



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Кафедра инновационных технологий управления в государственной сфере и бизнесе**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)  
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент  
(квалификация – бакалавр)**

**На тему «Повышение эффективности деятельности предприятия»**

**Исполнитель Гафарова Алина Константиновна**

**Руководитель д.г.н., профессор Яйли Ервант Аресович**

**«К защите допускаю»**

**Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_**

доктор экономических наук, профессор

Фирова Ирина Павловна

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

Санкт-Петербург

2020

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы оценки показателей эффективности деятельности предприятия .....	6
1.1 Сущность и значение показателей прибыли и рентабельности.....	6
1.2 Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия....	15
2 Анализ и оценка эффективности деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика».....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	24
2.2 Расчет и анализ показателей эффективности.....	33
3 Основные направления повышения уровня эффективности деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» .....	42
3.1 Резервы повышения прибыли и рентабельности.....	42
3.2 Расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий.....	50
Заключение .....	60
Список использованной литературы.....	64

## Введение

Эффективность деятельности предприятия отражает синтетический уровень успешности или неуспешности всей производственной и коммерческой политики предприятия и должна характеризовать различные стороны его деятельности. Поэтому для более полного анализа деятельности предприятия необходимо рассматривать различные стороны его финансово-экономического положения с помощью системы экономических показателей. Для количественной оценки экономической эффективности деятельности предприятия применяются частные и обобщающие показатели. Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности предприятия как единого целого. Ранжирование частных и обобщающих показателей дает возможность выделить наиболее важные и менее значимые.

Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа. Как отмечает Ковалев В.В. «прибыль - многозначная экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования» [13,с.57].

В качестве показателей, обеспечивающих наиболее обобщающую оценку экономической эффективности деятельности предприятия, наиболее часто используется показатель прибыли и рентабельности. При этом в зависимости от конкретного объекта и цели такой оценки применяют несколько разновидностей этих показателей. Прибыль и рентабельность, особенно актуальные для российских фирм, поскольку долгосрочный экономический кризис, который состоит из высоких налогов и неплатежей, значительно

снижает прибыль. К тому же выводу, что с начала реформ в условиях «свободного экономического плавания» предприятия больше не могут полагаться на государственную помощь, все активнее работают в условиях самофинансирования и самофинансирования. В связи с вышесказанным анализ прибыли в компании очень важен сегодня.

Показатели рентабельности рабочих мест и услуг и их реализации характеризуют важнейший аспект ведения бизнеса - внедрение рабочих мест и услуг и позволяют оценить долю затрат в выручке. Эти показатели связаны с оперативной и стратегической деятельностью. На самом деле, нет никаких стандартов для этих метрик.

Однако их можно использовать для сравнения со средним показателем по отрасли и конкуренцией. Анализ прибыли позволяет выявить ключевые факторы его роста, ресурсо эффективности, бизнес-потенциала, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли для ее распределения. Исходя из вышеизложенного, актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы «Повышение эффективности деятельности предприятия» обусловлена необходимостью развития предприятия в сфере оказания услуг в условиях рыночной экономики и важностью данной проблемы для страны в целом.

Объект исследования - фирма ООО «Спецавтоматика».

Предмет исследования – основные показатели эффективности деятельности торгово-монтажного предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка уровня и динамики экономической эффективности деятельности и обоснование рекомендаций по ее повышению в торгово-монтажном предприятии. Поставленная цель конкретизируется рядом задач:

- рассмотреть теоретические и методические основы показателей эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ и оценку уровня рентабельности деятельности и формирования прибыли фирмы ООО «Спецавтоматика»;

— предложить мероприятия, направленные на повышение уровня динамики экономической эффективности деятельности предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы. В первой главе рассмотрены теоретические и методические основы показателей эффективности деятельности предприятия. Вторая глава посвящена анализу и оценке уровня рентабельности деятельности и формирования прибыли фирмы ООО «Спецавтоматика». В третьей главе рассмотрены возможные пути повышения уровня динамики экономической эффективности деятельности предприятия. В заключении сделаны выводы и отражены конкретные предложения по вопросу исследования.

Теоретической основой написания работы послужили учебные пособия и монографии таких авторов как Альбеков Ю. А., Бакаев В. В., Ковалев В. В., Савицкая Г.В., Согомонян С. А., Шеремет А.Д. и других.

Методической основой при проведении можно считать метод сравнения, метод анализа и сопоставления, способ цепных подстановок, графический метод.

Материалы и выводы по работе могут быть использованы при анализе прибыли и рентабельности предприятий, определении наиболее значимых факторов, влияющих на прибыль, сопоставление этих факторов между собой для принятия наиболее эффективного решения в тактическом и стратегическом плане.

Объем работы представлен на 65 листах, содержит 10 таблиц, 5 рисунков, 5 формул.

# 1 Теоретические и методические основы оценки показателей эффективности деятельности предприятия

## 1.1 Сущность и значение показателей прибыли и рентабельности

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха является эффективность деятельности предприятия. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие оказываемых предприятием услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям их реализации. Обычно под эффективностью понимают отношение максимально лучших результатов к минимальным объективно необходимым затратам [17,с.91].

Эффективность - экономическая категория, связанная с интенсивностью развития предприятия. Она показывает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы. Основными показателями уровня динамики экономической эффективности деятельности предприятия являются прибыль, рентабельность и уровень платежеспособности предприятия. Как указывает в своей научной работе Г.В.Савицкая «обобщающим результативным показателем производственно-финансовой деятельности предприятия и источником финансовых накоплений является прибыль, которая является основой для расчета рентабельности производственной деятельности и управления процессами производства» [20,с.47]. Прибыль как экономическая категория представляет собой состав экономических, финансовых отношений, распределительных, складывающиеся для образования, распределения и использования части вновь созданной стоимости. Другими словами, прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Прибыль, как источник денежных средств, опосредует таким образом, все стадии воспроизводственного процесса - от стадии производства до стадии

потребления. Экономическая природа прибыли трактуется по-разному различными представителями экономической науки. В условиях рыночных отношений прибыль - это превращенная форма прибавочной стоимости. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность.

По мнению Балабанова И.Т. «прибыль отражает чистый доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю» [4,с.102].

Плеяда экономистов в составе Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С. и Лахтионова Л.Н. определяют в сборнике статей, что «прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии; определяется как разница между выручкой от реализации продукции без налога на добавленную стоимость и акцизами и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции» [24,с.277].

Из приведенной характеристики следует, что происхождение понятия прибыль связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход предприятия - выручка от реализации за вычетом материальных затрат - представляет собой форму чистой продукции предприятия, включает в себя оплату труда и прибыль. Трудовой коллектив заинтересован как в повышении оплаты труда, так и в росте прибыли, поскольку последняя в условиях конкуренции является источником не только выживания, но и расширения производства, а, следовательно, и роста благосостояния работников предприятия. Из этого также следует, что масса прибыли и валового дохода характеризует размер эффекта, получаемого в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты, хозяйствования, после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли [1,с.46].

В экономической литературе приводится много убедительных доказательств важной роли прибыли как основного показателя для расчетов рентабельности, который выражает долгосрочные цели развития хозяйственной деятельности промышленного предприятия, достигнутый эффект выступает стимулом к повышению результативности работы, основой расширенного производства. В свою очередь, отметим, что рентабельность является показателем эффективности деятельности любого предприятия, не зависимо от специфики его деятельности. Экономический анализ хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики все более приобретает характер системного анализа. В связи с этим обозначим функции анализа хозяйственной деятельности [7,с.277]:

- изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия;
- контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов;
- поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики;
- оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений в учебном пособии под редакцией Абрютин М.С. и Грачева А.В. звучит следующим образом: «рентабельность (от нем. *rentable* - доходный, прибыльный) представляет собой показатель

экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов» [2, с.43].

Рассмотрим факторы, которые напрямую влияют на уровень повышения рентабельности. Проблема эффективности - это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды работ и услуг, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха. Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность) [28, с. 79].

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 и применяемых ресурсов. Прибыль в условиях рынка - это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение, в том числе удельного веса увеличения 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 работ и услуг, снижение затрат на ее производство.

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи работ и услуг чистый доход принимает форму прибыли. При оценке величины прибыли различают валовую (балансовую) прибыль, прибыль от проведения работ и услуг, чистую

(расчетную) прибыль. Прежде чем приступить к рассмотрению вопросов анализа рентабельности следует дать понятия основных терминов и определений. Валовой объем реализации (валовой доход) - это стоимость реализованной продукции и выполненных работ и услуг, включая налоги и прочие платежи. Чистый объем реализации - это валовой объем реализации за вычетом косвенных налогов и сборов, включенных в продажную цену товара. Чистый объем реализации называют иначе выручкой от реализации или чистым доходом. Валовая (балансовая) прибыль - это разность между чистым объемом реализации и себестоимостью реализованной продукции, работ и услуг, включая коммерческие и управленческие расходы. Иными словами, валовая (балансовая) прибыль определяется по результатам всей производственно - хозяйственной деятельности на основе баланса доходов и расходов как алгебраическая сумма прибыли от проведения работ и услуг основной деятельности; прибыли (убытков) от прочей реализации товаров и продукции, работ и услуг подсобного сельского хозяйства, реализации излишних товарно-материальных ценностей, а также реализации работ и услуг непромышленного характера (автотранспорта, лесозаготовок, реализации на сторону электроэнергии и др); прибыли (убытков) от внереализационных операций - штрафы, пени, неустойки, убытки от списания безнадежных долгов, стихийных бедствий и т.п.; доходы от реализации ценных бумаг (акций, облигаций). Нельзя не заметить, что именно прибыль от проведения работ и услуг рассчитывается как разность между величиной реализованных работ и услуг в действующих оптовых ценах и затратами на их осуществление, включаемыми в себестоимость. В свою очередь, чистая прибыль - это разность между валовой балансовой прибылью и налогом на прибыль [3,с.22].

Для оценки эффективности работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного

уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов [29, с.176].

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Далее рассмотрим основные группы показателей рентабельности.

Первая группа показателей, отражая уровень рентабельности различных экономических субъектов общества от отдельного частного предпринимателя без образования юридического лица, предприятия до страны, межгосударственной организации, международного региона и мира в целом, показывает соотношение и формирование эффективности функционирования различных сфер экономики. Ее роль заключается в обеспечении социально-экономической ориентации, выбора направлений движения и перелива капитала из малоприбыльных и убыточных сфер (регионов, стран) в более доходные. Реальный процесс инвестиций строится на механизме расчета средних норм рентабельности предпринимательской деятельности с учетом конкретных специфических особенностей социально-экономического развития того или иного субъекта.

Вторая группа представлена множеством параметров в зависимости от разнообразия используемых ресурсов экономического субъекта.

Третья группа охватывает параметры рентабельности затрат или издержек производства и реализации. Показатели могут быть исчислены применительно к отдельным элементам затрат (потребленные основные средства, материалы, сырье и т.д.) и себестоимости в целом. Наибольшее применение получили рентабельность изделия и работ и услуг.

