025	1,6641	116,640
9	0,00563	24,5025	1,9044	105,473
10	0,00810	24,5025	1,6900	114,490
11	0,00533	23,6196	1,9600	102,617
12	0,00490	24,0100	2,5600	101,808
Среднее значение	0,00703	23,1403	2,542483333	99,148

$$\sigma(x_1) = \sqrt{0,00703 - 0,00611} = 0,0303 ;$$

$$\sigma(x_2) = \sqrt{23,1403 - 23,03597} = 0,323 ;$$

$$\sigma(x_3) = \sqrt{2,54248 - 2,4336} = 0,3299 .$$

$$v(x_1) = 3,03\%;$$

$$v(x_2) = 32,3\%;$$

$$v(x_3) = 32,99\%$$

Выборка является статистически однородной.

Для построения модели воспользуемся программой Microsoft Excel.

В результате были получены следующие результаты:

Уравнение множественной линейной регрессии:

$$Y = 3,1659 + 5,5147 X_1 + 1,7271 X_2 - 1,2752 X_3$$

Из уравнения следует, что при увеличении коэффициента обновления основных

средств и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на единицу, рентабельность производства увеличится соответственно на 5,5147 и 1,7271 процентных пункта. Противоположная ситуация складывается при увеличении на единицу текучести кадров. За счет ее роста на единицу рентабельность производства уменьшится на 1,2752 процентных пункта.

Выполним корреляционный анализ полученной модели (таблица 2.29).

Таблица 2.29

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Переменная Y	Переменная X <sub>1</sub>	Переменная X <sub>2</sub>	Переменная X <sub>3</sub>
Переменная Y	1			
Переменная X <sub>1</sub>	0,850848525	1		
Переменная X <sub>2</sub>	0,965077523	0,566409233	1	
Переменная X <sub>3</sub>	-0,955530714	-0,601039862	-0,68144029	1

В результате расчетов получили следующие значения парных коэффициентов корреляции: коэффициент корреляции между рентабельностью производства и коэффициентом обновления равен 0,8508, между рентабельностью и коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности – 0,965, а между рентабельностью производства и текучестью кадров – 0,956.

Для оценки значимости парных коэффициентов корреляции и полученных коэффициентов регрессии применяется Т-критерий Стьюдента. Парный коэффициент корреляции или полученный коэффициент регрессии надёжно отличается от нуля, если  $T_{набл} > T_{\alpha; n-p-1}$ , где  $T_{\alpha; n-p-1}$  – критическая точка, определяемая по математико-статистическим таблицам. Табличное значение Т - статистики Стьюдента 2,31, а полученные  $T_{набл}$  равны соответственно 2,3696; 6,2394; –4,3864.

Оцененные параметры регрессии значимы, т.к.  $T_{набл}$  для всех факторов ( $x_i$ ) больше  $T_{0,95;8}$ .

Для определения значимости полученного коэффициента корреляции

рассчитаем статистику Стьюдента:

$$T_{\text{набл.}} = \frac{R\sqrt{n-p-1}}{\sqrt{1-R^2}}, \quad (2.35)$$

где  $R$  – коэффициент корреляции, равный 0,9943078;

$n$  – количество наблюдений (12);

$p$  – количество факторных переменных.

$$T_{\text{набл.}} = \frac{0,9943078\sqrt{12-3-1}}{\sqrt{1-(0,9943078)^2}} = 26,3955$$

Так как  $T_{\text{набл.}} = 26,3955 > T_{\text{табл.}} = 2,31$ , делаем вывод об отсутствии линейной корреляционной связи в генеральной совокупности, рискуя ошибиться при этом лишь в 5% случаев.

Коэффициент множественной корреляции равен 0,9943078, что свидетельствует о том, что совокупность факторов оказывают большее совместное влияние на затраты.

Для оценки надежности полученного уравнения регрессии и коэффициента множественной корреляции применяется  $F$  - критерий Фишера.

Уравнение регрессии считается значимым (т.е. выделенные факторные переменные адекватно описывают исследуемую зависимость), если значение

$$F_{\text{набл}} > F_{\alpha; p; n-p-1},$$

где  $F_{\alpha; p; n-p-1}$  – критическая точка распределения Фишера на уровне

значимости  $\alpha$  при числе степеней свободы  $f_1 = p$  и  $f_2 = n - p - 1$ .

Делаем вывод о значимости полученного уравнения регрессии и множественного коэффициента корреляции, так как полученная статистика Фишера  $F_{\text{набл}} = 232,24138$ , табличное значение статистики Фишера  $F_{0,05; 3; 8} = 4,0662$ , т.е.  $F_{\text{набл}} > F_{0,05; 3; 8}$

Одним из важных показателей моделирования является коэффициент детерминации, который показывает, какая доля общей дисперсии результативного признака, обусловлена вариацией выбранных факторов.

