



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал ФГБОУ ВО «РГГМУ» в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Оценка экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия строительной отрасли»

Исполнитель Белоног Виктория Андреевна

Руководитель к.э.н., Майборода Евгений Викторович

«К защите допускаю»

Руководитель кафедры

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«21» 01 2025 г.

филиал Российского государственного гидрометеорологического университета в г. Туапсе	
НОРМОКОНТРОЛЬ ПРОИДЕН	
«15» 01	2025 г.
Толкаева-Мартынова Е.В.	
ПОДПИСЬ	ПЕЧАТЬ

Туапсе
2025



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал ФГБОУ ВО «РГГМУ» в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Оценка экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия строительной отрасли»

Исполнитель Белоног Виктория Андреевна

Руководитель к.э.н., Майборода Евгений Викторович

«К защите допускаю»

Руководитель кафедры _____

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

« ____ » _____ 2025 г.

Туапсе
2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности	5
1.1 Теоретическая сущность оценки экономической эффективности	5
1.2 Система показателей оценки экономической эффективности производства.....	10
2 Общая характеристика и анализ производственной деятельности коммерческой фирмы «ООО «Многофункциональная строительная компания»	22
2.1 Общая характеристика исследуемой фирмы	22
2.2 Анализ производственно-экономической деятельности «ООО «Многофункциональная строительная компания»	29
3 Пути повышения экономической эффективности коммерческой деятельности фирмы ООО Многофункциональная строительная компания.....	43
3.1 Основные направления повышения экономической эффективности деятельности исследуемого предприятия	43
3.2 Рекомендации по повышению производительности труда и совершенствованию показателей деятельности предприятия	50
Заключение	59
Список литературы	62

Введение

Финансово-экономическая работа на предприятии направлена на создание финансовых ресурсов для развития, в целях обеспечения роста рентабельности, инвестиционной привлекательности, т. е. улучшение финансового состояния предприятия.

Проблема улучшения финансовой - экономической деятельности предприятия стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно - финансовой деятельности.

Предприятия заинтересованы в рациональной организации своей деятельности с минимально возможной суммой средств с целью получения наибольшего экономического эффекта.

Финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния как финансового планирования так и оценки результатов хозяйственной деятельности предприятия. Это предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами. Финансовое состояние - это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Не секрет, что процесс принятия управленческих решений в большей степени искусство, чем наука. Результат выполненных формализованных аналитических процедур не должен являться единственным критерием для принятия того или иного управленческого решения.

Актуальность исследований анализ и оценка финансового - экономического состояния предприятия, позволяет определить тенденции его состояния и разработать мероприятия по улучшению финансовой деятельности выбранного объекта.

Объект исследования строительная фирма ООО «Многофункциональная строительная компания»

Предмет исследований - производственно-экономическая деятельность исследуемого объекта.

Цель исследований - на основе анализа финансового - экономического состояния строительной фирмы ООО «Многофункциональная строительная компания», разработать пути повышения её эффективности.

Исходя из этого определены следующие задачи:

- теоретическое исследование сути вопроса;
- общая характеристика и анализ финансово- экономического деятельности исследуемого предприятия;
- изучение общих экономических тенденций развития предприятия;
- разработка предложений по повышению экономической эффективности ООО «Многофункциональная строительная компания».

1 Теоретические аспекты оценки экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности

1.1 Теоретическая сущность оценки экономической эффективности

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Но, ни одно, ни второе понятие не может всесторонне охарактеризовать эффективность, так как при минимальных затратах могут быть достигнуты не самые лучшие результаты. Поэтому под эффективностью в общем виде понимается результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходованных на достижение этих результатов [7, с. 659].

Для расчета показателей экономической эффективности целесообразно классифицировать результаты и затраты. Под результатами в экономике понимается итог использования или применения ресурсов. В состав ресурсов предприятия включаются основные производственные фонды, оборотные средства, персонал и др., которые необходимы для обеспечения нормального протекания процесса производства. Показатели результата классифицируют на три группы:

- качественные – характеризуют конечный результат, который проявляется в повышении качества жизни граждан, характеризуют уровень материального благосостояния работников, обеспеченность жильем, национальный доход на душу населения и др.;
- количественные (объемные) – характеризуют внутренний валовой продукт, национальный доход, прибыль, товарную и реализованную

продукцию.

Затраты – это потребленная в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) часть ресурсов, которая образует себестоимость продукции (работ, услуг). В качестве затрат могут выступать начисленная и включенная в себестоимость продукции амортизация, заработная плата, стоимость материально-технических ресурсов, израсходованных в процессе изготовления и реализации продукции (работ, услуг) и т.д. [7, с. 667].

Затраты можно подразделить на единовременные и текущие затраты. Единовременные затраты – это авансируемые предприятием средства на реализацию мероприятия, по которому рассчитывается эффективность. Они реализуются единовременно, разово, до начала ввода в эксплуатацию. Единовременные затраты подразделяются на предпроизводственные затраты и капитальные вложения.

Предпроизводственные затраты – средства, предназначенные для проведения комплекса научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, связанных с разработкой мероприятия. Капитальные вложения – создание технической базы проекта (затраты на приобретение оборудования, строительно-монтажные работы и т.п.) [7, с. 668].

Текущие затраты представляют собой величину затрат живого труда и потребляемых в течение года средств производства. Они производятся постоянно в течение года, характеризуют издержки производства и включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, энергию и вспомогательные материалы, амортизацию основных фондов. Структура и величина текущих затрат совпадает со структурой и величиной себестоимости продукции (работ, услуг) [7, с. 432].

Экономическая эффективность производства отражает степень использования ресурсов и отдачу затрат, которая определяется соотношением между достигнутыми результатами и используемыми в производстве ресурсами или осуществленными затратами. Поэтому экономическую эффективность производства можно определить как соотношение результата к затратам

ресурсов или соотношение результата к ресурсам. Допускаются так же обратные соотношения, т.е. отношение затрат к результату [8, с. 247].

Сводный показатель эффективности исчисляется по формуле

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \quad (1)$$

где P – полученный результат (эффект) от производства за отчетный период (объем произведенной или реализованной продукции (работ, услуг), объем прибыли);

Z – текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг) [2, с. 215].

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач. Первая задача состоит в том, чтобы выявить и оценить уровень использования отдельных видов затрат и ресурсов, а так же экономической эффективности производства на различных его уровнях (в нашем случае на уровне предприятия). Вторая задача состоит в экономическом обосновании и отборе наилучших (оптимальных) производственно хозяйственных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления и т.д.).

Различают общую и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства.

Общая экономическая эффективность применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности затрат и ресурсов.