Четвертая группа показателей формируется в зависимости от разновидностей получаемого эффекта - прибыли (убытка). Последняя имеет несколько видов, в том числе: прибыль одного изделия, прибыль выпуска изделия, прибыль товарной продукции, прибыль реализованной продукции (работ, услуг), прочая прибыль, прибыль года, чистая прибыль.

Особую роль в финансовом менеджменте играет пятая группа рентабельности, отражающая различные управленческие фазы предпринимательской деятельности: плановую, текущую и заключительную. Наибольшее значение и сложность представляют расчеты плановых показателей. От степени их обоснованности и достоверности зависят как принятие решения о реализации инвестиционных проектов, так и конечные результаты предпринимательской деятельности.

Последняя шестая группа показателей рассчитывается в зависимости от сроков функционирования экономических субъектов: день, неделя, месяц, полугодие, год. Эти параметры необходимы при финансовом анализе состояния и перспектив развития, как отдельных сторон, так и предпринимательской деятельности в целом.

Проводя комплексную оценку уровня рентабельности предприятия по системе Сергеевой А.П., необходимо учитывать видовой состав и систему показателей рентабельности. Различают два вида рентабельности: рентабельность, рассчитанная на основе валовой (балансовой) прибыли, и рентабельность, рассчитанная на основе чистой прибыли. На величину рентабельности, рассчитанную по балансовой прибыли, влияют: прирост прибыли, уровень использования основного капитала и нормируемых оборотных средств [19,с.38].

В свою очередь на прирост прибыли влияют увеличение объема производства работ и услуг, снижение себестоимости, рост оптовых цен, при повышении качества выпускаемой продукции (работ и услуг). На уровень использования основного капитала влияет стоимость основного капитала, сокращение амортизационных отчислений, списание лишнего оборудования.

При расчете рентабельности по чистой прибыли дополнительные факторы, влияющие на рост уровня рентабельности, обусловлены снижением абсолютной величины налога. Существует много факторов, определяющих величину прибыли и уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние.

Внешние - это факторы, не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно - хозяйственной деятельности предприятий.

К внутренним можно отнести изменение ассортимента, цены и т.д. Структурные сдвиги в ассортименте работ и услуг существенно влияют на величину реализованной работ и услуг, себестоимость и рентабельность производства. Задача экономического анализа по рентабельности - выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов.

Показатели рентабельности (доходности) являются общеэкономическими и отражают конечный финансовый результат, который фиксируется в бухгалтерском балансе и отчетности о прибылях и убытках, о реализации, о доходе и рентабельности.

Резюмируя всё вышесказанное, рентабельность можно определить как показатель эффективности предприятия, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве. В разрезе технико-экономических факторов рентабельность можно рассматривать как результат воздействия технико-экономических факторов, а значит как объекты технико-экономического анализа, основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности от основных

технико-экономических факторов. В основе производственных факторов рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности работ и услуг и отдельных изделий (рисунок 1.1).

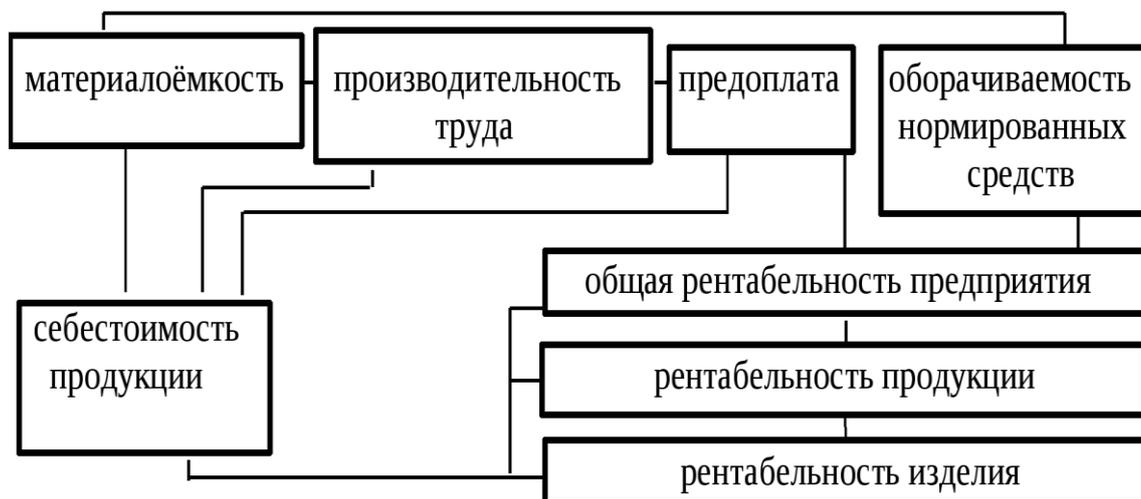


Рисунок 1.1. - Факторы, влияющие на показатель рентабельности [16,с.122]

Что касается факторов, оказывающих влияние на общую рентабельность, то выделим тот момент, что общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей - факторов: структуры и фондоотдачи основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной работ и услуг. Это 2-й подход к анализу рентабельности предприятия. Для такого анализа используют модифицированную формулу расчета показателя общей рентабельности, предложенную А.Д.Шереметом [26,с.287].

$$P = (E / 1/UM) + 1/K \quad (1.1)$$

где, P - общая рентабельность предприятия, %;

E - общая (балансовая) прибыль, % к объему реализованной продукции (работ и услуг);

У - удельный вес активной части в общей стоимости основных производственных фондов, доли единицы;

М - коэффициент фондоотдачи активной части основных производственных фондов;

К - коэффициент оборачиваемости нормированных средств.

Как следует из всего вышесказанного, объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, то есть характеризуют все стороны хозяйствования. Поэтому основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются [14,с.58]:

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

## 1.2 Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия

Для успешного функционирования, формирования прибыли и повышения рентабельности предприятие должно искать пути повышения эффективности своей деятельности. Использование системы обобщающих показателей эффективности производства, каждый из которых отражает различные аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, позволяет получить всестороннюю, многогранную оценку эффективности и разработать пути и методы улучшения производственных показателей. Основные источники резервов увеличения суммы прибыли (которые определяются по

каждому виду продукции): увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2. - Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации продукции [18,с.181]

Как было отмечено выше, в системе обобщающих показателей важнейшим является рентабельность. Повышение этого показателя обеспечивается, во-первых, увеличением массы прибыли, а, во-вторых, улучшением использования соответствующего вида ресурсов или уменьшением затрат. Так как рентабельность находится в прямой зависимости от величины прибыли, поиск путей роста рентабельности должен рассматриваться в синтезе с ростом прибыли.

Важнейшими путями роста прибыли, по мнению Иванова Г.Г., являются увеличение доходов от продаж продукции, а также от других видов производственно-коммерческой деятельности предприятия. Однако на торгово-монтажных предприятиях основным видом доходов является выручка от реализации услуг, рост которых достигается за счет [11, с. 97]:

— изучения рынка продукции на основе маркетинговых исследований и обеспечения производства продукции в соответствии с требованиями потребителя;

— обеспечения конкурентоспособности производимой продукции путем повышения ее качества, снижения себестоимости, а также сервисного послепродажного обслуживания;

— рост цен на основе повышения качества продукции в результате инновационной деятельности предприятий и создания товаров рыночной новизны.

Эффективность производственной деятельности, кроме того, зависит от себестоимости реализованной продукции. Чем ниже себестоимость, тем выше при прочих равных условиях этот показатель. Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3. - Классификация факторов, влияющих на резервы увеличения прибыли [30,с.404]

К внешним факторам относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли и рентабельность.

Внутренние факторы принято делить 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. [12, с. 223].

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 предприятий пищевой сферы значительна и колеблется от 60 до 90%. Причин складывающегося положения с экономией затрат и ростом прибыли несколько: несовершенство концептуальных подходов, проблемы технического и технологического обновления и совершенствования производства, его рационализации, проблема роста производительности труда, совершенствования нормативного хозяйства, форм и методов стимулирования работников. Подходы в управлении издержками ориентированы на экономию отдельных видов затрат (материальных, энергетических, трудовых), и

формально такая постановка задачи логична и справедлива. Рассмотрим далее основные направления по снижению издержек [15, с. 104]:

— во-первых, является важнейшим источником роста прибыли предприятия, а, следовательно, увеличения средств, направляемых на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции, на социальное обеспечение членов трудового коллектива и удовлетворение интересов собственника имущества предприятия;

— во-вторых, обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие, что является важнейшим условием успешной конкурентной борьбы на рынке. При наличии конкуренции побеждает тот, кто может предложить на рынке товар лучшего качества по более низкой цене. Снижение цен позволяет предприятию привлечь большее число покупателей, занять большую долю на рынке, потеснив конкурентов, и увеличить общую массу прибыли за счет роста объема продаж;

— в-третьих, уменьшает потребность в оборотных средствах, что позволяет увеличить расходы на другие нужды предприятия.

Целью экономии затрат и роста прибыли и, соответственно, повышение эффективности производства должен стать опережающий по отношению к издержкам рост выручки по группе товаров либо предприятию в целом, который может быть достигнут как за счет увеличения объемов продаж, так и изменения ассортимента производимой продукции [9, с. 228].

Гавриленко В.А. и Гавриленко В.В. считают, что «подобный подход позволяет раскрыть смысл и содержание механизмов увеличения прибыли, увязать его с решением конкретных задач - обновлением и совершенствованием производства, ростом производительности труда, изменением ассортимента и потребительских качеств производимой продукции, использованием вторичного сырья и отходов производства, созданием полностью безотходных производств, увеличением объёмов продаж. Так как объём производства продукции многих предприятия ограничен, например, объемами сырья, то

основным резервом в данном случае является обновление ассортимента продукции. Своевременный пересмотр структуры и ассортимента производимой продукции, отказ от производства изделий, не пользующихся спросом, применение при освоении новых видов продукции и освоении новых рынков, так называемых альтернативных издержек, демпинга позволит существенно повысить действенность применяемых антизатратных механизмов [8,с.388].

Решение проблемы совершенствования финансирования обновления и технического перевооружения производства также является одной из важнейших в совершенствовании управления эффективностью производства. Постоянное развитие производственного потенциала промышленных предприятий, обновление техники и технологии создаст реальные условия для более экономичного и рационального использования ресурсов, снижения на этой основе издержек производства, роста конкурентоспособности, опережающего по сравнению с затратами увеличения объёмов производства и реализации продукции.

Развертывание производственных факторов уменьшения убыточности и повышения платёжеспособности и рентабельности во многом предопределяется использованием так называемых инвестиционных факторов.

Нормативы затрат, как планка, эталон использования производственных ресурсов для предприятий, на наш взгляд, должны быть не только сохранены, но и получить дальнейшее развитие. В частности, должен быть осуществлен переход от отраслевых к индивидуальным нормативам затрат, при их разработке необходимо учитывать лучшие достижения конкурентов, зарубежный опыт, с уютом которого новый импульс должно получить рационализаторское движение как важный рычаг снижения издержек и увеличения прибыли. Задания по рационализации энергопотребления также должны быть ориентированы не только и не столько на совершенствование работы вспомогательных производств, как это происходит в настоящее время, а направляться в первую очередь на внедрение новых технических решений,

совершенствование технологии основного производства. Другим реальным направлением снижения издержек и увеличения прибыли является создание условий роста производительности труда, сокращения потерь рабочего времени (ликвидация скрытой безработицы). Выходом из подобной ситуации могло бы стать применение в качестве оценочного показателя использования трудовых ресурсов на предприятии, уровня производительности труда у конкурентов.