Коэффициент детерминации вычисляют по формуле:

$$R^2 = \frac{S_R^2}{S_y^2} \quad R^2 = \frac{S_R^2}{S_y^2}$$

(2.36)

где  $S_R^2 S_R^2$  - дисперсия результативного признака, обусловленная регрессией, т.е. влиянием на  $y$  факторных переменных, включенных в модель;

$S_y^2 S_y^2$  – полная дисперсия результативного признака.

Коэффициент детерминации равен  $R^2 = 0,988648$ . Т.е. почти на 99% изменения рентабельности производства объясняются общим изменением коэффициента обновления, коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и текучести кадров. И только чуть более 1% – это изменения неучтенных факторов или случайных событий.

Рассчитанное уравнение регрессии не позволяет произвести сравнение влияния данных факторов на результативный признак. Т.е. нельзя определить какой из факторов в большей степени определяет характер изменения признака. Это связано с различной размерностью переменных и коэффициентов регрессии, выраженных в натуральном масштабе. Поэтому рекомендуется от уравнения регрессии с коэффициентами в натуральном масштабе переходить к так называемому стандартизированному уравнению регрессии. Стандартизированные

коэффициенты регрессии  $b_j / b_j'$  безразмерны.

Благодаря этому становится возможным их сравнение друг с другом. По ним судят об интенсивности влияния изменений отдельных объясняющих переменных

$X_j X_j$  на изменение независимой переменной  $y$ . Стандартизированные

коэффициенты регрессий  $b'_j/b'_j$  вычисляются в программе MS Excel.

В результате вычислений стандартизированное уравнение множественной модели имеет вид:

$$y = 5,7402 X_1' + 2,2279 X_2' - 0,7991 X_3'$$

Теперь можно произвести сравнительный анализ влияния выбранных независимых переменных на результативный признак. Из полученного уравнения видно, что наибольшее влияние на рентабельность производства в данной выборке наблюдений оказывает изменение коэффициента обновления основных средств.

В начале анализа была высказана гипотеза о множественной линейной зависимости и о причинной связи между исследуемыми переменными  $y$  и  $x_i$ . Результаты количественного исследования регрессионной модели показали, что предположения не противоречат располагаемому эмпирическому материалу. Но, располагая большим объемом данных, можно было бы говорить о более достоверном результате расчетов. Это объясняется вероятностной природой наших исходных данных, а также неучтенными факторами и случайными явлениями. На уровне значимости  $\alpha = 0,05$  можно утверждать, что между выбранным признаком и факторами весьма вероятна множественная линейная зависимость, что и подтверждено с помощью статистических методов анализа рассматриваемых экономических явлений.

### 3. ПРОЕКТИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В последнее время спрос на опоры наружного освещения на внутреннем рынке увеличивается. Реконструкция и техническое перевооружение электросетевых объектов, строительство новых магистралей стали причинами активной деятельности компаний по наращиванию производства световых опор.

Опоры СВ-110 (стойки вибрированные) (рис.3.1) – один из наиболее распространенных конструктивных элементов при оборудовании освещения в населенных пунктах, основа для переходных и концевых, промежуточных и угловых промежуточных, ответвительных и угловых опор воздушных линий. Также их можно использовать для установки дополнительного электрооборудования (разъединителей муфт или разрядников).

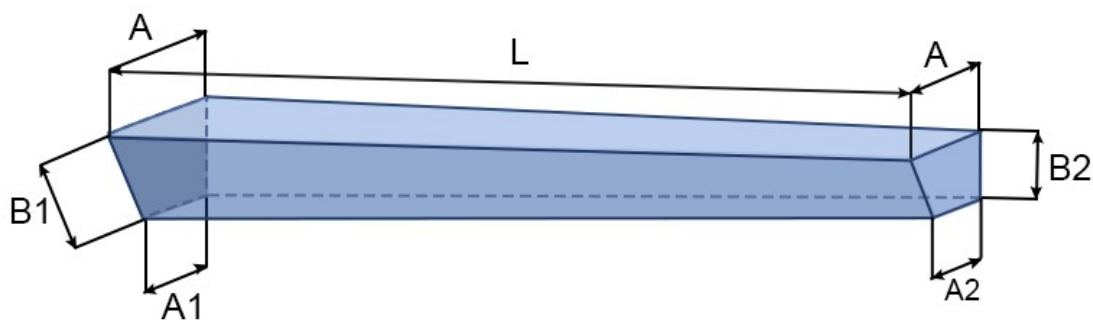


Рис.3.1. Опора СВ-110

В таблице 3.1 представлены технические характеристики опоры СВ-110

Таблица 3.1

## Технические характеристики опоры СВ-110

Рекомендации по назначению	Марка стойки	Вес	Длина (L)	A	A1	B1	A2	B2
Столбы для высоковольтных ЛЭП до 10 кВ	Стойка СВ 110-5	1,13 тонн	11 метров	18,5 см	17 см	28 см	17,5 см	16,5 см
	Стойка СВ 110-3,5							

При производстве стоек используется армированная сталь и вибрированный (особой прочности) бетон: это гарантирует опорам небольшого размера высокую износостойкость и высокую несущую способность.