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность

производства рассчитывается путем сопоставления технико-экономических показателей по двум или более вариантам решения какой-либо производственно-хозяйственной задачи и служит для выбора наиболее предпочтительного варианта, определения его технико-экономических преимуществ и прогрессивности по сравнению с другими возможными вариантами [15, с. 142].

Важнейшей проблемой при оценке экономической эффективности является измерение результата (эффекта). Это, во-первых, предполагает определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной деятельности, а во-вторых, нахождение методов количественной оценки этого эффекта. Сферами образования экономии в процессе функционирования предприятия могут быть сфера производства и сфера управления. Определяющей сферой является непосредственное производство, в котором эффект создается за счет рационального использования производственных ресурсов.

В сфере управления эффект формируется как за счет производственных ресурсов, так и за счет рационального использования финансовых ресурсов (доход от выпуска и приобретения ценных бумаг). Процесс оценки результата является более сложным и распадается на две составляющие: нахождение области проявления эффекта и количественная оценка эффекта. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции (работ, услуг): объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота и т.д. Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства и т.п. К ним можно отнести доход,

прибыль, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т.п. [7, с. 270].

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. Суть первого состоит в оценке экономии за счет факторов, которые поддаются точному учету, например, расход ресурсов, изменение цен и объемов производства (реализации) продукции. Метод основан на пофакторной оценке влияния нововведения на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия (объем продаж и прибыль). Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве.

Так, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, на которой определяется экономическая эффективность.

Иногда эффект определяется на основе экономико-математических моделей, связывающих факторы и источники эффективности. Под источниками эффекта понимаются ресурсы, которые формируют результат, а под факторами – механизмы, активизирующие эти источники.

Так, увеличение объемов выпускаемой продукции может быть обеспечено за счет следующих факторов экономической эффективности: улучшение использования производственной мощности путем оптимизации загрузки оборудования и технологических режимов, улучшение организации обслуживания оборудования.

Источниками эффективности при этом могут быть: сокращение простоев оборудования по организационным причинам, сокращение непроизводительной работы, экономия на постоянных издержках.

Объективная необходимость повышения экономической эффективности производства диктуется усилением степени относительной ограниченности производственных ресурсов: трудовых, материальных, природных,

финансовых. Для принятия различного рода управленческих решений, в частности (рисунок 1.1):

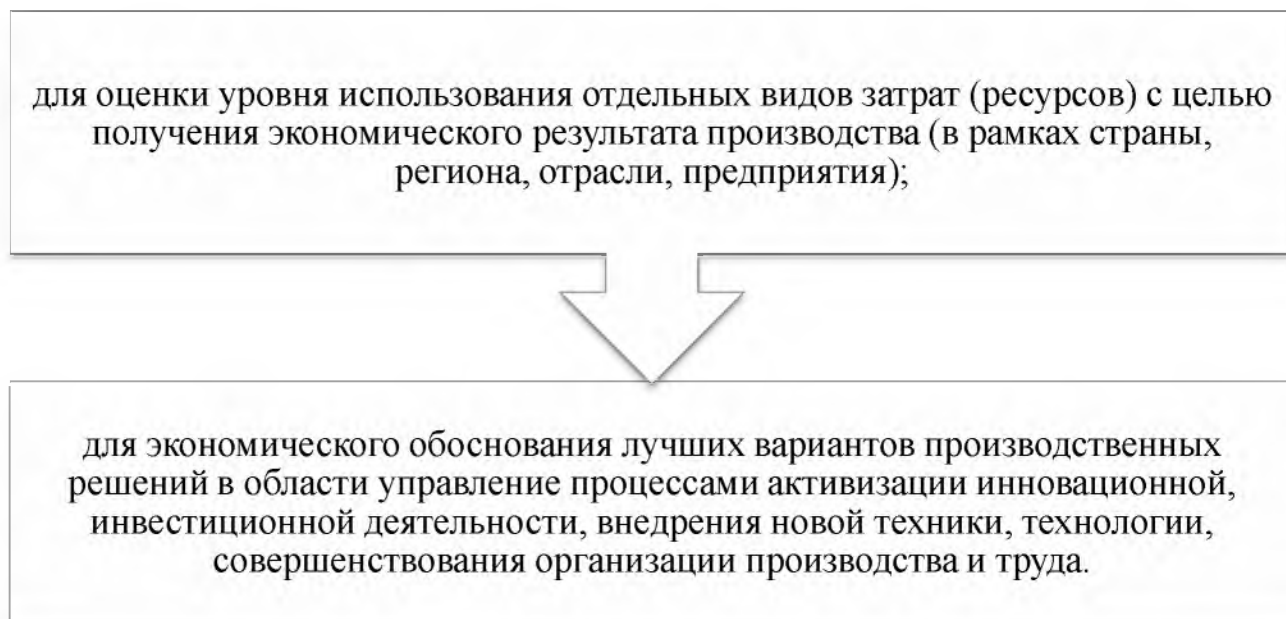


Рисунок 1.1 – Основные условия экономической эффективности

Таким образом, повышение экономической эффективности производства оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его доходность и устойчивый экономический рост [2, с. 112].

1.2 Система показателей оценки экономической эффективности производства

В настоящее время общепринятая система показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия отсутствует. Для измерения эффективности одних и тех же мероприятий применяются различные методики, иногда не связанные между собой, дающие порой различные результаты.

Для определения общей экономической эффективности используется система показателей, в рамках которой различают обобщающие и дифференциальные показатели (рисунок 1.2)

К числу обобщающих показателей общей экономической эффективности

производственно-хозяйственной деятельности относятся:

	показатели использования материальных затрат: материальные затраты, приходящиеся на рубль ВВП, и т.д.;
	показатели использования трудовых ресурсов: отношение ВВП к численности работников сферы материального производства и т.д.
	по предприятию:
	величина и темпы роста объема продаж, дохода, прибыли;
	величина и темпы изменения затрат на рубль товарной (реализованной продукции);
	рентабельность продукции, производства, оборота, собственного и заемного капитала [7, с. 325].

Рисунок 1.2 – Основные величины общей производственно-хозяйственной деятельности

В рыночной экономике важнейшим обобщающими показателями являются прибыль и рентабельность.

Различают различные виды рентабельности, выступающие в качестве показателей эффективности. Общая рентабельность является наиболее важным параметром конкурентоспособности предприятия и рассчитывается отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Рентабельность собственного (заемного) капитала определяется как отношение прибыли к собственному (заемному) капиталу.