В условиях наблюдающегося на ряде предприятий и отраслей кризиса основного производства неоправданно ослаблено внимание к использованию вторичного сырья, отходов производства, внедрению полностью безотходных производств. Данный резерв повышения эффективности производственной деятельности особо актуален в деревообрабатывающей промышленности. Учитывая, что любой изначально успешный бизнес можно погубить в условиях существования неплатежеспособной среды, целесообразными являются меры по управлению издержками и прибылью, дополненные мероприятиями по совершенствованию управления платежеспособностью, которые рекомендуется направлять на [23, с. 69]:

— поиск путей осуществления реструктуризации задолженностей предприятий (если она имеется). Большое значение данных мероприятий обуславливает отсутствие собственных оборотных средств, что ведёт к увеличению задолженности, росту платежей по процентам и т.д. При этом шаги по пересмотру условий и сроков погашения задолженности, в том числе и на общегосударственном уровне (платежи в бюджет и целевые бюджетные фонды), по нашему мнению, должны осуществляться для каждой организации индивидуально, с учетом результатов анализа причин возникновения задолженности, подкрепляться бизнес-планом по развитию и оздоровлению производства, включая вопросы реформирования собственности, инвестиций, передачу на самостоятельный баланс неэффективных объектов и производств;

— совершенствование управления активами, сокращение сверхнормативных запасов, совершенствование их нормирования, решение проблем учета и оценки их (при невозможности использования в производстве

по реальной цене) для последующей реализации на сторону, усиление материальной заинтересованности в рациональном использовании ресурсов;

— повышение эффективности управления дебиторской задолженностью с использованием инструментов ее инвентаризации, мониторинга, своевременного пересмотра условий и сроков расчетов по отношению к хроническим неплательщикам, а также предусмотренных законодательством возможностей уступки (переуступки) долга третьим лицам;

— сокращение рисков неплатежеспособности через использование факторинга, т.е. заключение трехсторонних договоров при посредничестве банковских структур.

Одним из условий мобилизации и использования резервов роста объемов и эффективности производства является формирование у коллективов организаций объективного экономического интереса в росте прибыли. Одновременно эффективность мер по совершенствованию управления затратами и прибылью может быть повышена в результате осуществления шагов по реформированию производства - разгосударствления и приватизации, производственной реструктуризации, перепрофилирования производства и структурной перестройки - совершенствования налогового законодательства и ценообразования. Снижение себестоимости может произойти за счет организации производства и труда. В результате изменения в организации производства, формах и методах труда, совершенствования управления и сокращения затрат на него, а также совершенствования обслуживания основного производства. Улучшение использования основных фондов может осуществляться в результате повышения надежности и долговременности оборудования, совершенствования системы планово-предупредительного ремонта, улучшения содержания и эксплуатации основных фондов. Что касается совершенствования организации производства и труда, то этот процесс, наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь, практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, то есть экономии затрат живого труда [10,с.55].

Таким образом, можно сделать вывод, что, в качестве областей повышения эффективности предприятий выступают следующие [27,с.93]:

- организация труда, функционирования средств труда; движение предметов труда;
- организация подготовки производства, производственных процессов, производственной инфраструктуры, технического контроля качества продукции, материально-технического обеспечения производства, реализации и сбыта продукции;
- формирование и совершенствование производственной структуры объединения, предприятия и входящих в их состав подразделений;
- организация оперативно-производственного планирования.

Подводя итог основных направлений увеличения прибыли и рентабельности, необходимо еще раз акцентировать внимание на том, что стремление к получению прибыли ориентирует производителей на увеличение объема производства услуг, нужных потребителю, снижение затрат на производство. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. Изучение социально-экономической сущности прибыли имеет первостепенное значение для рассмотрения источников ее формирования, влияния на нее различных производственных и непроизводственных факторов, разработки системы распределения, формирования основных направлений деятельности предприятия.

## 2 Анализ и оценка эффективности деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Фирма ООО «Спецавтоматика» зарегистрирована 29 ноября 2002 года местным органом ФНС «Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №16 по Краснодарскому краю». Компании были присвоены ОГРН 1022303281109 и ИНН 2322019708. Основной деятельности предприятия на протяжении нескольких лет остается неизменной, а именно, осуществление работ (услуг) включает следующие пункты: выполнение комплекса специализированных работ по обследованию, проектированию, монтажу, наладке, вводу в эксплуатацию, ремонту любой сложности, модернизации, техническому обслуживанию, эксплуатации оборудования и систем противопожарной безопасности по Туапсинскому району. Основным видом деятельности по ОКВЭД-2017: «Производство прочих строительного-монтажных работ», дополнительные виды деятельности: «Производство электромонтажных работ», «Работы строительные специализированные, не включенные в другие группировки», «Торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами», «Торговля розничная телекоммуникационным оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах».

Организационно-правовая форма фирмы ООО «Спецавтоматика» - общество с ограниченной ответственностью. Организация зарекомендовала себя на рынке в сфере выполнения работ и услуг, как стабильно функционирующая и заключающая с контрагентами более 200 договорных соглашений в год.

Каждое промышленное предприятие состоит из производственных подразделений - цехов, участков, обслуживающих хозяйств, органов управления, организаций и учреждений, призванных удовлетворять нужды работников предприятия и членов их семей. Комплекс этих подразделений

составляет структуру предприятия. Для начала рассмотрим производственную структуру фирмы ООО «Спецавтоматика», которая главным образом состоит из производственных участков:

— «Управление развитием» - занимается вопросами по изучению и внедрению новых технологий, разработанных в результате научно-технического прогресса, проверкой и корректировкой изучаемого материала занимаются специалисты и рабочие бригад;

— «Производство ППА и ОПС», в состав которого входит две бригады под руководством зам. генерального директора по производству: специалисты и рабочие бригады № 1 несут ответственность за качество выполняемых работ, специалисты и рабочие бригады № 3 отвечают за стендовое оформление участков;

— «Сервисный центр ККМ», в составе четырех бригад - занимается сервисным обслуживанием и ремонтом технических средств и систем пожаротушения, установкой охранной, пожарной и охранно - пожарной сигнализации (рисунок 2.1);



Рисунок 2.1. – Монтаж охранно-пожарной системы на территории ООО «РН-Туапсинский НПЗ», проводимый фирмой ООО «Спецавтоматика»

— «Отдел материально-технического снабжения» в состав объекта входят: складские помещения для хранения материалов и материальных ценностей, где осуществляется погрузка, разгрузка и перемещение материалов; вспомогательные службы - включающие в себя: электроцех - обеспечивает работу технологического оборудования, ремонт электрооборудования; мехцех - ремонт машин и оборудования; сантехническое обслуживание; диспетчерская служба выполняющая деятельность по сбору информации с последующим предоставлением оперативной отчетности, позволяющей своевременно принять управленческие решения; хозяйств - сантехническое обслуживание, уборка производственных помещений, организация услуг по транспортировке оборудования и доставке материалов на производственные объекты.

Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс, динамизм и слаженность работы которого обеспечивается механизмом управления, устанавливающим внутренние связи и учитывающим деятельность всех звеньев и работников предприятия - от рабочего до директора. Организационная структура управления предприятием представлена линейным типом (тип прямого подчинения).

Фирма ООО «Спецавтоматика» предполагает принцип единоначалия, который предоставляет руководителю широкие права и полномочия для выполнения его функций. Достоинствами такого управления являются четкая система взаимных связей, ясная ответственность, быстрая реакция и обратная связь в ответ на указания вышестоящего руководства.

Трудовые ресурсы на предприятии - это объект постоянной заботы со стороны руководства предприятием. Поэтому для эффективной работы предприятия необходим набор квалифицированных и опытных людей. Это должна быть команда единомышленников и партнеров, способных осознавать, понимать и реализовывать замыслы руководства предприятия.

Проведение кадровой политики предполагает осуществление определенного учета работающих на предприятии, которые делятся на 2 категории:

— промышленно-производственный персонал, занятый производством и его обслуживанием;

— персонал непромышленных подразделений в основном работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и лечебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

В зависимости от характера выполняемых функций выделяются следующие категории промышленно-производственного персонала:

— рабочие, которые непосредственно заняты созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг;

— служащие, в составе которых выделяют руководителей, специалистов, конторский, учетный и прочий персонал.

Структура кадров предприятия, цеха, участка характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности. Трудовой коллектив по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной, он все время изменяется: увольняются одни работники, принимаются другие. Изменения такого рода характеризуются текучестью кадров. Так в фирме ООО «Спецавтоматика» списочная численность работников в 2018 году составляла 103 человека, что на 12 человек меньше по сравнению с 2017 годом (таблица 2.1). Данный факт можно прокомментировать снижением количества заказов относительно предприятий и организаций и объектов обслуживания города Туапсе и Туапсинского района.

Таблица 2.1 – Анализ штатной численности работников фирмы ООО «Спецавтоматика»

Наименование	Количество		Соотношение от общей численности персонала
	2017 год	2018 год	
руководители	18	18	17,48%
специалисты	28	26	25,24%
служащие	11	8	7,77%
рабочие	58	51	49,51%

Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии выражается в изменении производительности труда результирующего показателя работы предприятия, в котором отражаются как положительные стороны работы, так и все его недостатки. Уровень производительности труда характеризуется таким показателем, как выработка работ и услуг на одного работника (прямой показатель) (таблица 2.2).

Значение выработки на 1 работника для фирмы ООО «Спецавтоматика» является одним из ключевых производственных показателей, используемых как для планирования производства, так и для оценки результатов труда и его эффективности. При этом выработка на одного рабочего может исследоваться и устанавливаться различными способами и подразумевать различные периоды – смену, месяц, час или иные временные отрезки. Зная формулу выработки на 1 работника, можно вычислить её достаточно легко – однако в разных видах деятельности могут требоваться различные вычисления.

Таблица 2.2 - Оценка производительности труда фирмы ООО «Спецавтоматика» за 2016 - 2018 гг.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонения от показателей базисного года	
				2017 от 2016 года	2018 от 2017 года
Объемы произведенных работ услуг, тыс. руб.	44364	56332,7	44774,8	+11968,7	+410,8
Среднесписочная численность персонала, чел	110	115	103	+5	-7
Выработка, тыс. руб. на 1 чел.	403,3	489,8	426,4	+86,5	+23,1

Как видно по результатам анализа, выработка на одного работника связана с количеством заказов на исполнение работ и услуг, так например:

объемы заказов в 2017 году резко увеличились на 11968,7 тыс. руб., по сравнению с 2016 годом, что повлекло за собой дополнительный прием работников, в результате среднесписочная численность работников увеличилась на 5 чел.