В рамках модернизации производственного процесса предлагается приобретение оборудования для производства опор СВ-110. Предлагаемое оборудование универсально и легко перестраивается на потребности рынка или заказчика. Производство опор СВ-110 базируется на стандовой технологии. Временное изменение спроса на опоры различной длины позволяет использовать 6-ти местный станд типа СВ-110 с переналадкой на опоры типа СВ-95.

Для установки данного оборудования предприятие располагает свободными производственными площадями. Стоимость приобретаемого оборудования составляет 2880 тыс.руб. Срок реализации проекта составляет 3 года. Средний срок службы приобретаемого оборудования 10 лет.

Капитальные вложения (инвестиции) включают в себя единовременные затраты на основное оборудование, а также прирост потребности в оборотном капитале.

Общая сумма капитальных вложений складывается из:

$$K = K_{об} + K_{\text{прирост об. кап.}}, \quad (3.1)$$

где  $K_{об}$ , - затраты на приобретение, монтаж, наладку оборудования и оснастку, тыс.руб.;

$K_{зд}$  – прирост потребности в оборотном капитале, тыс.руб.;



Расчёт капитальных затрат на приобретение новой техники или оборудования производят по формуле:

$$, \quad (3.2)$$

где Ц - договорная цена единицы оборудования, руб.;

$a_{тз} = 5$  - процент, учитывающий транспортно-заготовительные расходы, %;

$a_{м} = 5$  - процент, учитывающий затраты на монтажные работы и фундамент, %;

$N_{об}$  - количество единиц однотипного технологического оборудования.

Расчёты капитальных вложений представим в таблице 3.2.

Таблица 3. 2

### Капитальные вложения в оборудование

Наименование	Кол-во	Мощность электродвигателя, кВт/ч	Цена за 1 шт., тыс. руб.	Первоначальная стоимость, тыс. руб.
Стенд 6-ти мест. типа СВ-110 (с переналадкой на СВ95)	2	200	827,1	1654,2
Гидродомкрат 300Бар	1	5,5	365,0	365,0
Цанговые зажимы	150	-	1,05	157,5
Станок для навивки спиралей двухсторонний	1	0,75	467,0	467,0
Зажимы для заготовок спиралей	18	-	0,35	6,3
Станок для рубки арматуры Р-40;	1	0,25	115,0	115,0
Станок для гибки арматуры Г-40;	1	0,25	115,0	115,0
Итого		-	-	2880

В середине 2016г. предполагается односменный режим работы, поэтому для выполнения производственного плана соблюдения разделения труда необходимо дополнительно 2 рабочих (формовщики). Заработная плата повременная, смена 8-ми часовая, премия в размере 20% от зарплаты. Фонд оплаты труда составит:



Опоры освеще- ния СВ- 110	180	10800	1944	360	10800	3888	360	10800	3888	360	10800	3888
------------------------------------	-----	-------	------	-----	-------	------	-----	-------	------	-----	-------	------

Изменения в основных средствах предприятия будут касаться главным образом статьи машины и оборудование, т.к. она вырастет на 2880 тыс.руб.

Также необходимо определить потребность предприятия в дополнительных оборотных средствах, материальных ресурсах, для чего составим таблицу 3.5

Таблица 3.5

## Дополнительная потребность в материальных ресурсах

Показатели	2017г.		2018г.		2019г.		2020г.	
	На 1 ед.руб.	На весь объем, тыс.руб.	На 1 ед.руб.	На весь объем, тыс.руб.	На 1 ед.руб.	На весь объем, тыс.руб.	На 1 ед.руб.	На весь объем, тыс.руб.
Бетон	1364	245,52	1364	491,04	1364	491,04	1364	491,04
Арматурный каркас	950	171	950	342	950	342	950	342
Смазка	60	10,8	60	21,6	60	21,6	60	21,6
Итого	2374	427,32	2374	854,64	2374	854,64	2374	854,64

В соответствии с рассчитанной потребностью в материальных ресурсах по годам осуществления проекта рассчитаем прирост оборотного капитала по годам осуществления проекта (табл.6.4).

$$K_{об. мат. запасов} = \frac{Выручка(с.010 ф.2)}{МЗсред.(с211 ф1 сред.)} = \frac{129695}{13809} = 9,39 \quad (3.3)$$