Рентабельность собственного капитала показывает способность предприятия возмещать капитал, а заемного – эффективность использования заемных средств. Норма прибыли на заемный капитал должна быть выше процента, уплачиваемого за представленный заем. Рентабельность продукции определяется отношением прибыли к полной себестоимости изготовленной

(реализованной) продукции за отчетный период. Рентабельность оборота рассчитывается как отношение прибыли к объему реализованной продукции за конкретный период [7, с. 323]. Дифференцированные показатели характеризуют эффективность использования конкретных видов ресурсов и затрат. Для расчета дифференцированных показателей используется два подхода: ресурсный и затратный [8, с. 249].

Методика расчета дифференцированных показателей на основе ресурсного метода представляет собой расчет показателей эффективности использования: трудовых ресурсов: трудоотдача (выработка), трудоемкость продукции (работ, услуг), относительная экономия численности персонала.

Фондоемкость (Φ) показывает величину основных производственных фондов, приходящуюся на единицу продукции, произведенной в течение определенного календарного периода, и определяется по формуле

$$\Phi = \frac{\text{ОФ}}{\text{ВП}} \quad (2)$$

где ОФ – стоимость основных производственных фондов, ден. ед.

Фондоотдача (Φ_o) показывает величину результата производственно-хозяйственной деятельности, приходящуюся на один рубль стоимости основных производственных фондов, и определяется по формуле

$$\Phi_o = \frac{\text{ВП}}{\text{ВПОФ}} \quad (3)$$

Относительная экономия основных производственных фондов ($\Xi_{\text{ОТН}}^{\text{ОФ}}$) рассчитывается по формуле

$$\Xi_{\text{ОТН}}^{\text{ОФ}} = \text{ОФ}_{\text{БАЗ}} \cdot J_{\text{ВП}} - \text{ОФ}_{\text{ОТЧ}} \quad (4)$$

где $\text{ОФ}_{\text{БАЗ}}$ и $\text{ОФ}_{\text{ОТЧ}}$ – стоимость основных производственных фондов

соответственно в базовом и отчетном периодах, ден. ед. оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, коэффициент загрузки и относительная экономия оборотных фондов.

Коэффициент оборачиваемости (K_{OB}) – это количество, совершаемые оборотными средствами в течение определенного периода (обычно года). Определяется по формуле

$$K_{OB} = \frac{ВП}{O_{BC}} \quad (5)$$

где O_{BC} – среднегодовой остаток оборотных средств на предприятии за год, ден. ед. [4, с. 27].

Так же, эффективность использования основных средств может быть оценена показателями использования материальных ресурсов – материалоемкостью, материалоотдачей и относительной экономией материальных затрат.

Затратный метод отличается от ресурсного тем, что в расчете используется не величина имеющихся ресурсов, а только та их часть, которая израсходована на создание оцениваемого объекта. Поскольку единовременными затратами являются инвестиции, то все показатели, характеризующие эффективность их использования, являются затратными. К ним относятся капиталоемкость, капиталотдача и относительная экономия инвестиций [8, с. 232].

При оценке экономической эффективности используются и другие показатели. Например, затраты на одну денежную единицу продукции показывают величину денежных затрат, приходящуюся на одну денежную единицу проданной продукции (работ, услуг) за календарный период.

Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов наиболее часто применяются следующие показатели.

Платежеспособность предприятия. В процессе производственной, инвестиционной деятельности предприятия происходит непрерывный процесс

кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие – изменение финансового состояния предприятия.

Эффективность финансовых вложений. Оценка производится путем сопоставления суммы полученного дохода от финансовых инвестиций (различные виды вложений капитала) со среднегодовой суммой данного вида активов. Для оценки эффективности заемного капитала применяется «эффект финансового рычага», который показывает, на сколько процентов увеличится сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный эффект возникает в тех случаях, когда рентабельность совокупного капитала предприятия выше средневзвешенной цены заемных ресурсов.

Самофинансируемый доход. Коэффициент самофинансирования определяется как соотношение между объемом формирования собственных финансовых ресурсов и суммой прироста активов предприятия и объема потребления прибыли предприятия. В качестве собственных финансовых ресурсов выделяют доход предприятия, выручку, прибыль, амортизационные отчисления.

Финансовая независимость. Коэффициент независимости характеризует долю собственных источников финансирования предприятия в общей стоимости его имущества (соотношение заемного и собственного капитала). Показателем финансовой независимости так же является финансовый ливеридж. Это показатель измеряется частным от деления прибыли, за вычетом налога на прибыль, на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, за вычетом обязательных расходов и платежей из нее, не зависящих от величины прибыли [7, с. 184].

Методологический ключ к определению путей повышения экономической эффективности производства – это обеспечение роста результата или снижения затрат, или одновременно – и роста результата, и снижения затрат, что в конечном счете должно приводить к увеличению

полезных результатов на единицу совокупности затраченных ресурсов. Поэтому разработка мероприятий по повышению экономической эффективности связана с необходимостью:

- получить больший результат при неизменных затратах ресурсов;
- получить тот же результат при уменьшении затрат ресурсов;
- достичь более высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;
- обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два магистральных пути повышения экономической эффективности производства:

- обеспечение роста конечного результата производства – прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);
- обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [2, с. 242].

Реализация путей повышения экономической эффективности производства связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

В зависимости от уровня проявления факторов основные пути повышения экономической эффективности подразделяются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

К народнохозяйственным путям относятся трансформация административно-командной системы в социально ориентированную экономику, разгосударствление, приватизация и реструктуризация предприятия, структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, отраслям производства, размерам предприятия, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной, ценовой и социальной политики.

Отраслевые пути повышения эффективности включают: развитие

научных прикладных исследований, имеющих отраслевое значение; разработку и внедрение в производство инноваций; совершенствование управления производством в отрасли, повышение уровня отраслевой специализации и кооперирования, унификации и стандартизации.

Внутрипроизводственные пути охватывают мероприятия, которые реализуются внутри самого предприятия. Пути повышения эффективности производства отражаются в плане экономического и социального развития предприятия и включают внедрение инноваций, улучшение качества продукции (работ, услуг), механизацию и автоматизацию производственных процессов, внедрение прогрессивных технологий и управления, модернизацию и замену устаревшего оборудования, улучшение использования основных производственных фондов, сырья, материалов, топлива, энергии и др. [2, с. 117].

Все многообразие организационно-технических мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности, может быть дифференцировано в соответствии с их целевой направленностью на группы: увеличение объемов производства и реализации продукции; рациональное использование основных средств производства и т.д.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия подразумевают и использование режима экономии. Ресурсосберегающие факторы должны стать решающими для удовлетворения постоянно растущей потребности в топливе, сырье, материалах и энергии.