Сокращение заказов в 2018 году сказалось на уменьшении среднесписочной численности на 7 человек в сравнении с 2016 годом. Выработка по сравниваемым 2017 и 2018 годам с 2016 годом увеличивается, соответственно на 86,5 тыс. руб. и 23,1 тыс. руб. из расчета на одного работника, что указывает на стабильность работы предприятия.

Как известно, оплата труда работников - это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В условиях рынка вопросы оплаты труда основаны на положениях, утвержденных на предприятии. Существует две формы оплаты труда:

- сдельная оплата труда - за каждую единицу работ и услуг или выполненный объем работ;
- повременная оплата труда - за отработанное нормативное время, которое предусматривается тарифной системой.

Рассмотрим Положение «Об оплате труда работников» фирмы ООО «Спецавтоматика». Для установления должностных окладов работникам аппарата управления применяется Единая межотраслевая тарифная ставка (ЕМТС), представляющая собой единую шкалу тарификации и поразрядной оплаты труда. При формировании тарифной сетки учитывается:

- интенсивность трудовой нагрузки;
- вредность и опасность производства;
- длительность рабочего времени и стажа сотрудника на одной должности;
- отрасль производства, так как для каждого вида производства используются свои коэффициенты;
- квалификация сотрудника;
- особенности климатических условий.

Должностные оклады работников устанавливается путем умножения тарифной ставки 1 разряда на соответствующий тарифный коэффициент. Размеры премирования устанавливается в процентах к заработной плате по должностному окладу за фактически отработанное время (около 5%). Также принято Положение «О выплате вознаграждения по итогам работы за год в целях повышения эффективности производства, увеличения прибыли, сокращения текучести кадров и сокращения потерь на производстве». Кроме этого директор фирмы оказывает материальную помощь работнику предприятия на лечебные и другие цели. Анализ оплаты труда в фирме ООО «Спецавтоматика» показал, что в производственных цехах и в сервисном центре для начисления заработной платы используется сдельная оплата труда, а в остальных производственных участках - повременная.

На фирме ООО «Спецавтоматика» действует система заказов на обслуживание и ремонт технических средств, установку систем пожаротушения, охранной, пожарной и охранно - пожарной сигнализации. Заказ оформляется по договору, где общую стоимость заказа подтверждает локальный сметный расчет. Анализ объема заказов на проведение работ и услуг начинается с изучения реализации работ и услуг динамики объемов реализации, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста объемов реализации работ и услуг (таблица 2.3).

Таблица 2.3. – Анализ и оценка реализации работ и услуг фирмой ООО «Спецавтоматика» за 2016 -2018 г.

Анализируемый период	Объем реализации работ и услуг, тыс. руб.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные
2016 год	44364	100	100
2017 год	56332,7	127	127
2018 год	44774,8	100,9	79,5

За анализируемый период объем реализации товаров и услуг увеличился на 0,9 %. Среднегодовой темп прироста составил 0,4%.

Анализ динамики реализации специализированных работ по обследованию, проектированию, монтажу, наладке, вводу в эксплуатацию, ремонту, техническому обслуживанию, эксплуатации оборудования и систем противопожарной безопасности фирмы ООО «Спецавтоматика» показал, что темпы роста по отношению к базисному периоду увеличиваются. Данное увеличение сопровождалось пуском в эксплуатацию дополнительных объектов.

Резюмируя методику анализа производственной сферы Сапожниковой Н.Г., выделим актуальный фактор того, что выполнить план по структуре - значит сохранить в фактическом выполнении реализации работ (услуг) запланированные соотношения отдельных ее видов. Изменение структуры реализации по видам работ и услуг оказывает большое влияние на все ее экономические показатели: объем работ в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость работ (услуг), прибыль, рентабельность. [22,с.208]. В таблице 2.4 отразим результаты анализа реализации работ по обследованию, проектированию, монтажу, наладке, вводу в эксплуатацию, ремонту, техническому обслуживанию, эксплуатации оборудования и систем противопожарной безопасности фирмы ООО «Спецавтоматика» за 2017-2018 годы. Из таблицы видно, что в 2018 году фактическая выручка снизилась за счет сокращения удельного веса выполнения более дорогостоящих заказов работ и услуг по сравнению с выручкой при фактической структуре и плановых ценах 2017 года: по объекту ККТ на 135,46 тыс. руб. в т.ч.: по виду заказа работ и услуг по ККТ ТО удельный вес снизился на 0,1%, соответственно снизилась фактическая выручка в стоимостном выражении на 317,66 тыс.руб.; по замене ЭКЛЗ фактическая выручка выше на 150,5 тыс. руб. по сравнению с выручкой при фактической структуре и плановых ценах 2017 года. Этому поспособствовало перевыполнение плана на 14 заказов и увеличение их доли в общей структуре на 4%; по ремонтным работам перевыполнение плана на 5 заказов, и увеличение их доли в структуре способствовали увеличению фактической выручке по сравнению с объем реализации в ценах планового периода при плановой структуре на 39,13 тыс. руб.; по объекту ППА

наблюдается увеличение фактической выручки на 1409,02 тыс. руб. по монтажным работам увеличение фактической выручки 2018 года по сравнению с выручкой 2017 года за счет увеличения удельного веса в структуре на 2,4% составило 1472,8 тыс. руб.; по ремонтным работам снижение удельного веса на 7,7 % послужило снижению выручки на 3948,1 тыс. руб.

Таблица 2.4 – Анализ структуры реализации работ и услуг противопожарной безопасности фирмы ООО «Спецавтоматика» за 2017-2018 годы

Наименование работ, услуг.	Средне-реализационная цена		Объем реализации заказов на проведение работ (услуг)				Выручка при реализации заказов, тыс. руб.		Изменение Выручки за счет структуры заказов, тыс. руб.
	2017 год	2018 год	2017 год		2018 год		2017 год	2018 год	
	тыс. руб.	тыс. руб.	Кол-во	%	Кол-во	%	тыс. руб.	тыс. руб.	
ККТ ТО	19,5	16,9	260	33,5	243	33,4	5056,16	4738,5	-317,66
Замена ЭКЛЗ (ККТ)	10,9	9,8	256	33,1	270	37,1	2792,5	2943	+150,5
Ремонтные работы (ККТ)	6,5	5,1	210	27	215	29,5	1358,37	1397,5	+39,13
Прочие (ККТ)	2,1	2,2	50	6,4	46	6,3	104,03	96,6	-7,43
ИТОГО (ККТ)	*	*	776	100	774	100	9311,06	9175,6	-135,46
Проектные работы (ППА)	12,5	11,5	18	1,9	13	1,5	203,78	162,5	-41,28
Монтажные работы (ППА)	69,5	61,5	264	27,6	258	30,0	16458,2	17931	+1472,8

#### Окончание таблицы 2.4

Ремонтные работы (ППА)	59,5	48,5	395	41,3	288	33,6	21084,1	17136	-3948,1
ТО (ППА)	81	86,59	280	29,2	299	34,9	20293,4	24219	+3925,6
ИТОГО (ППА)	*	*	957	100	858	100	58039,48	59448,5	+1409,02
Всего	*	*	1733	100	1632	100	67350,54	68624,1	+1273,56

Фактическая выручка увеличилась благодаря повышению спроса на отдельные виды работ и услуг по объектам за счет увеличения удельного веса дорогостоящих работ, пользующихся спросом, таких как ТО и монтажные работы. Выполнение плана в 2018 году составило 95%, т.е. на 5% выполнение заказов не реализовано, а это 61 договор на сумму 4392,1 тыс. руб.

#### 2.2 Анализ и оценка показателей эффективности деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика»

Как считает Шаркова А.В. Эффективной считается деятельность компании, при которой предприятие получает прибыль, максимально эффективно используя каждую единицу имеющихся ресурсов, при этом стремясь минимизировать затраты предприятия. Единого показателя, который бы затрагивал все аспекты производственной деятельности компании и характеризовал ее эффективность, не существует. Показатели эффективности предприятия – это и оценка рентабельности предприятия и рентабельности активов, это анализ оборачиваемости активов, и увеличение производительности труда и эффективности использования оборудования и имеющихся ресурсов предприятия. Иными словами, чтобы оценить результативность, нужно рассчитать ряд финансовых коэффициентов и затем проанализировать полученные результаты в совокупности. Это даст нам итоговую картину эффективности предприятия в целом [25,с.28].

При планировании и оценке хозяйственно-финансовой деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» используется показатель общей рентабельности, который определяется как отношение плановой суммы балансовой прибыли к планируемой среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. При определении фактических сумм отчисления в фонды материального поощрения сотрудников фирмы используют показатель расчетной рентабельности. Этот показатель исчисляется как отношение плановой суммы балансовой прибыли, уменьшенной на сумму платы за фонды, фиксированных платежей в бюджет, платежей по процентам за банковский кредит и прибыли целевого назначения, к планируемой среднегодовой стоимости производственных фондов (за вычетом основных фондов, по которым представлены льготы по плате).

Основными задачами анализа прибыли фирмы ООО «Спецавтоматика» являются:

- оценка достигнутого объема прибыли;
- изучение степени выполнения плана и динамики;
- выявление тенденций изменения прибыли;
- изучение структуры прибыли;
- определение и изменение факторов формирования прибыли;
- выявление резервов увеличения прибыли;
- разработка прогнозных показателей прибыли.

Одно и то же значение прибыли в зависимости от используемых в производстве средств (капитала) может быть оценено по-разному. Для фирмы ООО «Спецавтоматика» и, в первую очередь, для инвесторов значение имеет степень возрастания или доходность собственного и всего капитала. Поэтому только соотношение прибыли к применяемому капиталу показывает, насколько успешно был использован в производстве полученный фирмой капитал, т.е., какое количество прибыли было получено на единицу капитала. «Рентабельность - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования капитала,

ресурсов, являющийся мерой доходности предприятия в долгосрочном периоде» [9,с.377].

В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к другим активам предприятия.

Показатели рентабельности могут быть рассчитаны как коэффициенты и тогда представлены в виде десятичной дроби или в виде показателей рентабельности и тогда представлены в виде процентов. Показатели рентабельности рассчитываются на основании Баланса ф.1 и Отчета о финансовых результатах предприятия ф.2.

В основу расчета показателей рентабельности могут быть положены различные величины прибыли предприятия: маржинальная прибыль, операционная прибыль, прибыль до выплаты процентов и налога на прибыль (ЕБИТ), прибыль до выплаты налога на прибыль (ЕВТ), чистая прибыль. Чаще всего для расчета коэффициентов рентабельности используется чистая прибыль или прибыль до выплаты процентов и налога на прибыль.

Факторами, влияющими на рентабельность, являются, с одной стороны, используемый капитал, обеспечивающий возможность производительной деятельности и получение прибыли, с другой - выручка от реализации произведенной продукции, имущества и т. п. (оборот), как источник поступления средств на предприятие и формирования прибыли.