Таблица 3.6

## Прирост оборотного капитала

Элемент инвестиций	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
1.Потребность в материальных ресурсах, тыс.руб.	427,32	854,64	854,64	854,64
2.Коэффициент	9,39	9,39	9,39	9,39

оборачиваемости				
3.Потребность в оборотном капитале(п.1/п.2)	45,51	91,02	91,02	91,02

Таблица 3.7

## Калькуляция себестоимости опор освещения СВ-110

Статьи калькуляции	2017г.		2018г.		2019г.		2020г.	
	На 1 ед.,руб	На весь объем тыс.руб	На 1 ед.,руб.	На весь объем тыс.руб	На 1 ед.,руб.	На весь объем тыс.руб	На 1 ед.,руб.	На весь объем тыс.руб.
Бетон	1364	245,52	1364	491,04	1364	491,04	1364	491,04
Арматурный каркас	950	171	950	342	950	342	950	342
Смазка	60	10,8	60	21,6	60	21,6	60	21,6
Электроэнергия	15	2,7	15	5,4	15	5,4	15	5,4
Основная и доп.заработная плата	1,65	297,17	0,83	297,17	0,83	297,17	0,83	297,17
Отчисления на соц. нужды 30%	0,50	89,1	0,25	89,1	0,25	89,1	0,25	89,1
Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (РСЭО)	1,76	316,8	0,88	316,8	0,88	316,8	0,88	316,8
Общепроизводственные расходы	0,24	43	0,12	43	0,12	43	0,12	43
Общехозяйственные расходы	0,09	17,2	0,05	17,2	0,05	17,2	0,05	17,2
Производственная себестоимость	2393,3	1193,29	2391,13	1623,31	2391,13	1623,31	2391,13	1623,31

Далее необходимо сопоставить прогнозируемые издержки и выручку от продаж на планируемый период, следует убедиться, что выручка покрывает ожидаемые издержки (табл.3.8).

## Прогноз финансовых результатов

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
1.Выручка от реализации	1944	3888	3888	3888
а ) Объем продаж,шт	180	360	360	360
б) цена за 1 шт., руб.	10800	10800	10800	10800
2.Издержки на производство в том числе:	1205	1635	1635	1635
амортизация	288	288	288	288
3.Прибыль до налогообложения	739	2253	2253	2253
4.Налог на прибыль	148	451	451	451
5.Чистая прибыль	591	1802	1802	1802

Для прогнозирования запаса финансовой прочности рассчитаем точку безубыточности, данный расчет целесообразно осуществить для 2017 года.

$$T_{\text{без.}} = \frac{Z_{\text{пост.}}}{C - Z_{\text{пер.}}} \quad (3.4)$$

$$T_{\text{без.}} = \frac{775171}{10800 - 2389} = 92 \text{ шт.}, \text{ что меньше предполагаемого объема реализации.}$$

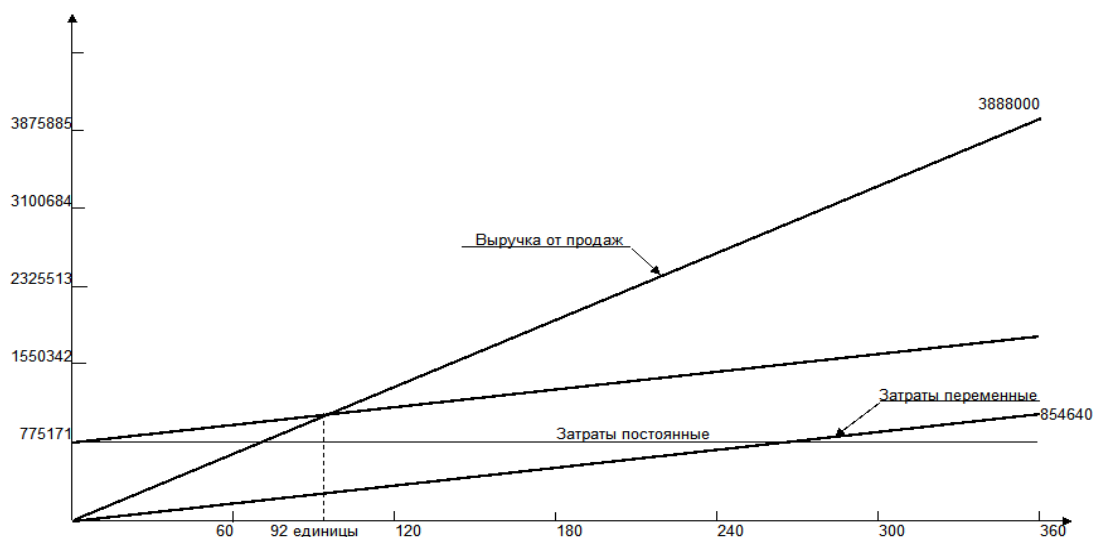


Рис.3.2. Точка безубыточности

Составим план денежных потоков для финансового планирования и окончательной оценки эффективности по производству опор освещения с помощью динамических методов.