Помимо этого, пути повышения эффективности деятельности предприятия включают и мероприятия по лучшему распределению и использованию основных ресурсов и фондов организации. Очень важно максимально интенсивно использовать производственный потенциал предприятия, следить за ритмичностью производства, за максимальной загрузкой производственного оборудования. Результатом этих мероприятий будет ускоренный темп прироста готовой продукции без лишних капиталовложений и инвестиций.

Немаловажное место для роста эффективности функционирования организации занимают организационные и экономические факторы. Также необходимо развитие социальной инфраструктуры и методов управления. Необходимо совершенствовать методы и формы управления, методы планирования, стимулирования, поощрения. Особое место в снижении удельного веса расходов ресурсов и интенсификации всей экономики организации принадлежит мероприятиям по повышению уровня качества выпускаемой для реализации продукции. Уровень качества продукции должно стать основополагающим фактором, за которым требуется пристальный контроль.

Основной источник денежных накоплений предприятий – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача хозяйственного субъекта – получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Затраты на производство и реализацию продукции определяют уровень и структуру ее себестоимости. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

На многих предприятиях существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постатейным анализом себестоимости и разработкой программы ее снижения. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализации продукции. Содержание и сущность программы зависит от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития.

Для многих производств, являющихся материалоемкими или энергоемкими, важнейшим направлением снижения себестоимости является экономия материалов и энергетических средств (рисунок 1.3).

пути улучшения использования материальных ресурсов на предприятии:

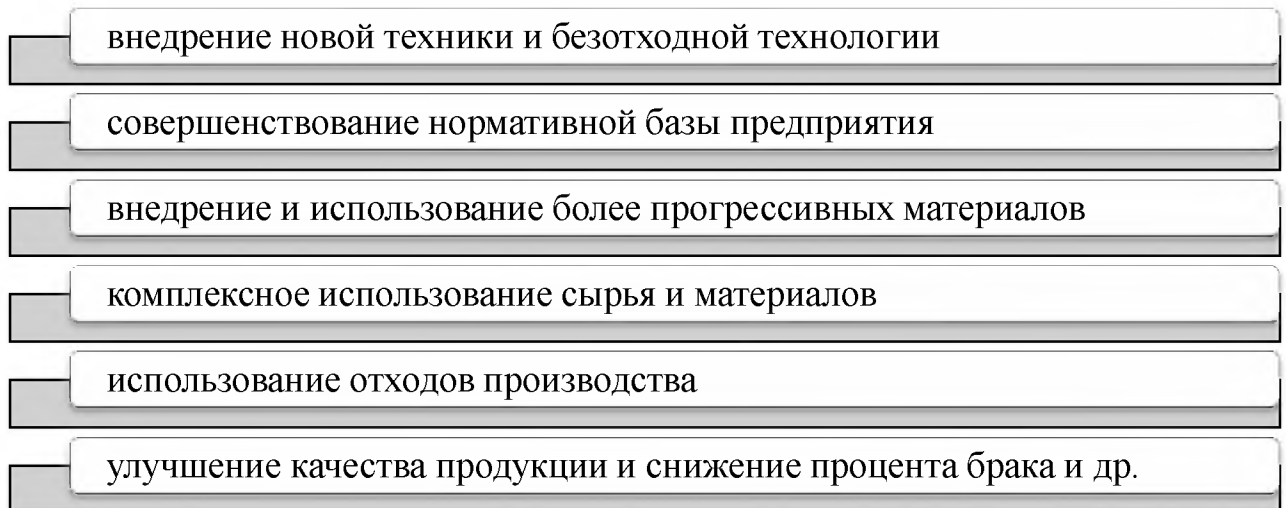


Рисунок 1.3 - Пути улучшения использования материальных ресурсов на предприятии

Имеет значение также и сокращение накладных расходов по обслуживанию и управлению производством, которому способствует рост объемов производства за счет реконструкции и технического перевооружения предприятий, улучшение, использование основных фондов, а также уменьшение численности административно-управленческого персонала и вспомогательных рабочих за счет совершенствования управления и обслуживания производства.

Наряду с перечисленными внутренними факторами на изменение себестоимости могут оказывать влияние и внешние факторы (централизованное изменение цен и тарифов на топливо и энергию; норм амортизации, ставок зарплаты и т.п.). Все перечисленные технико-экономические факторы используют при планировании снижения себестоимости. В настоящее время снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

Не менее важными факторами, влияющими на величину доходности предприятия, является изменение объема производства и РП. Чем больше

объем реализации, в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная

Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вывод о необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства. В свою очередь, совершенствование расчетно-платежных отношений между предприятиями будет способствовать улучшению условий реализации продукции, а следовательно, росту прибыли.

Эффективность производства может повышаться даже при сокращении объема реализации, но это возможно только том случае, если качество продукции растет более быстрыми темпами, чем темпы снижения объема выпуска и реализации продукции. Улучшение качества производимой продукции можно добиться за счет многих факторов, таких как техническое совершенствование производства, проведение работ по модернизации и т.д.

Очевидно, что качество продукции определяет уровень цен на предприятии, что в значительной степени влияет на величину прибыли. При росте затрат на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль может расти вследствие постоянно повышающихся цен.

Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому, уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия.

Не зависящим от предприятия фактором выступают государственные регулирующие цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов.

Следует также учесть, что на величину прибыли, а значит и доходность

предприятия влияет изменение остатков нереализованной продукции. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли. Величина нереализованной продукции (зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью и условиями реализации продукции. Предприятие может произвести продукции больше, чем ее реализовать. Кроме того, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков. В целях увеличения прибыли предприятие должно принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в количественном, так и суммарном выражении.

Повышение эффективности производства возможно за счет рационального использования на предприятии основных средств. Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет:

- увеличения выпуска продукции
- снижения себестоимости
- улучшения качества продукции
- снижения налога на имущество
- увеличение балансовой стоимости.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии. В общем плане эта цель может быть достигнута за счет внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, проведение грамотной воспроизводственной политики, своевременного и качественного ремонта, ликвидации излишнего оборудования и др.

В последнее время в условиях развития предпринимательства появилось больше возможностей увеличить объем прибыли за счет прочих операций. В этой области наиболее доходными могут быть финансовые вложения. Конкретные направления и структура финансовых вложений должны быть

результатом продуманной политики предприятия на основе достоверной оценки их эффективности. Непрофессиональный подход к этому вопросу может привести к потере средств, вложенных в уставной капитал др. предприятий или совместную деятельность, в неликвидные ценные бумаги.

Предприятие также может сдать часть своего имущества, включая помещения, сооружения, оборудование и т.д., на аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге предприятие получает доход, увеличивающий прочие доходы и валовую прибыль.