Для оценки эффективности деятельности предприятия рассчитаем рентабельность деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» за период 2017-2019 годы и отразим результаты в таблице 2.5. Для расчета показателей рентабельности используем данные бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах деятельности. Как видно по результатам анализа финансовых показателей деятельности выручка в сравнении с 2018 годом снизилась на 8752 тыс.руб. за счет образовавшейся дебиторской задолженности от контрагентов, таких как образовательные учреждения Туапсинского района,

детские сады, санаторно-курортные учреждения. Коэффициент фондоемкости работ и услуг вырос в соотношении 2017 года на 0,1, что свидетельствует об эффективности использования основных фондов. Прибыль от продажи услуг заметно снизилась почти в 2 раза в сравнении с 2017 отчетным годом. Данный факт можно прокомментировать отказом многих предприятий и фирм от договорного обслуживания противопожарных систем.

Таблица 2.5 – Анализ финансовых показателей деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» за период 2016-2018 годы, тыс.руб.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018 от 2016 год
Средняя стоимость активов	14768	20764	22908	+ 8140
Средняя стоимость внеоборотных активов	926	986	872	- 54
Средняя стоимость оборотных активов	13842	19778	22036	+8 194
Средняя стоимость собственного капитала	6235	6044	7284	+1049
Коэффициент фондоемкости работ и услуг	2,1	1,5	1,6	-0,5
Коэффициент закрепления оборотных средств	31,2	31,0	40,0	+8,8
Выручка от продаж	44364	63825	55073	+10709
Себестоимость реализованных работ и услуг	42244	60664	53436	+11192
Прибыль от продаж	2120	3161	1637	-483
Чистая прибыль от всех видов деятельности	1457	2481	1947	+490
Прибыль на рубль реализованной работ и услуг	3,3	3,9	3,5	+ 0,2

Используя данные финансовых результатов деятельности, рассчитаем рентабельность активов, собственного капитала, продаж и производственной деятельности. Методика финансового анализа, предложенная в учебном пособии под редакцией Бень Т.Г. и Довбня С.Б. отражает что, показатели рентабельности активов рассчитываются как отношение показателей прибыли к показателям средних за отчетный период активов предприятия. Рентабельность

активов - важнейший показатель эффективности деятельности коммерческой организации, является главным показателем межотраслевой конкуренции, основным показателем для определения эффективности инвестиционных проектов. По данным зарубежных институтов экономического анализа, она составляет примерно 18-20%. Отсюда в мировой рыночной экономике для определения эффективных проектов часто используется коэффициент 0,20 [6,с.84].

Влияние факторов, оказавших воздействие на изменение уровня рентабельности, определяется из следующих расчетов:

— увеличение доли прибыли на рубль реализованных работ и услуг привело к повышению уровня рентабельности на 1,8 пункта в 2017 году, а в 2018 году снижение доли прибыли до 3,5 способствовало снижению уровня рентабельности на 1,1 пункта;

— снижение фондоемкости, т.е. увеличение фондоотдачи основных производственных фондов привело к росту рентабельности на 0,2 пункта в 2017 году, а увеличение фондоемкости, т.е. уменьшение фондоотдачи основных производственных фондов повлияло на снижение рентабельности на (-0,1) пункта в 2018 году;

— незначительное снижение коэффициента закрепления материальных оборотных средств на 0,2, то есть ускорение их оборачиваемости не повлияло на изменение рентабельности в 2017 году. В 2018 году коэффициент закрепления оборотных средств увеличился до 40 по сравнению с 2017 годом, что привело к снижению рентабельности на (-2,2).

Таким образом, общее увеличение рентабельности по факторам составляет в 2017 году +2,0% и уменьшение на -3,4%, что соответствует общему изменению рентабельности активов на конец отчетного 2018 года. Уровень рентабельности производственной деятельности и продаж зависит от основных факторов первого порядка: изменения объема производства и структуры реализованной работ и услуг, ее себестоимости и средних цен реализации.

Далее проведем анализ структуры реализации работ (услуг). Рассмотрим, как повлияло изменение объемов продаж и структуры работ и услуг на прибыль фирмы ООО «Спецавтоматика» при неизменной величине остальных факторов (таблица 2.6).

Таблица 2.6 - Анализ номенклатуры оказываемых услуг фирмы ООО «Спецавтоматика» за период 2016 - 2018 гг.

Наименование	Кол-во реализованных заказов,	Цена, тыс. руб.	Выручка, тыс.руб.	Себестоимость, тыс.руб.	Прибыль, тыс.руб.
2016 год					
ККТ ТО	250	15,8	3950	3857,8	92,2
Замена ЭКЛЗ	132	9,0	1188,0	1139,9	48,1
Ремонтные работы	133	4,8	638,4	627,2	11,2
ИТОГО ККТ			5822,8	5667	155,8
ППА в т.ч.:					
Проектные работы	15	10,8	162	143,5	18,5
Монтажные работы	179	60,5	10829,5	10073,7	755,8
Ремонтные работы	150	44,2	6630	6535,9	94,1
ТО	263	79,55	20919,7	19823,9	1095,8
ИТОГО ППА			38541,2	36577	1964,2
Всего:			44364	42244	2120
2017 год					
ККТ ТО	243	16,9	4106,7	3980	126,7
Замена ЭКЛЗ	270	9,8	2646	2544	102
Ремонтные работы	215	5,1	1096,5	1052,5	44,0
Прочие	46	2,2	101,8	83,5	18,3
ИТОГО ККТ	*	*	7951	7660	291
ППА в т.ч.:					
Проектные работы	13	11,5	149,5	127,5	22,0
Монтажные работы	258	61,5	15867	15303,5	563,5

Окончание таблицы 2.6

Ремонтные работы	288	48,5	13968	13590,4	377,6
ТО	299	86,59	25889,5	23982,6	1906,9
ИТОГО ППА	*	*	55874	53004	2870
Всего:	*	*	63825	60664	3161
2018 год					
ККТ ТО	176	19,8	3484,8	3400,6	84,2
Замена ЭКЛЗ	195	10,76	2098,5	2055,3	43,2
Ремонтные работы	100	5,27	527,3	518,3	9,0
Прочие	10	2,5	25	23,5	1,5
ИТОГО ККТ	*	*	6135,6	5997,7	137,9
Проектные работы	10	12,31	123,1	108,5	14,6
Монтажные работы	200	69,65	13930	13571,2	358,8
Ремонтные работы	65	51,9	3373,5	3286,1	87,4
Техническое обслуживание	335	94,06	31510,7	30472,4	1038,3
ИТОГО ППА	*	*	48937,4	47438,3	1499,1
Всего:	*	*	55073	53436	1637

В целом фактическая выручка по реализации заказов за 2018 г. составила 58935,3 тыс. руб., что на 499,54 тыс. руб. больше по сравнению с фактической выручкой при плановой структуре и плановых ценах; по объектам в т.ч. соответственно:

— ККТ - фактическая выручка составила 7077,8 тыс. руб., что на 81,33 тыс. руб. меньше, чем фактическая выручка при плановой структуре 7159,13 тыс. руб.;

— ППА - фактическая выручка составила 51857,5 тыс. руб., что на 580,87 тыс. руб. больше, чем фактическая выручка при плановой структуре 51276,63 тыс. руб.

Теперь определим сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованных работ и услуг, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Рассмотрим, как повлияло изменение объемов продаж и структуры

товарных работ и услуг на прибыль при неизменной величине остальных факторов. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат [21, с.76]:

$$(VPPф * Цп) - (VPPф * Спл) \quad (2.1)$$

Из проведенных расчетов видно, что на фирме ООО «Спецавтоматика» более доходными (рентабельными) является проведение видов работ и услуг по объектам. Выделим наиболее значимые показатели:

— по объекту капитального контроля:

за 2017 год: замена ЭКЛЗ - 4,3% , ремонтные работы - 13,3 %;

за 2018 год: замена ЭКЛЗ - 2,1%, ремонтные работы - 2,6%.

— по объекту технических средств пожаротушения и управления исполнительными установками технологических и инженерных систем:

за 2017 год: проектные работы - 17,3%, ТО - 8%;

за 2018 год: проектные работы - 13,5%, ТО - 3,4%.

Также по результатам анализа производственной деятельности за 2017-2018 годы просматривается тенденция снижения уровня рентабельности производственной деятельности по всем видам проводимых работ и услуг, так например: объект ККТ - по замене ЭКЛЗ рентабельность снизилась на 2,2 %; по объекту ККТ ТО на 0,4%. Сокращение рентабельности производства влияет на общий производственный процесс предприятия и использования фондов производственного характера. Если наблюдается такая тенденция, это является серьезным поводом для того, чтобы пересмотреть коммерческую политику и поставить экономическую часть на новый путь развития. Именно снижение показателя свидетельствует о явном падении эффективности коммерческой деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика». Объект ППА по проектным работам снизил уровень рентабельности на 3,8%; по ТО - 4,6%. Это связано с тем, что рост себестоимости проведения работ и услуг опережает рост цен на 0,54%. За период с 2017 года по 2018 год себестоимость работ и услуг в

среднем увеличилась в 1,2 раза, а цены в 1,04 раза при незначительном (1%) снижении выполнения плана объемов реализации работ и услуг. Рассмотрим более детально причины изменения уровня цен и факторы, влияющие на увеличение себестоимости единицы работ и услуг и определим их влияние на уровень рентабельности. Для анализа динамики структуры себестоимости работ и услуг фирмы ООО «Спецавтоматика» отразим результаты анализа затрат по осуществлению и реализации работ и услуг в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Анализ затрат по выполненным работам и предоставленным услугам фирмой ООО «Спецавтоматика», тыс.руб.

Элементы затрат	2016 год		2017 год		2018 год	
	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %	сумма	удельный вес, %
Материальные затраты: сырье, теплоэнергия, электроэнергия вода и т.п.	29717,8	70,3	43617,5	71,9	36455,3	68,3
Заработная плата	8533,3	20,2	11768,8	19,4	11884,5	22,2
Единый социальный налог	2218,7	5,3	3033,2	5,0	3000,1	5,05

Как видно из проведенного анализа затрат по проведенным работам отчетливо видно, что затраты по коммунальным платежам в 2018 году снизились на 7 162,2 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом за счет снижения себестоимости на закупаемое сырье и оборудование. Удельный вес по заработной плате увеличился и составил в 2018 году в сравнении с 2017 годом 22,2 % в связи с увеличением должностного оклада сотрудникам фирмы. Размер ЕСН в 2018 году не изменился по сравнению с предыдущим годом. Общий объем налога составляет 30%. Также важно учитывать страховой сбор на травматизм. Он перечисляется не в федеральную налоговую службу, а в ФСС. Размер перевода зависит от категории деятельности предприятия.

### 3 Основные направления повышения уровня эффективности деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика»

#### 3.1 Резервы повышения прибыли и рентабельности

В современных условиях хозяйствования прибыль становится основным источником социально-экономического развития предприятий. Это явление сопровождается резким повышением заинтересованности последних в росте денежных доходов. Чистый доход предприятия представляет собой сумму денежных средств, предназначенных для формирования фондов социального назначения и используемых для осуществления производственного и социального развития, материального поощрения работников.

Главная цель предприятия в современных условиях - получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу в системе управления производством.