Коэффициенты дисконтирования рассчитаем по формуле

$$D_t = \frac{1}{(1+k)^T} \quad (3.4)$$

Ставка дисконтирования принимается равной 20%.

Таблица 3.9

Модель дисконтирования денежных потоков  
оценка эффективности проекта

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
I. Инвестиционная деятельность					
1. Капитальные вложения, тыс.руб., в том числе					
а) покупка оборудования и подготовка производства	-2880				
б) прирост оборотных средств	-45,51	-45,51			
Итого инвестиций	-2925,51				
II. Операционная деятельность					
1. Объем продаж, шт.	180	360	360	360	360
2. Цена, руб. за 1шт.	10800	10800	10800	10800	10800
3. Выручка от реализации, тыс.руб.	1944	3888	3888	3888	3888
4. Полные издержки на производство на весь объем, тыс.руб.	1205	1635	1635	1635	1635
5. Амортизация, тыс.руб.		288	288	288	288
6. Налогооблагаемая прибыль	739	2253	2253	2253	2253
7. Налог на прибыль, тыс.руб.	148	451	451	451	451
8. Чистая прибыль, тыс.руб.	591	1802	1802	1802	1802
9. Чистый приток от операций	591	2090	2090	2090	2090
III. Финансовая деятельность					
1. Собственный капитал, тыс.руб.	2925,51	45,51			
2. Сальдо реальных денег, тыс.руб.	591				
3. Поток реальных денег, тыс.руб.	-2334,51	2044,49	2090	2090	2090
4. Коэффициент дисконтирования (22%)	1	0,7937	0,6299	0,4999	0,4230
5. Чистый дисконтированный доход, тыс.руб.	-2334,51	1622,71	1316,49	1044,79	884,07
6. ЧДД нарастающим итогом, тыс.руб.	-2334,51	-711,8	604,69	1649,48	2533,55
13. Коэффициент дисконтирования (100%)	1	0,5	0,25	0,125	0,063
14. ЧДД тыс.руб.	-2334,51	1022,21	522,50	261,25	131,67

15. ЧДД нарастающим итогом, тыс.руб.	-2334,51	-1312,30	-789,80	-528,55	-396,88
--------------------------------------	----------	----------	---------	---------	---------

$$NPV(22\%)=2533,55 \text{ тыс.руб.}$$

$$NPV(70\%)=158,7 \text{ тыс.руб.}$$

$$NPV(100\%)=-369,88 \text{ тыс.руб.}$$

Чистый дисконтированный доход положителен при 22 и 70% положителен, т.е. реализация проекта обеспечивает получение прибыли.

Далее рассчитаем внутреннюю норму доходности проекта, которая представляет собой ставку дисконтирования, при которой реализация проекта приводит к нулевому результату.

Расчет внутренней нормы доходности (IRR) осуществляется по следующей формуле:

$$IRR=r_1+\frac{NPV_{r_1}}{NPV_{r_1}-NPV_{r_2}}i(r_2-r_1)=70+\frac{158,7}{158,7+396,88}*(100-70)=78,6 \quad (3.5)$$

Полученное значение  $IRR>26\%$ , что свидетельствует об эффективности проекта.

NPV характеризует абсолютную эффективность проекта при дисконтировании денежных потоков. Для того, чтобы оценить сколько единиц положительного денежного потока приходится на единицу капитальных вложений используют индекс рентабельности (IP):

$$IP=\sum_{k=1}^n Pk*\frac{1}{(1+i)^k}/\sum_{j=1}^m IC_j*\frac{1}{(1+i)^j} \quad (3.6)$$

$$IP=\frac{591+1546,6+1316,7+1045+877,8}{2925,51*0,794}=\frac{5377,1}{2322,9}=2,31$$

Значение индекса рентабельности в размере 2,31 руб. указывает на величину дохода в размере на 1 руб. инвестируемых средств. Из них первый рубль покрывает рубль инвестиционных затрат, оставшиеся 1,31 руб. являются прибылью также на 1 руб. инвестируемых средств.

Расчет периода окупаемости позволяет определить время получения денежного потока от основной деятельности, через которое данный накопленный поток покрывает инвестиции в проект, рассчитывается следующим образом:

$$T_{\text{окупаемости}} = 1 \text{ год} + \frac{711,8}{1316,49} = 1,54 \text{ года} \quad (3.7)$$

На основании полученных результатов построим финансовый профиль проекта, графически отображающий изменение его текущей стоимости во времени.