2 Общая характеристика и анализ производственной деятельности коммерческой фирмы ООО «Многофункциональная строительная компания»

2.1 Общая характеристика исследуемой фирмы

Полное наименование предприятия согласно с данными учредительных документов: Общество с ограниченной ответственностью ООО «Многофункциональная строительная компания». Дата создания - сентябрь 2002г.

ООО «Многофункциональная строительная компания» - строительная фирма, со специализацией: строительство аквапарков, бассейнов, прудов, фонтанов, саун и бань; отделочные работы всех видов (от дизайн-проекта до исполнения).

Уставной фонд на предприятии согласно Устава ООО «Многофункциональная строительная компания на момент создания составляет 165000 руб.

Предприятие создано за счет средств учредителей. Инвестиций и государственных дотаций не получает. ООО «Многофункциональная строительная компания» находится на самофинансировании.

Основными видами деятельности предприятия согласно учредительным документам:

- оптовая и розничная торговля;
- проектные, проектно-изыскательные работы.
- строительство (новые работы, работы по реконструкции и восстановлению);
- оптовая торговля строительными материалами.

Производственная структура предприятия представлена на следующей схеме (рисунок 2.1).

Руководство производственной, технической и финансовой деятельностью предприятия осуществляет директор, который назначен и утвержден общим собранием учредителей.

Являясь доверенным лицом директор на основе предоставленных ему прав обязан обеспечивать выполнение планов по производству и поставке продукции в установленной номенклатуре, ассортименте и высокого качества при наименьших затратах ресурсов; выполнение планов капитального строительства; внедрение в производство новой техники и технологии, улучшение организации производства и труда; снижение себестоимости продукции, повышение ее качества; выполнение обязательств перед государственным бюджетом.

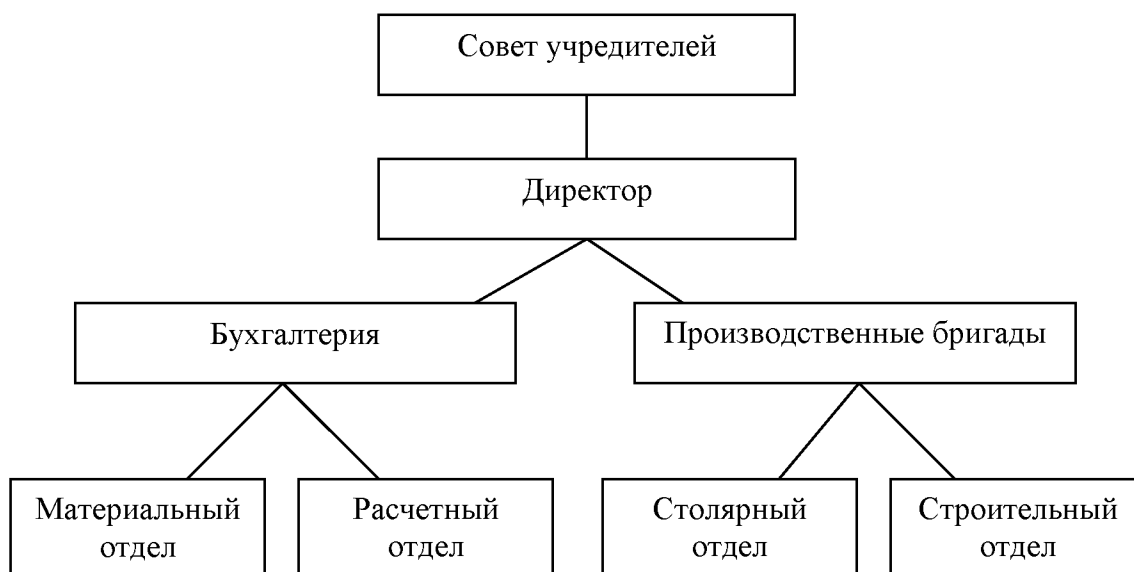


Рисунок 2.1 - Производственная структура предприятия

Бухгалтерия ведет текущий бухгалтерский учет и отчетность, осуществляет контроль за расходом средств, материальных ценностей и соблюдением финансовой дисциплины.

Бухгалтерия делится на материальный отдел, в функции которого входит учет материальных ресурсов на складе и их использование, и расчетный отдел, который ведет начисление заработной платы рабочих и служащих предприятия и расчеты с ними, а также несет ответственность за составление и сдачу отчетов.

Также на предприятии существуют производственные бригады, которыми руководит прораб. Они объединяются в столярный и строительный цеха.

Расчеты между предприятиями проводятся в безналичной форме.

Основными клиентами фирмы являются как частные лица, так и организации занимающиеся строительством.

За 2021 – 2023 гг. фирма построила более 60 частных и общественных бассейнов и более 30 бассейнов уже построены в 2022 г.

Фирма «ООО «ООО «Многофункциональная строительная компания». зарекомендовала себя как одна из ведущих строительных компаний в области строительства бассейнов и отделочных работ.

Среднесписочная численность штатных сотрудников предприятия составляет 20 человек. Среднемесячная заработная плата составляет 15000 руб. Заработная плата начисляется в соответствии со штатным расписанием.

Фирма укомплектована привлеченными высококвалифицированными специалистами, в том числе: облицовщики – 15 чел.; гипсокартонщики - 16 чел.; маляры - 18 чел; штукатуры -12 чел.; общестроительные работы - 3 чел.; укладка и сварка лайнера и линолеума - 2 чел.; сантехники, электрики и монтажники оборудования - 8 чел.

Специалисты фирмы имеют большой опыт строительных и отделочных работ. Расходы на оплату труда, состоят из фонда основной заработной платы, фонда дополнительной заработной платы и других поощрительных и компенсационных выплат.

Оплата труда работникам не находящимся в штате предприятия, за выполнение работ, осуществляется согласно договорам гражданско-правового характера, включая договор подряда. Она определяется исходя из сметы на выполнение работ (услуг) по договору и платежных договоров.

Оплата труда за труд в выходные и праздничные (нерабочие) дни, в сверхурочное время осуществляется по расценкам, установленным законодательными актами.

Оплата ежегодных и дополнительных отпусков осуществляется в соответствии с законодательством.

Предприятие, осуществляя финансово-хозяйственную деятельность,

использует следующие нормативно-правовые документы, регламентирующие его деятельность:

Основными документами по поступлению материалов являются: товарно-транспортные накладные; приходные ордера; приемные акты; накладные и т.п.

Материалы, поступающие на склад (или непосредственно на объект строительства), проверяют на соответствие их качества, количества, ассортимента данным сопроводительных документов. Если не установлено расхождений, материалы принимаются.

В случае расхождения количества и качества материалов с данными сопроводительных документов поставщика, а также при поступлении материалов без сопроводительных документов, составляют акт приемки материалов (приложение). Акт служит основанием для оприходования фактически принятых материалов.