Механизм распределения прибыли на предприятиях должен строиться таким способом, чтобы способствовать созданию условий по наиболее рациональному использованию средств на развитие предприятия, принимая во внимание показатели уровней фондо- и энерговооруженности, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и т.д. Эффективное использование прибыли, возможно, лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции. Во-первых, потому, что в процессе продажи продукции на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства. Во-вторых, реализация продукции - это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит, ведет к

снижению эффективности деятельности предприятия. Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия - производственной, непроизводственной и финансовой. Это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия. Так, рост производительности труда означает снижение его затрат на единицу продукции. Соответственно при нормальных условиях работы должны относительно снижаться расходы на оплату труда в расчете на единицу продукции. Улучшение использования основных производственных фондов означает, что относительно сокращаются затраты на их содержание и эксплуатацию, уменьшаются амортизационные отчисления в себестоимости отдельных изделий. Это увеличивает прибыль и эффективность ее использования [8, с.182].

Целью планирования прибыли является обеспечение роста ее размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени населения.

При прогнозировании прибыли от реализации продукции (работ, услуг) используются среднегодовые темпы изменения рентабельности за 3 - 5 лет, предшествующих планируемому периоду. При изменении условий формирования доходов и затрат предприятия это темпы корректируются. Сумму прибыли можно определять как произведение прибыли от реализации текущего года на спрогнозированный темп ее изменения в плановом году, или как произведение запланированного объема реализации на проектируемую рентабельность деленное на 100. После определения плановых величин прибыли из отдельных источников составляется сводный план прибыли. Затем разрабатываются и утверждаются администрацией предприятия, с одобрения трудового коллектива, сметы расходования фонда накопления и фонда потребления. При планировании валового дохода необходим системный подход, то есть должна быть обеспечена взаимная увязка всех показателей

плана предприятия. Он строго увязывается с рассчитанными на плановый период объемом реализации и прибыли. В процессе составления плана валового дохода вносят небольшие коррективы в плановую структуру реализации в целях повышения размера валового дохода, или пересматривается смета издержек обращения в целях изыскания возможностей по сокращению отдельных расходов для обеспечения рассчитанного размера прибыли [21,с.204].

Валовой доход предприятия исчисляется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютным показателем валового дохода является его сумма (размер), а относительным - уровень (процентное отношение суммы валового дохода к реализации). Планирование валового дохода можно произвести методом технико-экономических расчетов и экономико-статистическим методом. При технико-экономическом расчете плановая сумма валового дохода от реализации определяется на основе объема и структуры (при необходимости и внутри ассортиментной структуре) планового задания по реализации и установленных размеров торговых надбавок.

Планируемая сумма прибыли находится в обратной зависимости от издержек обращения. Чем ниже издержки обращения, тем выше прибыль. Поэтому при планировании предприятия стремятся к получению оптимального размера издержек обращения.

Планируя издержки обращения, предприятие самостоятельно утверждает план и доводит его до структурных подразделений. Планирование издержек обращения имеет связь с прибылью, валовым доходом, оборотными средствами, банковскими кредитами. При планировании есть возможность руководствоваться различными методами [27,с.88]:

- с использованием технико-экономических нормативов;
- экономико-математическое моделирование.

Технико-экономические нормативы применяются при определении затрат труда, расходов на транспорт, на содержание помещений и инвентаря, расходов по таре и другое. Если требуется определить расходы по перевозке грузов,

необходимо учесть: объем грузооборота на норму тарифов за погрузоразгрузочные работы.

Вариантные расчеты при выполнении плана издержек обращения делятся на несколько вариантов расчетов, в основу которых берутся прогрессивные нормативы, и следует выбрать оптимальный вариант.

Экономико-математическое моделирование осуществляется с помощью математических расчетов и персональных компьютеров. Устанавливаются определенные соотношения между объемом и структурой оборота и издержками обращения, транспортными расходами и другими затратами. Экономико-математическое моделирование позволяет использовать в комплексе методы возможных и технологических расчетов. План по издержкам обращения представляет собой смету расходов, в которой указана общая сумма расходов и общий уровень издержек обращения, а также сумму и уровень расходов по каждой статье издержек обращения [10, с.108].

При планировании предпочтительно делать прогноз на основе данных анализа предыдущих лет (особенно для организаций с простой организационной структурой), этот способ прост, так как не требует отвлечения от работы специалистов для проведения более глубокого анализа каким-либо другим способом. Кроме того, при этом способе виден процесс развития предприятия в динамике. Хотя есть и недостаток, в случае если в предыдущие годы были негативные моменты в деятельности организации, то и прогноз будет некачественен, и даже ошибочным.

Планирование формирования прибыли от реализации услуг представляет наиболее ответственный этап в общей системе управления прибылью организации. Анализ формирования прибыли от реализации продукции в плановом периоде. Главной целью этого анализа является выявление основных тенденций формирования прибыли организации от реализации продукции в плановом периоде, оценка достигнутого ее уровня, а также выявление степени влияния основных факторов на процесс ее формирования в организации. На первой стадии анализа рассматривается динамика суммы маржинальной,

валовой, чистой прибыли организации от реализации продукции, определяются отклонения фактически достигнутых в отчетном периоде размеров этих показателей от их значений, предусмотренных планом.

В процессе осуществления этого анализа основное внимание должно быть уделено выявлению тенденций (тренда) изменения рассматриваемых показателей по отдельным этапам отчетного периода (кварталам, месяцам) и оценке уровня вариабельности показателя чистой прибыли от реализации продукции [2,с.36].

На второй стадии анализа оценивается достигнутый уровень формирования маржинальной, валовой и чистой прибыли от реализации продукции. Методическим аппаратом такой оценки является анализ финансовых коэффициентов. В процессе оценки достигнутого уровня формирования прибыли от реализации продукции организации основное внимание должно быть уделено расчету и анализу следующих показателей:

- коэффициенту рентабельности операционных активов (коэффициент экономической рентабельности);
- коэффициентам маржинальной, валовой и чистой рентабельности продаж;
- коэффициентам валовой и чистой рентабельности расходов на реализацию.

Результаты этого этапа анализа служат одним из отправных пунктов использования нормативного метода плановых расчетов и базовой оценки эффективности разработанного плана формирования прибыли организации от реализации продукции.

На третьей стадии анализа рассматриваются показатели формирования прибыли от реализации продукции в разрезе центров ответственности организации (по каждому центру прибыли). В процессе этой стадии анализа выявляется уровень выполнения отдельными центрами прибыли доведенных им плановых заданий на изменение объемных показателей их реализации в отчетном периоде); определяется удельный вес отдельных центров

ответственности в совокупной сумме прибыли организации от реализации продукции; сравниваются коэффициенты рентабельности по отдельным центрам прибыли. Результаты этого этапа анализа используются в процессе планирования формирования прибыли от реализации продукции в разрезе отдельных центров ответственности.

На четвертой стадии анализа рассматриваются показатели маржинальной и валовой прибыли в разрезе отдельных видов реализуемой продукции. Методической основой осуществления такого анализа является сопоставление среднего уровня цен и отчетной удельной издержкостности в разрезе конкретных видов продукции. Результаты этого анализа используются в процессе факторного метода планирования формирования прибыли от реализации продукции для отражения структурных изменений в структуре продаж организации.

На пятой стадии анализа изучаются основные факторы, обусловившие изменения суммы маржинальной, валовой и чистой прибыли от реализации продукции в отчетном периоде. На этом этапе анализа основное внимание уделяется изучению влияния на прибыль от реализации продукции следующих основных факторов:

- изменению объема реализации продукции в натуральном выражении;
- изменению структуры реализации в разрезе основных видов продукции;
- изменению среднего уровня цен на реализуемую продукцию;
- изменению среднего уровня расходов на реализацию единицы продукции;
- изменению коэффициента операционного леввериджа;
- изменению коэффициента рентабельности операционных активов организации;
- изменению коэффициента налогообъемкости объема продаж.

Результаты этого анализа используются в процессе построения факторной модели планирования прибыли организации от реализации продукции или оказания услуг.

Уровень обоснованности разрабатываемых планов формирования прибыли организации от реализации продукции в значительной мере определяется качеством и широтой исходной базы планирования. Чем шире исходные предпосылки планирования, чем более качественную информацию они содержат, тем шире возможный диапазон используемых методов плановых расчетов, тем более надежными являются результаты планирования прибыли в организации [14, с.88].

В процессе подготовки исходной базы планирования формирования прибыли от реализации продукции должны быть в первую очередь учтены: система стратегических целей формирования прибыли организации, а также система разработанных отдельных целевых показателей (среднегодовой темп роста прибыли, коэффициенты рентабельности и т.п.), конкретизированных по периодам их реализации (при необходимости в систему этих целевых показателей на предстоящий год вносятся коррективы по результатам проведенного анализа). Общая политика управления прибылью организации устанавливает как цели, так и важнейшие результативные показатели планов формирования операционной прибыли на предстоящий год, позволяет увязать эти показатели с общей системой планов формирования и использования прибыли организации.

Так как прибыль - важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Прибыль относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств. Однако анализ динамики валовой прибыли, темпов ее прироста, факторов, влияющих на величину прибыли и темпы ее прироста, себестоимости, выручки представляет значительный интерес. Полезную информацию можно почерпнуть из анализа

динамики доли чистой прибыли в валовой. Если доля чистой прибыли растет, это свидетельствует об оптимальной величине уплачиваемых налогов, заинтересованности предприятия в результатах работы и эффективном хозяйствовании [19, с.301].

Чтобы управлять прибылью необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения. На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов. К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий). Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве. Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре валовой прибыли предприятия.

Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен.

Таким образом, в целях совершенствования механизмов формирования и распределения прибыли и повышения рентабельности рекомендуются разработать мероприятия способные обеспечить:

- повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
- совершенствование системы управления оборотными средствами;
- уменьшению ресурсозатрат, ведущее к снижению себестоимости;
- уменьшению остатков нереализованной продукции;
- ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- снижению затрат на рубль производимой продукции;
- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
- совершенствование системы управления производством.

Реализация этих мер позволит нарастить объемы получаемой прибыли, уровень рентабельности и, в конечном счете, приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

### 3.2 Расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в эффективности деятельности предприятия. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы повышения уровня рентабельности, платежеспособности и финансовых показателей конкретного предприятия в конкретный период его деятельности» [15,с.66].

Рассмотрим варианты, при которых финансовое состояние фирмы ООО «Спецавтоматика» заметно улучшится, что так же будет способствовать

повышению уровня рентабельности предприятия. Резюмируя всем известный факт, что реклама - это комплекс средств и приемов, направленных для достижения конечной цели - реализации работ и услуг и создания спроса на них, рассмотрим процесс установления контакта между исполнителем и потенциальным заказчиком предлагаемых видов с целью побуждения последнего к осуществлению сделки. Реклама работ и услуг имеет четкую цель, для реализации которой подбираются соответствующие способы воздействия на клиента. Эффективность рекламы во многом зависит от того, как часто она будет появляться в печати, на телеэкране и т.п. Поэтому, как правило, прежде чем начать рекламную кампанию, организация составляет рекламный план на определенный период. В этом плане указывается, где и когда организация хочет разместить свою рекламу. Далее на основании этого плана составляется смета рекламных расходов.