Кроме того, предлагаемый проект приведет к изменению основных технико-экономических показателей.

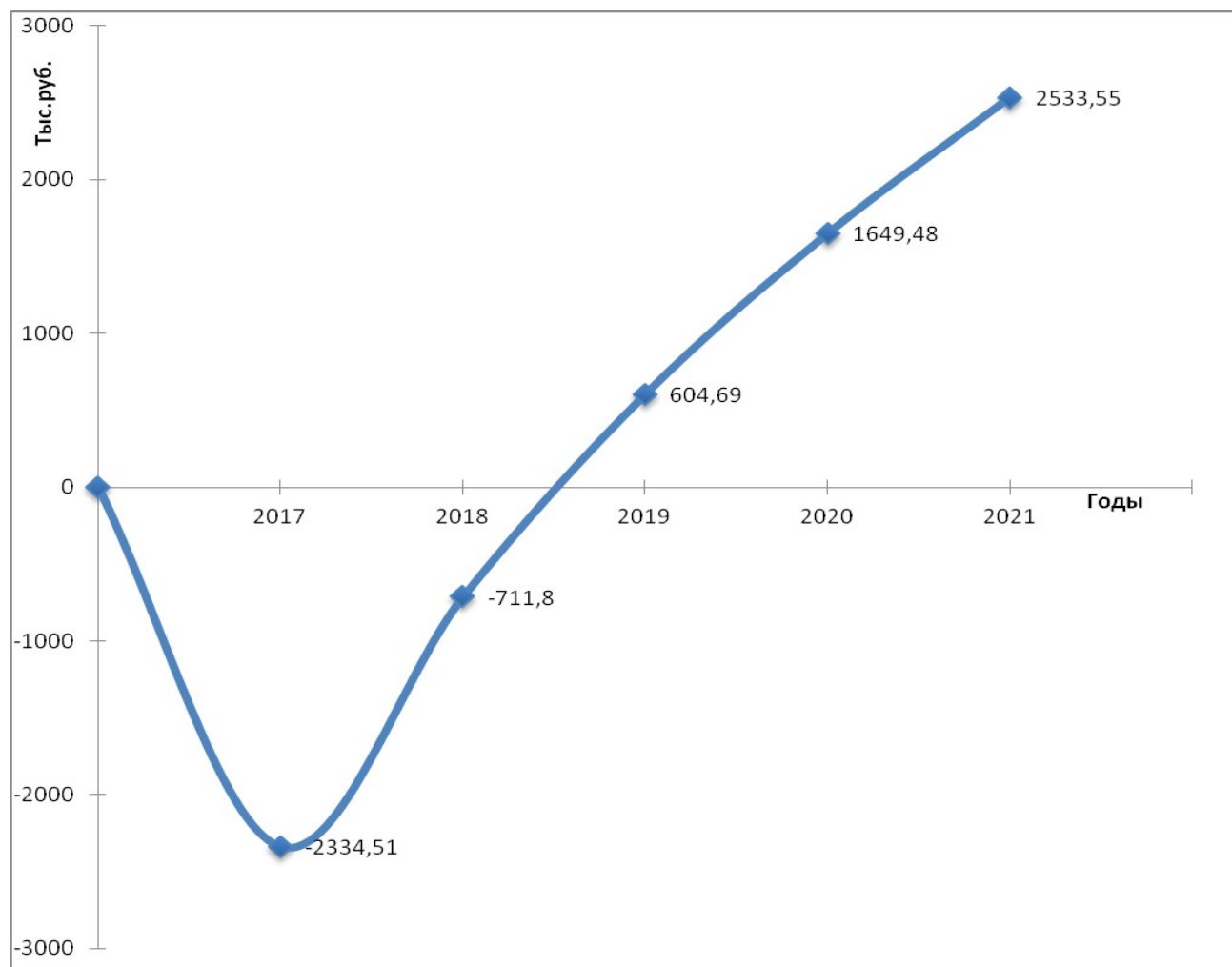


Рис. 3.3. Финансовый профиль проекта



Таблица 3.10

## Основные технико-экономические показатели до и после реализации проекта

Показатели	Ед. измер.	Отчетный год	Плановый год с учетом реализации проекта	Отклонение
Выручка от продаж	тыс. руб.	129695	133583	+3888
Себестоимость продаж	тыс. руб.	89738	91373	+1635
Прибыль от продаж	тыс. руб.	30666	32919	+2253
Чистая прибыль	тыс. руб.	23071	24873	+1802
Затраты на рубль товарной продукции	коп.	0,69	0,68	-0,01
Среднесписочная численность работающих	чел	202	204	+2
Производительность труда 1 работающего	тыс. руб./чел	648,48	655,76	+7,28
Среднегодовая стоимость основных средств	тыс. руб.	41988	44868	+2880
Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	30850	30895,51	+45,51
Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	39689	41491	+1802
Среднегодовая стоимость активов	тыс. руб.	56093,5	59019,01	+2925,51
Рентабельность продукции по прибыли от продаж	%	34,11	36,02	+1,91
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	%	23,64	24,67	+1,03
Рентабельность производства	%	31,67	32,8	+1,2
Рентабельность активов	%	41,13	42,14	+1,1
Рентабельность собственного капитала	%	58,1	59,9	+1,8