Материальные ценности, поступившие от поставщика автомобильным транспортом, оприходуются на склад на основании товарно-транспортной накладной (ТТН), полученной от грузоотправителя.

Материалы, поступающие на склад от собственных вспомогательных производств (излишне полученные и неиспользованные материалы, отходы и материалы от брака в производстве) оприходуют на склад посредством накладных.

Отпуск хозяйствам и участкам материалов, потребность в которых возникает периодически, производится по акту-требованию. Требования объединяют в себе распорядительный и оправдательный документ.

Система ценообразования в строительстве базируется на нормативно-расчетных показателях и текущих ценах трудовых и материально-технических ресурсов. Система ценообразования в строительстве содержит в себе: сметные нормативы; правила определения стоимости строительства и составления инвесторской сметной документации.

Сметные нормативы представляют собой комплекс сметных норм, которые объединены в отдельные сборники и служат для определения

стоимости строительства.

Нормативными показателями являются ресурсные элементные сметные нормы. На основании этих норм и текущих цен на трудовые и материально-технические ресурсы определяются прямые затраты в стоимости строительства.

Остальные затраты, которые учитываются в стоимости строительства, определяются не по нормам, а расчетно.

К таким затратам относятся:

- накладные расходы;
- средства на возведение и разработку титульных временных зданий и сооружений или приспособление и использование существующих и вновь построенных зданий и сооружений стационарного типа;
- дополнительные расходы при выполнении строительно-монтажных работ в зимний период;
- другие расходы заказчика и подрядных строительно-монтажных организаций, связанные с осуществлением строительства;
- расходы на содержание службы заказчика и авторский надзор;
- расходы на подготовку эксплуатационных кадров;
- расходы на проектные и изыскательные работы;
- сметная прибыль;
- средства на покрытие риска всех участников строительства;
- средства на покрытие дополнительных расходов, связанных с инфляционными расходами.

Средства, учитывающие экономически обоснованную прибыль и риск, определяются исходя из условий выполненных работ, сложности постройки, уровня трудовых затрат, экономических и финансовых условий, остроты рыночной конкуренции и других факторов.

Существуют некоторые особенности формирования договорных цен.

Договорная цена – это стоимость проданных работ, за которую подрядная компания, определенная исполнителем работ, согласна выполнить объект заказа.

Договорная цена входит в состав стоимости строительства и используется при проведении взаиморасчетов.

Предусмотрено, что договорные цены могут быть твердыми или динамичными. Твердые договорные цены устанавливаются, как правило, для строительства продолжительностью до 1,5 года неизменными на весь объем строительства. Динамичные договорные цены являются открытыми и могут уточняться в течение всего срока строительства, но не чаще одного раза в год.

Для осуществления строительства между заказчиком и подрядчиком заключается договор. Уже на стадии заключения договора возникает необходимость определения стоимости строящегося объекта. Это обусловлено следующими факторами:

В ходе строительства у застройщика изымаются значительные суммы оборотных средств для оплаты материалов, работ, услуг. Для того чтобы предприятие-застройщик, могло определить количество необходимых средств (оборотных, заемных и т.п.), ему следует планировать будущие расходы с учетом расходов на строительство. Планирование можно осуществить, зная стоимость объекта строительства.

Себестоимость строительно-монтажных работ (СМР) - это затраты строительной организации, непосредственно связанные с выполнением на свой риск и собственными силами СМР по заказу предприятий, учреждений, организаций и граждан.

Расходы, непосредственно связанные с выполнением данного контракта – это прямые материальные расходы, прямые расходы на оплату труда, другие прямые расходы, включая стоимость выполненных субподрядчиками работ;

Общепроизводственные расходы – расходы на управление, организацию и обслуживание строительного производства с распределением между объектами строительства пропорционально прямым расходам, объемам дохода, прямым расходам на оплату труда, отработанному строительными машинами и механизмами времени и т.п. согласно П(С)БУ16.

Отсюда следует, что одной из отличительных особенностей

формирования расходов по строительному контракту является то, что общепроизводственные расходы не делятся на постоянные и переменные. И соответственно постоянные общепроизводственные расходы не подлежат распределению на постоянные распределенные и постоянные нераспределенные.

Вся сумма общепроизводственных расходов делится между строительными контрактами, выполняемой подрядной организацией.

Основной особенностью формирования расходов по строительному контракту является то, что в состав расходов не включаются расходы на содержание незадействованных строительных машин, механизмов и др. необоротных активов, не используемых при выполнении строительного контракта.

Это подтверждает то, что общепроизводственные расходы по строительным контрактам не распределяются на постоянные и переменные. Ведь именно расходы на содержание (амортизация, охрана и т.п.) незадействованных строительных машин, механизмов и других необоротных активов, не используемых при выполнении строительного контракта, составляют основную часть постоянных расходов строительного предприятия.

В соответствии с Типовым положением, которое является основным документом, регламентирующим порядок формирования себестоимости строительно-монтажных работ, в производственную себестоимость работ включаются: прямые материальные затраты; прямые расходы на оплату труда; прочие прямые расходы; общепроизводственные расходы.

Перечень и состав статей калькулирования себестоимости работ устанавливается предприятием.

В настоящее время в производственную себестоимость работ не входят административные расходы (общехозяйственные расходы) и таким образом производственная себестоимость содержит исключительно производственные расходы и не содержит непроизводственных.

Непроизводственные расходы (расходы, связанные с организацией и

управлением СМР и относящиеся к деятельности ее структурного подразделения – административные расходы) не включаются в себестоимость выполненных работ и относятся непосредственно на финансовый результат деятельности подрядной организации.

Также не включаются в себестоимость выполненных работ расходы на сбыт и другие операционные расходы.

Расходы по операционной деятельности группируются по следующим экономическим элементам: материальные затраты; расходы на оплату труда; отчисления на социальные мероприятия; амортизация; прочие операционные расходы.

Учет затрат на выполнение СМР осуществляется по каждому объекту калькулирования, который определяется строительной организацией, исходя из ее технологического направления.

Фактические затраты ТМЦ на выполнение СМР по объектам учета отражаются на основании материальных отчетов, справки стоимости выполнения подрядных работ и расходах, акта приемки выполнения подрядных работ.

Организации, осуществляющие строительную деятельность, руководствуются при налогообложении действующим налоговым законодательством «ООО «Многофункциональная строительная компания» являясь юридическим лицом, обязано уплачивать налоги и сборы (обязательные платежи).

2.2 Анализ производственно-экономической деятельности «ООО «Многофункциональная строительная компания»

Среднесписочная численность штатных работников в 2022 г. по сравнению с 2021г. сократилась. В 2021 г. она составляла 23 чел., а в 2022г. – 20 чел. В 2023г. наблюдается незначительный рост – 34 чел. За период 2022-2023г.г. темп роста составил 86,9 и 147,74 % соответственно.