Средняя стоимость одного размещения рекламного объявления в прессе составляет 520 руб. Газета выходит 4 раза в месяц. Следовательно расходы на рекламу в периодической печати в год составят 25 тыс.руб. Стоимость рекламы на телевидении в среднем составляет 10 тыс.руб. в месяц или 120 тыс.руб. в год, при условии размещения один раз в месяц. Рассчитаем налог на рекламу, подлежащий уплате в бюджет рекламодателем. Согласно Федеральным законом «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ (последняя редакция) ставка налога на рекламу устанавливается в размере 5 процентов налогооблагаемой базы. Налоговая база учитывает все расходы, связанные с услугами по изготовлению и распространению рекламы. В нашем случае налог на рекламу составит 7,25 тыс.руб в год. Расходы на рекламу, так же как и другие расходы, связанные со сбытом товаров и услуг относятся к коммерческим расходам предприятия и списываются на себестоимость работ и услуг. Затраты по уплате налога на рекламу относятся на внереализационные расходы.

В целях налогообложения затраты на рекламу относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. Об этом сказано в подпункте 28 пункта 1 статьи 264 Налогового кодекса. На основании пункта 4

статьи 264 НК РФ затраты на рекламу через средства массовой информации, на любую наружную рекламу, относятся к ненормируемым расходам и полностью уменьшают налогооблагаемую прибыль. Следовательно, предприятие имеет полное право отнести все свои затраты, связанные с рекламой на себестоимость выполненных работ, и тем самым снизить налогооблагаемую базу.

Оценка экономической эффективности рекламы может производиться на основе дополнительного товарооборота, полученного в результате ее применения.

Для оценки экономической эффективности рекламы используем статистические данные по реализации заказов за один и тот же период на аналогичных предприятиях. Как правило, применение рекламных акций позволяет увеличить объем реализации заказов на выполнение работ и услуг на 15%. Для расчета используем формулу [13,с.109]:

$$\text{Э рекл} = (V_{pp} - (C_b + P) * K) - (V_{pb} - C_b) / P * 100 \quad (3.1)$$

где,  $V_{pb}$  - выручка, полученная до применения рекламы;

$V_{pp}$  - выручка, полученная после применения рекламы ;

$C_b$  - себестоимость выполнения работ и услуг до применения рекламы;

$P$  - расходы на рекламу, включая налог на рекламу

$K$  - коэффициент увеличения реализации заказов.

$\text{Э рекл} = (63334 - (53436 + 152,25) * 1,15) - (55073 - 53436) / 152,25 * 100 = (1707,5 - 1637) / 152,25 * 100 = 46,3\%$ . Следовательно, экономический эффект от проведения рекламной акции составит 46,3%.

Важным источником увеличения суммы прибыли и рентабельности является оптимальный подбор оборудования, в том числе за счет сокращения средних остатков основных производственных фондов за счет реализации и сдачи в аренду ненадобных и списания непригодных. На 01.12.2019 года на балансе предприятия числится основных фондов на сумму 3816,58 тыс.руб. , из

них в производственной деятельности организации по ряду причин не используются фонды, расположенные на территории железо-бетонного завода, на сумму 458 тыс. руб., в том числе:

- ремонтно - механическая мастерская - 146 тыс.руб.;
- складские помещения - 312 тыс.руб.

За счет того, что 12% основных фондов на предприятии не используется, показатели фондоотдачи и рентабельности активов снижены. Резервы роста фондоотдачи и рентабельности активов - это увеличение объема приобретения оборотных средств и (или) прибыли, и сокращение среднегодовых остатков основных производственных фондов.

В свою очередь, резерв сокращения средних остатков производственных фондов образуется за счет реализации и сдачи в аренду ненадобных и списания непригодных фондов. Исходя из вышеизложенного, необходимо ремонтно-механическую мастерскую и складские помещения сдать в аренду. Передача зданий и сооружений в аренду регламентируется статьей 655 Гражданского кодекса РФ.

Рассчитаем эффект от внедрения данного предложения и результаты отразим в таблице 3.1. Согласно договору аренды стоимость арендной платы за месяц составит 67 385 рублей, в год соответственно 808 620 рублей. Арендная плата за производственные помещения рассчитана по формуле [13,с.188]:

$$\text{Апл} = \text{З}_{\text{min}} * \text{К}_{\text{пр}} * \text{К}_{\text{разн}} * \text{К}_{\text{бл}} * \text{К}_{\text{тер}} * \text{П} \quad (3.2)$$

где, Апл - арендная плата, руб.;

$\text{З}_{\text{min}}$  - минимальный уровень заработной платы в РФ, руб.;

$\text{К}_{\text{пр}}$  - коэффициент приведения;

$\text{К}_{\text{разн}}$  - коэффициент размещения, для первого этажа равен 1,2;

$\text{К}_{\text{бл}}$  - коэффициент благоустройства помещения;

$\text{К}_{\text{тер}}$  - коэффициент территориальности;

$\text{П}$  - количество арендуемой площади, м<sup>2</sup>

Таблица 3.1 - Расчет экономического эффекта от сдачи помещений в аренду фирмой ООО «Спецавтоматика»

Показатели	Расчет	Сумма
Стоимость арендной платы за год, руб.	67 385 x 12	808 620
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	3 816,58 - 458	3 358,58
Налог на прибыль, 20 % руб.	808 620 x 20 %	161,724
Чистая прибыль, тыс.руб.	1947+ (808,620 – 97,034)	2658,585
Рентабельность внеоборотных активов	2658,585 / 3816,58 x 100	69,3
Экономический эффект, %	69,3-51,0	18,3

Следовательно, от сдачи в аренду ремонтно-механической мастерской и складских помещений фирмы ООО «Спецавтоматика» рентабельность внеоборотных активов может повыситься с 51,0 % до 69,3 %. Предприятие сможет получить дополнительный доход в виде арендной платы в сумме 808 620 руб., чистой прибыли 713 532,8 руб. в год. Как видно из произведенных выше расчетов, все предложения по повышению рентабельности предприятия, сделанные на основании выявленных резервов, имеют положительный эффект. Это увеличение объема производства и реализации, снижение себестоимости, и увеличение прибыли.

При продолжении хозяйственной деятельности на уровне отчетного года фирма ООО «Спецавтоматика», не предусматривая расширения сферы деятельности, еще некоторое время сохранит стабильное состояние: организация сможет оплачивать поставки сырья и энергии, выплачивать налоги и заработную плату. При таком развитии событий у предприятия возникнет ряд проблем: отсутствие обновления номенклатуры услуг с предложением инновационных технологий в области установок систем пожаротушения и охранно-пожарных сигнализаций и улучшения качества выполняемых работ не

позволит осваивать новые рынки и может привести к выдавливанию из уже освоенных сегментов рынка. Для повышения рентабельности на анализируемом предприятии фирме ООО «Спецавтоматика» можно рекомендовать следующие мероприятия:

1) Для привлечения потребителей с целью увеличения объема заказов и расширения рынка по видам деятельности более широко использовать рекламу.

2) Для увеличения объема производственной деятельности:

— изучать спрос потребителей, расширять рынок по реализации работ и услуг;

— в большем объеме заключать договора, которые обеспечивают большую долю выручки и в тоже время менее затратные, такие как: по объекту ККТ ТО - замена электро-оборудования; и по объекту ППА - монтажные работы и техническое обслуживание систем пожаротушения;

— заменить устаревшее оборудование на новое, и предлагать потребителям высокотехнологичные элементы при проектировании монтажа систем пожаротушения и установки охранной пожарной и охранно-пожарной сигнализации.

3) Для приобретения нового оборудования использовать форму финансового лизинга.

4) Для повышения ценовой конкурентоспособности работ и услуг снизить себестоимость выполнения работ и услуг путем уменьшения затрат, в том числе за счет поиска альтернативных поставщиков сырья, и за счет замены морально и физически устаревшего оборудования на новое (рисунок 3.1).

Станция повышения давления для систем пожаротушения на базе насосов 1KDN. Гидростанция специально спроектирована для нагнетания и поддержания давления в системах, используемых для пожаротушения. Создана на основе модульной компоновки, полностью соответствует европейскому стандарту EN12845. Для всех моделей с несколькими насосами в комплекте также поставляются коммутационные патрубки, для соединения двух отдельных установок.



Рисунок 3.1 - Насосная станция DAB 1KDN 40-160/161 7.1 MD EN12845  
COMPACT-JET

Данные станции поставляются в разных комбинациях электрических и дизельных насосов и могут быть применены на производственных участках таких предприятий как ООО «ТБТ», ФГУП «Росморпорт», ООО «РН-Туапсинский НПЗ» и др.

Стандарт качества EN12845 выдвигает жесткие требования к качеству и прочности составных частей насосной станции. Стоимость одной установки составляет около 1,6 млн.руб. и если учитывать обслуживание оборудования, которое составляет 3 % от стоимости, то с одного объекта ежеквартальная выручка составит около 50 тыс.руб. Как известно, если внедряется новая техника на предприятии в момент организационных изменений, то возможно сравнение проектируемых затрат на данном предприятии с вариантами стандартных затрат на подобных предприятиях или с вариантами затрат возможных фирм, занимающихся внедрением техники (фирм – исполнителей). Общие затраты при внедрении новой технологии определяются по показателю приведенных затрат, который рассчитывается по формуле:

$$Зп = С + ЕнК \quad (3.3)$$

где,  $Зп$  – приведенные затраты;

$С$  – текущие затраты;

$Ен$  – нормативный коэффициент экономической эффективности  
единовременных затрат;

$К$  – единовременные затраты (капитальные вложения).

Проведем расчет приведенных затрат относительно приобретения оборудования для 3 крупных контрагента:

$$Зп = 4\,800\,000 + 1,5 \times 159\,000 = 5038500 \text{ руб.}$$

Для оценки эффективности приобретения оборудования по лизинговой схеме была построена модель инвестиционного проекта, действующего в течение срока службы оборудования, оговоренного в договоре финансовой аренды (лизинга). Идея построения модели состояла в том, чтобы вычислить чистый приведенный доход за отдельные временные интервалы в течение срока реализации инвестиционного проекта. Временной интервал при расчетах было целесообразно принять равным календарному месяцу, так как, во-первых, лизинговые платежи и платежи по налогу на прибыль осуществляются ежемесячно, а во-вторых, такой выбор объясняется небольшой длительностью инвестиционного проекта (2 года) и необходимой точностью определения срока окупаемости. Для каждого месяца была рассчитана выручка от реализации продукции по проекту путем умножения среднемесячного количества выпускаемых учетных единиц продукции на среднюю цену учетной единицы. Себестоимость продукции вычислялась следующим образом. Суммировались расходы за месяц на заработную плату рабочих, обслуживающих оборудование; ежеквартальное обслуживание, включающее текущий ремонт. Затем полученная сумма корректировалась с учетом среднего процента общепроизводственных и общехозяйственных расходов, причем при вычислении этого процента из суммы общепроизводственных и общехозяйственных расходов для исключения двойного счета были вычтены

выплаты по лизинговому договору. Окончательно себестоимость была рассчитана путем прибавления к полученному результату выплат по договору финансовой аренды. Чистая приведенная прибыль по каждому месяцу вычисляется путем дисконтирования на момент начала инвестиционного проекта чистой прибыли, т.е. разности дохода от продаж и себестоимости работ, уменьшенной на величину налога с прибыли. При этом заметим, что при применении схемы возвратного лизинга для пополнения финансов предприятия, амортизационные отчисления по эксплуатируемому оборудованию и выплаты по налогу на имущество ложатся на лизинговую компанию, а значит входят в сумму лизинговых платежей. Анализ инвестиций в комплекс оборудования, финансируемых по схеме возвратного лизинга, показал, что проект эффективен. Чистый приведенный доход составил 2 857 тыс. руб.; индекс доходности 1,397; срок окупаемости 24 месяца.