Таким образом, реализация проекта приведет к росту чистой прибыли на 7,8 %, что позволит увеличить уровень рентабельности производства на 1,2 процентных пункта, активов на 1,91 процентных пункта, рентабельности собственного капитала на 1,8 процентных пункта. Из представленных данных видно, что показатели доходности ООО «СтройДекор» за счет предложенного

мероприятия значительно повысятся и позволят предприятию развиваться и приносить доход.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате выполнения выпускной квалификационной работы были сделаны следующие выводы:

Показатели доходности предприятия имеют особенно важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, финансовой устойчивости предприятия.

Факторы, оказывающие влияние на доходность предприятия, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Эти показатели могут иметь более или менее значительные колебания по годам, что является следствием изменения цен реализации и себестоимости продукции.

Наиболее приоритетным направлением является улучшение использования производственных средств, т.е. своевременное обновление оборудования, рациональное его использование, умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

Базовая организация – ООО «СтройДекор», предприятие производит сборный железобетон, фундаментные блоки, тротуарную плитку, декоративные заборы из современных, практичных материалов и изделий из дерева для жилищного, промышленного, сельскохозяйственного строительства и частных лиц.

Объемы производства предприятия находятся в прямой зависимости от масштабов строительной деятельности на окружающей территории. В

анализируемом периоде наблюдался рост объемов ввода жилья в Губкинском городском округе: на 1000 жителей ввод жилья в муниципальном образовании увеличился более чем в 3 раза. Рынок железобетона жестко локализован. Полностью отсутствует конкуренция с импортом и невелика конкуренция с поставщиками из других регионов из-за дороговизны перевозок.

Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройДекор» указывает на то, что динамика оценочных показателей отчетного периода положительна в сравнении с предыдущим 2015 годом и предшествующим ему 2014 годом. В отчетном периоде объем производства в стоимостном выражении увеличился по сравнению с 2014 годом на 88,3%, чистая прибыль составила 23071 тыс.руб., что в 2,5 выше уровня 2014 года. Это повлекло за собой положительную динамику всех финансовых показателей деятельности общества с ограниченной ответственностью.

Рентабельность продукции в 2016 г. составила 30,97%, в 2015 г.- 28,89%, в 2014 г. – 23,14%, т.е. за анализируемый период увеличилась на 7,83%. Это значит, что в 2014 г. на 1 руб. полных затрат приходится 0,23 руб. прибыли от продаж, 2015 г. - 0,29 руб. прибыли от продаж, а в 2016 г. – 0,31 руб. прибыли от продаж.

Рентабельность производства в 2016 г. составила 31,7%, в 2015 г. – 28,82%, в 2014 г. – 25,10% т.е. увеличилась на 2,85% по сравнению с 2015 г. и на 3,72% по сравнению с 2014г. Темп прироста за анализируемый период составил 26,1%. В 2016 г. с 1 руб. производственных средств получено 0,32 руб. чистой прибыли, в 2014 г. – 0,25 руб. чистой прибыли.

Рентабельность продаж в 2014 г. составила 17,44%, в 2015 г. - 22,41 %, а в 2016 г. - 23,64 %, т.е. увеличилась на 6,2 %. Это значит, что в 2014 г. на 1 руб. выручки приходится 0,17 руб. прибыли от продаж, в 2015 г. – 0,22 руб., а в 2016 г. на 1 руб. выручки приходится 0,24 руб. прибыли от продаж.

Рентабельность совокупных активов в 2015 г. составила 41,1 %, а в 2016 г. составила 41,13 %, т.е. увеличилась на 0,03 %, но не достигла уровня 2014 г.

Учитывая данные выводы и основную цель в управлении предприятием – максимизировать результаты производственной деятельности, а так же,

основываясь на базовом технологическом процессе и учитывая его недостатки, экономически обосновано приобретение оборудования для изготовления опор типа СВ-110 с переналадкой на производство опор типа СВ-105. Результаты оценки следующие:

- общая сумма инвестиций по проекту составит 2880 тыс. руб.
- проект позволит получить дополнительную прибыль в размере 1802 тыс. руб. в год. Период окупаемости проекта – 1,54 года. ЧДД проекта составляет 2533,55 тыс. руб. Внутренняя норма доходности – 78,6%. Индекс рентабельности – 2,31. Точка безубыточности проекта – 92 единицы.