При анализе основных показателей хозяйственной деятельности предприятия «ООО «Многофункциональная строительная компания» за 2021 – 2023 г.г. можно заметить, что если в 2022 г.они незначительно лучше, по сравнению с 2021 г., то их состояние в 2023 г. резко ухудшилось.

В целом, рассматривая деятельность предприятия, очевидно, что предприятие убыточное.

Заметно сокращение собственного капитала в связи с увеличением убытков, резкие изменения в отдельных статьях баланса, дебиторская задолженность не находится в равновесии с размерами кредиторской, запасы и затраты превышают величину минимальных источников их формирования (собственных оборотных средств), и не обеспеченность предприятия собственным и оборотным капиталом.

Все это можно назвать признаками ухудшения финансовой деятельности предприятия

Для оценки общих экономических тенденций рассмотрим технико-экономические показатели работы предприятия за 2021-2023 года и проведём их сравнительный анализ (таблице2.1).

Таблица 2.1 - Техничко-экономические показатели деятельности ООО «Многофункциональная строительная компания» за 2021-2023 г.г

Показатели	2021г.	2022г.	2023г.	Темп роста по годам (%)	
				2022г.	2023г.
1.Среднесписочная численность штатных работников, чел.	23	20	34	86,9	147,83
2.Среднегодовая стоимость ОФ, тыс.руб.	1500,0	1330,	5800,1	88,7	387,3
3.Выручка от реализации, тыс.руб .	2195,6	4959,6	1409,9	225,9	64,22
4.Затраты на пр-во реализованной продукции, тыс.руб.	2408,9	5115,0	1883,6	212,3	78,19
5.Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	-213,3	-155,4	-473,7	72,8	222,08

Продолжение таблицы 2.1

6.Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб./руб.	1,097	1,03	1,34	93,89	122,15
7.Фондоотдача на 1 руб. ОФ, руб./руб.	146,37	372,9	24,27	254,76	16,58
8.Фондовооруж-ть, руб./чел.	0,652	0,665	1,71	102	3262,27
9.Производительность труда, руб./руб.	95,4	247,98	41,47	260	43,47
10.Рентабельность (валовая) реализованной продукции %,	-0,097	-0,03	-0,34	30,9	350,5

Анализируя показатели таблицы 2.1 можно сделать следующие выводы:

Среднегодовая стоимость основных фондов в 2021 г. составила 1500,0 млн. руб. За период 2021 -2022 г.г. наблюдалась динамика снижения этого показателя. В 2022 г. стоимость основных фондов сократилась на 1,7 млн. руб., соответственно темп роста составил 88,7%.

В 2023 г. среднегодовая стоимость основных фондов составляет 5800,1 тыс. руб., что в сравнении с базовым 2021 г. рост этого показателя превышает практически в 3,5 раза.

Выручка от реализации за 2021 г. составила 2195,6 тыс. руб., в 2022 г. наблюдается рост прибыли и составил 4959,6 тыс. руб. Темп роста составил 225,9% по сравнению с 2021 г. Это связано с увеличением объемов реализации продукции. В 2023 г. объем выручки от реализации сократился и составил 1409,9 тыс. руб. Темп роста 64,22% по сравнению с 2021 г. Это связано со снижением объемов производства и реализации работ (услуг).

Затраты на производство реализованной продукции в 2021 г. составили 2408,9 тыс. руб. В виду того, что в 2022 г. наблюдается рост выручки от реализации, возросли и затраты на производство реализованной продукции, они составили 5115 тыс. руб. Темп роста составил 212,3% .

В 2023 г. затраты составляют 1883,6 тыс. руб., темп роста в сравнении с 2021г. – 78,19%, что объясняется сокращением объемов производства и соответственно снижением затрат.

Убыток от реализации продукции в 2021 г. составлял 213,3 тыс. руб., в 2022г. этот показатель снизился на 57,9 тыс. руб. и составил 155,4 тыс. руб. В 2023г. значение этого показателя составляет 473,7 тыс. руб., темп роста составил 222,08%.

Затраты на 1 руб. реализованной продукции составили в 2021 г. – 1,097 руб.; в 2022 г. – 1,03 руб., в 2023 г. – 1,34руб. В 2022 г. наблюдается незначительное снижение затрат на 0,067 руб., в 2023 г. очевиден рост на 0,243 руб.

Фондоотдача в 2021 г. составляла 146,37. По сравнению с 2021 г. значение этого показателя увеличилось в 2022 г. на 246,53; в 2023 г. - 24,27; темп роста составил 254,76% и 16,58% соответственно.

Фондовооруженность за 2022 и 2023 г.г. возросла на 0,013 и 1,71. В 2021 г. она составляла 0,652.

Производительность труда в 2021 г. составила 95,4. В 2022 г. наблюдается значительное увеличение этого показателя. Он составил в 2021 г. – 247,98. Темп роста составил 260%. В 2023 г. производительность сократилась и составила 41,47; темп роста – 43,47%.

Основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия ООО «Многофункциональная строительная компания» за 2021–2023 г.г., представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2- Показатели финансово-экономической деятельности ООО ООО «Многофункциональная строительная компания»

Показатели	2021г.	2022г.	2023г.	Темп роста по годам (%)	
				2022г.	2023г.
Доходы:					
1. Доходы от основной деятельности (выручка от реализации товаров, работ, услуг)	4121,9	9068,2	3786,1	220	91,85
1* Непрямые налоги и другие отчисления с дохода	1926,3	4108,6	2376,2	213,3	123,36

Продолжение таблицы 2.2

2. Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	2195,6	4959,6	1409,9	225,9	64,21
3. Прочие операционные доходы	--	1,5	--	--	--
Всего чистые доходы:	2195,6	4961,1	1409,9	226	64,21
Расходы:					
1. Материальные затраты	1656,3	3117,5	625,5	188,2	37,76
2. Расходы на оплату труда	68,1	75,8	128,2	111,3	188,2
3. Отчисления на соц. мероприятия	28,8	29,4	49,3	102,1	171,18
5. Другие операционные расходы	220,2	508,4	167,7	230,9	76,2
6. Себестоимость реализованных товаров	435,5	1381,8	903,8	317,3	207,5
7. Налог на прибыль	--	--	--	--	--
Всего расходы:	2408,9	5115,0	1883,6	212,3	78,2
Финансовые результаты:					
1. Валовая прибыль (убыток)	-213,3	-155,4	-473,7	72,8	222,08
2. Чистая прибыль (убыток)	-213,3	-153,9	-473,7	72,1	222,08

На предприятии ООО «Многофункциональная строительная компания» валовая рентабельность реализованной продукции в 2021 г. составляла -0,097%.