5) Для обеспечения большей стабильности функциональной деятельности заложить в ценовую политику правило, в соответствии с которым скидки на продукцию должны увеличиваться в период уменьшения спроса.

Предложения по повышению рентабельности предприятия и ожидаемый эффект от них отобразим в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Показатели экономической эффективности от предложенных мероприятий

Наименование мероприятия	Ожидаемый экономический эффект	Показатели
1.Осуществление рекламной акции	1.Расширение рынка сбыта 2.Увеличение объема продаж 3.Увеличение выручки 4.Экономический эффект	15% 46,3%
2.Сдача в аренду неиспользуемых основных фондов	1.Снижение среднегодовой стоимости основных фондов 2. Получение арендной платы в год 3. Рост прибыли 4.Рост рентабельность внеоборотных активов	12% 808 620 руб. 380,37 тыс.руб. 18,3%

Окончание таблицы 3.2

3. Установка новой насосной станции DAB 1KDN 40-160/161 7.1 MD EN12845 COMPACT-JET	1. Ежеквартальное техническое обслуживание	50,7 тыс.руб.
	2. Снижение себестоимости услуг	15 %
	3. Рост прибыли	10 %
	4. Рост рентабельности	8,7%

После внедрения предложений по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия фирма ООО «Спецавтоматика» рентабельность продаж и рентабельность производственной деятельности возрастет почти в 6 раз, предприятие из категории низко рентабельных перейдет в разряд высокорентабельных (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Прогноз финансовых показателей деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» после внедрения мероприятий

Показатели	Факт	Прогноз	Изменения, +/-
Коэффициент фондоемкости работ и услуг	1,6	1,8	+0,2
Коэффициент закрепления оборотных средств	40,0	49,8	+9,8
Выручка от продаж, тыс.руб.	55073	60580,3	+490149,7
Себестоимость реализованных работ и услуг, тыс.руб.	53436	45420,6	-8015,4
Прибыль на рубль реализованных работ и услуг	3,5	3,9	+ 0,4
Объемы произведенных работ услуг, тыс. руб.	44774,8	49252,2	+4477,4
Рентабельность продаж, %	1,2	1,3	+ 0,1

Из прогнозного расчета видно, что выручка после предложенных мероприятий возрастает в среднем на 10% и на конец отчетного года будет составлять 60580,3 руб. За счет снижения себестоимости реализованных услуг и работ в среднем на 15 % объем оказываемых работ увеличивается на 4477,4 тыс. руб., что в конечном итоге на 0,1 % повышает уровень рентабельности продаж.

## Заключение

Рыночная экономика требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности работ и услуг и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Экономический анализ рентабельности деятельности в условиях рыночной экономики все более приобретает характер системного анализа. Задача экономического анализа по рентабельности - выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов. Вся целесообразная деятельность человека, так или иначе, связана с проблемой эффективности. В основе этого понятия лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше работ и услуг из доступных ресурсов.

Проблема эффективности - это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды работ и услуг, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха. Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики

являются прибыль и рентабельность (прибыльность). Обобщающим результативным показателем производственно-финансовой деятельности промышленного предприятия и источником финансовых накоплений является прибыль.

Однако для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Показатель рентабельности взаимосвязан со всеми показателями эффективности производства, в частности, с себестоимостью работ и услуг, фондоемкостью работ и услуг и скоростью оборачиваемости капитала. Поэтому рентабельность можно назвать инструментом управления эффективностью предприятия. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находится в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов.

Прибыль в условиях рынка - это конечная цель и движущий мотив любого коммерческого производства на предприятии. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение, в том числе удельного веса увеличения 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 работ и услуг, снижение затрат на ее производство. В свою очередь, основным источником повышения уровня рентабельности продаж является увеличение суммы прибыли от проведения работ и услуг и снижение себестоимости реализации услуг.

В работе проанализирована эффективность деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» за период работы с 2016 по 2018 год. Как показал анализ деятельности предприятия основным видом является: проектирование, монтаж, обслуживание и ремонт технических средств и систем пожаротушения. Целью производственной деятельности является обеспечение потребностей населения

качественным, доступным по цене, разнообразным по видам осуществлением работ и услуг для получения максимальной прибыли. Для оценки эффективности деятельности предприятия в работе были рассчитаны показатели рентабельности деятельности и проведен анализ полученных показателей. Для расчета показателей рентабельности использовались данные бухгалтерских балансов и отчетов о прибылях и убытках. Проведенный анализ позволил сделать следующий вывод:

1) Рентабельность активов увеличилась в 2017 году по отношению к 2016 году на 2,0 % , и в 2018 году снизилась на 3,4% по отношению к 2017 году.

2) Рентабельность собственного капитала в 2017 году увеличилась на 17,6% по отношению к 2016 году и снизилась на (-14,3%) в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

3) Рентабельность производственной деятельности снизилась в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 2,1%, по сравнению с 2016 годом снизилась на 1,9 % и предприятие в 2018 г. из разряда среднерентабельных перешло в низкорентабельные.

4) Рентабельность реализации работ и услуг в 2017 году увеличилась по сравнению с 2016 годом на 0,2% , в 2018 году по сравнению с 2017 годом снизилась на 2%; в целом за анализируемый период показатель рентабельности реализации снизился на 1,8 %.

5) Анализ динамики реализации работ и услуг показал, что темпы роста за 2016- 2018 год по отношению к 2016 году увеличиваются на 0,4%.

6) Анализ структуры объема продаж и ее влияние на выручку показывает, что на увеличение выручки за счет изменения структуры объема продаж (реализации работ и услуг) в 2017 году на 1273,56 тыс. руб., и в 2018 году на 499,54 тыс. руб., наибольшее влияние оказали дорогостоящие виды работ и услуг такие как: по объекту ККТ ТО - замена электрооборудования; и по объекту ППА - монтажные работы и техническое обслуживание систем пожаротушения, по которым перевыполнен план по объемам реализации.

7) Также по результатам факторного анализа производственной деятельности за 2017-2018 годы просматривается тенденция снижения уровня рентабельности производственной деятельности по всем видам проводимых работ и услуг, так например: Объект ККТ - по замене ЭКЛЗ рентабельность снизилась на 2,2 %; по ККТ ТО на 0,4%; объект ППА - по проектным работам произошло снижение на 3,8%; по техническому обслуживанию монтажных систем на 4,6%. Это связано с тем, что рост себестоимости проведения работ и услуг опережает рост цен на 0,54 % . За период с 2017 года по 2018 год себестоимость работ и услуг в среднем увеличилась в 1,2 раза, а цены в 1,04 раза при незначительном (1%) снижении выполнения плана объемов реализации работ и услуг.

В общей сложности, изучение результатов деятельности фирмы ООО «Спецавтоматика» позволило выявить причины низкой рентабельности, определить наиболее прибыльные виды работ и услуг и наметить пути направленные на повышение прибыли и уровня рентабельности.

Все предложенные в работе мероприятия положительно влияют на повышение эффективности производственной деятельности предприятия и позволяют в дальнейшем развивать производственную деятельность и улучшать социальное положение работающих.

## Список использованной литературы

1. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учеб. для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
2. Абрютин, М.С., Грачев, А.В. Финансовый анализ: учеб. - М.: ДИС НГАЭиУ, 2016. - 328 с.
3. Бланк, И.А., Басовский, Л.Е. Экономика отрасли: учеб. пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 145 с.
4. Балабанов, И.Т. Экономическая теория. - М.: ИНФРА, 2017. - 662 с.
5. Бригхем, Е.Ф. Экономика предприятия (строительство): учеб. / Бригхем, Е.Ф., Сейко, Л.Ф. - М.: Дашков и К, 2015. - 372 с.
6. Бень, Т.Г., Довбня, С.Б. Экономика предприятия (строительная отрасль): учеб. / Довбня, С.Б. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 384 с.
7. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, 2015. - 461 с.
8. Гавриленко, В.А., Гавриленко, В.В. Финансовый анализ предприятия: учеб. – М.: ЭКСМО, 2017. – 507 с.
9. Гинзбург, А.И. Финансовый анализ предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.- 527 с.
10. Ефимова, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – М.: Наука, 2016. – 519 с.
11. Иванов, Г.Г. Экономика организации: учеб. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2015. - 352 с.
12. Ковалев, В.В., Патров, В.В., Быков, В.А. Экономика организации отрасли: учеб. пособие. – М.: Спектр, 2015. - 780 с.
13. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. - М.: Мысль, 2014 - 514 с.
14. Ковалев, А.П., Привалов, В.П.. Финансовый анализ. - М.: Проспект, 2017. - 414 с.
15. Кане, М.М., Иванова, Б.В., Корешкова, В.Н., Схиртладзе, А.Г. Стратегия финансового развития предприятия. – М.: Фонд знаний, 2017. - 673 с.

16. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2016. - 471 с.
17. Негашев, Е.В. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / Негашев, Е.В. - М.: КноРус, 2017. - 280 с.
18. Павловская, А.В. Финансовый менеджмент: учеб.- М.: Мысль, 2015. - 270 с.
19. Сергеева, А.П. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / А.П.Сергеева. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 308 с.
20. Савицкая, Г.В. Экономический анализ. – М.Наука, 2016.- 607 с.
21. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 316 с.
22. Сапожникова, Н.Г. Экономика организации (предприятия) сферы строительного-монтажной деятельности: учеб. - М.: КноРус, 2015. - 408 с.
23. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учеб. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
24. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Лахтионова, Л.Н. Экономика организации: учеб.пособие. – Рн /Д.: Феникс, 2017. - 382 с.
25. Шаркова, А.В. Экономика организации: учеб. для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2016. - 220 с.
26. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 416 с.
27. Шеремет А.Д., Ковалев В.В. и Шуляк П.М Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: Инфра- М, 2015. - 256 с.
28. Экономика: учеб. для академического бакалавриата / Е.В.Будрина и др. – М.: Юрайт, 2016. – 365 с.
29. Экономический анализ предприятия / под ред. Рохиманова, С.С. – М.ЕИНФРА-М,2018. -297 с.
30. Экономика: учеб. / под ред. Прокопенко, В.В., Пулановой, М.Н. – М.:Спектр, 2017. – 607 с.