Проведенные расчеты показывают, что предлагаемый проект имеет высокую экономическую эффективность и обеспечивает существенный прирост технико-экономических показателей предприятия.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Аксенов А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П.Аксенов, И.Э.Берзинь, Н.Ю.Иванова; Под ред. С.Г.Фалько.-М.: КноРус, 2014.- 350 с.
2. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; под ред. С.Р. Богомолец.- М.: МФПУ Синергия, 2014. – 720 с.
3. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. - М.: Дашков и К, 2014. - 292 с.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. проф. В.Я. Позднякова.–(Высшее образование: Бакалавриат), М.: ИНФРА–М, 2015г.–617с. – Серия: Высшее образование.
5. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 372 с.
6. Бендерская, О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учеб. для студентов всех форм обучения направления бакалавриата 080100 – Экономика / О.Б. Бендерская. – Электрон. текстовые дан. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2014.
7. Берзинь И.Э. Экономика предприятия: учеб. для вузов / И.Э. Берзинь, С.А. Пикунова, С.Г. Фалько. – М.: КНОРУС, 2011. – 352с.
8. Большая Советская энциклопедия. Третье издание. Изд. «Большая Российская энциклопедия». [Электронный ресурс] / Компания «Russ Portal» - Режим доступа. – URL: <http://www.rubricon.com>. Последняя версия 30.05.2012 г.
9. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, 2014. - 671 с.

10. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: под ред. Л.Т. Гиляровской.- Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 г. – 616с.
11. Горячев С. Эффективное управление финансами // Консультант [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/content?topics&article=211&attendant=132>
12. Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий:учебник / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. - 480 с.
13. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 455с.
14. Иванов, И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И. Н. Иванов. –М: Инфра–М, 2011. – 393 с.
15. Клочкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2015. - 448 с.
16. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.
17. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. - М.: Издательство Юрайт, 2011.- 392 с. – Серия: Бакалавр.
18. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. - М.: Юрайт, 2014. - 433 с.
19. Лобан, Л. А. Экономика предприятия : учебный комплекс / Л. А. Лобан. В. Т. Пыко. –М.: Современная школа, 2011. - 432 с.
20. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): Учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 400 с.
21. Лукаевич И.Я. Современный эффект финансового и операционного рычагов [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.elitarium.ru/2009/03/25/sovместnyjj\\_jeffekt\\_rychagov.html](http://www.elitarium.ru/2009/03/25/sovместnyjj_jeffekt_rychagov.html)

22. Новашина, Т.С. Экономика и финансы предприятия: Учебник / под ред. Т.С. Новашиной. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2015. — 352 с.
23. Об акционерных обществах : [Федер. Закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. От 28.12.2014)] // Справочная система «Консультант плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант плюс». – Электрон. дан. – Последнее обновление 30.04.2016.
24. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2014. - 280 с.
25. Рудычев А.А. Экономика предприятия: Учебн. пос./ А.А.Рудычев, А.М.Адамчук, Д.Е.Баркин.- Губкин: ООО «Айкью», 2012.- 414 с.
26. Рудычев, А. А. Экономика предприятия: учеб пособие для бакалавров по направлениям: 080200.62, 080100.62 / А. А. Рудычев, А. М. Адамчук, Д. Е. Баркин; Губкин. Филиал ФГБОУ ВПО БГТУ им. В.Г. Шухова. – Губкин: Айкью, 2012. – 414 с.
27. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 654 с.
28. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений / Н.А. Сафронов. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
29. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учеб, пособие для бакалавров / И.В.Сергеев, И. И. Веретенникова - 5-е изд., испр. и доп. — М. :Юрайт, 2014. —671 с.
30. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: Учебное пособие - 2-е изд.,испр. и доп. - ("Высшее образование") (ГРИФ)/ М.И. Трубочкина. – М.: Инфра-М, 2011. – 319с.
31. Управление качеством. Учебник / Ильенкова С.Д.: Володоманова Н.Ю. – Москва : Юнити –Дана, 2012. – 353 с. – Режим доступа : <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117379>.- На неизвестный яз.-ISBN 987-5238-01012/.

32. Фатхутдинов, Р.А. Производственный менеджмент: учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2011. – 496с.
33. Фильчакова С. О. Управление затратами предприятия. Учебное пособие/ С.О. Фильчакова. – Издательский дом Дашков и К, 2011. – 224с.
34. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов /Л.А. Чалдаева. – М.: ЮРАЙТ, 2011. – 348с.
35. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник для бакалавров/Л. А. Чалдаева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2014. — 410 с.
36. Чечевицына, Л.Н. Экономика организации: Учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына. - Рн/Д: Феникс, 2014. - 382 с.
37. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.