За период 2022-2023г.г. наблюдается снижение этого показателя (-0,03% и -0,34%). Этот показатель говорит о неэффективной производственной деятельности предприятия, а также неэффективной ценовой политике данной фирмы.

На предприятии осуществляется ежедневный оперативный контроль за платежами и поступлением материальных ценностей, исполнением финансовых обязательств перед бюджетом, государственными целевыми фондами и банком. Периодично проверяется дебиторская задолженность по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Текущее финансовое планирование на ООО «Многофункциональная строительная компания» не ведется, что в свою очередь негативно сказывается на деятельности анализируемого предприятия.

За период с 2021 – 2023 г.г. уровень денежных поступлений увеличился.

Если в 2021г. доходы составляли 2195,6 тыс. руб., то в 2023 г. – 4961,1 тыс. руб. Темп роста по сравнению с 2021 г. составил 226%. В 2023 г. значение этого показателя составило 1409,9 тыс. руб. Темп роста составил 64,21%.

Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в 2021 г.. составила - 4121,9 тыс. руб., в 2022 – 9068,2 тыс. руб. Темп роста - 220%.

Соответственно увеличились и не прямые отчисления с дохода (НДС и др), если в 2021 г. – 1926,3 тыс. руб., в 2022 г. – 4108,6 тыс. руб. Темп роста составил 213,3 тыс. руб. В 2023 г. доходы от основной операционной деятельности составили 3786,1 тыс. руб., по сравнению с 2021 г. (базовым годом) она сократилась на 335,8 тыс. руб. Непрямые налоги и другие отчисления с дохода за 2023 г. составили 2376,2 тыс. руб.

Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в 2021 г. – 2195,6 тыс. руб., в 2022 тыс. руб., рост составил 225,9%.

В 2023 г. чистый доход составил 1409,9 тыс. руб., соответственно темп роста составил 64,21%. Это связано с сокращением доходов от операционной деятельности и увеличением отчислений с дохода.

Таким образом, только за 2022 г. наблюдается существенный рост доходов от производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Показатель расходов в 2021 г. составил 2408,9 тыс. руб. В 2022 г. сумма расходов увеличилась и составила 5115,0 тыс. руб. А за 2023 г. общая сумма расходов составила лишь 1883,6 тыс. руб., в сравнении с 2021 г. темп роста составил 78,2%. Это связано со снижением объемов производства, реализации товаров, работ (услуг).

В 2022 г. увеличились материальные затраты, если в 2021 г. они составляли 1653,3 тыс. руб., в 2022 г. – 3117,5 тыс. руб. Темп роста составил 188,2%. В 2023 г. материальные затраты составили 625,5 тыс. руб., соответственно темп роста - 37,76 %.

За период 2022-2023 г.г. возросла доля расходов на оплату труда. Если в 2004г. расходы составляли 68,1 тыс. руб., в 2022 г. они составили 75,1 тыс. руб., в 2023 г. - 128,2 тыс. руб.

Темп роста составил 188,2 тыс. руб. Это связано с увеличением численности работающих на предприятии и увеличением оплаты труда работающему персоналу.

По сравнению с 2021 г., с 2022 по 2023 г.г. увеличились отчисления на социальные мероприятия с 28,8 тыс. руб., до 29,4 тыс. руб. и 49,3 тыс. руб. соответственно.

Другие операционные расходы в 2021 г. составляли 435,5 тыс. руб., в 2022г. значение этого показателя увеличилась практически вдвое и составила 1381,8 тыс. руб. В 2023 г. операционные расходы сократились практически в 2,5 раза и составили 167,7 тыс. руб.

В 2022 г. на предприятии добавились такие элементы расходов как амортизация. В 2022 г. сумма данного показателя составила 2,1тыс. руб., к концу 2023 г. - 9,1 тыс. руб.

Таким образом, за период 2021-2023 г.г. увеличилась себестоимость реализованных товаров и в динамике она составила 435,5 / 1381,8 / 903,8 тыс. руб. соответственно. В виду того, что предприятие не прибыльное, в период с 2021-2023 г.г. налог на прибыль не уплачивался.

Валовой убыток по сравнению с 2021 г., в 2023 г. незначительно сократился. Если в 2021 г. он составлял 213,3 тыс. руб., в 2022г. - 155,4 тыс. руб. В 2023 г. валовой убыток составил 473,7 тыс. руб., тем роста в сравнении с 2021 г. составил 222,08%.

Чистый убыток составил: в 2021 г. – 213,3 тыс. руб., 2022 г. – 153,9 тыс. руб., 2023 г. - 473,7 тыс. руб. Темп роста чистого убытка соответственно составил 72,1% и 222,08%.

Рассмотрим сводные показатели деятельности предприятия, в частности валовую прибыль (убыток), валюту баланса и общую рентабельность предприятия. Для этого представим их в форме таблице 2.3.

Оценивая показатели, представленные в таблице 2.3, можно сделать выводы:

- 1) Валовой убыток сократился на 57,9 тыс. руб. в 2022 г. Темп роста

этого показателя в 2022 г. составил 72,8%. В 2023 г. валовой убыток составляет 473,7 тыс.руб.; темп роста составил 222,08%.

2) По валюте баланса в 2022 г. заметно снижение роста практически вдвое. Если в 2021 г. валюта баланса составляла 1191,1тыс. руб., то в 2022 г. – 640,8 тыс. руб. В 2023 г. валюта баланса возросла и составила 1957,4 тыс. руб. Темп роста составил 164,33%.

3) Общая рентабельность предприятия в 2021 г. составляла (-17,9%), в 2022г. - (24,25%), в 2023 г. – (-24,20%).

Таблица 2.3 - Сводные показатели деятельности предприятия

Показатели	2021г.	2022г.	2023г.	Темп роста по годам (%)	
				2022г.	2023г.
1. Валовая прибыль (убыток) тыс. руб.	-213,3	-155,4	-473,7	72,8	222,08
2. Валюта баланса тыс. руб.	1191,1	640,8	1957,4	53,8	164,33
3.Общая рентабельность предприятия %, (п1/п2).	-17,9	-24,25	-24,20	135,5	135,2

Обобщая выше рассмотренные показатели можно сказать, что на предприятии за год произошёл рост имущественного потенциала предприятия. Чтобы говорить об эффективности данного потенциала, необходимо проанализировать данное предприятие на ликвидность и платёжеспособность и выяснить сможет ли предприятие погасить все свои краткосрочные обязательства без нарушений сроков погашения, и имеет ли предприятие достаточное количество денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Для более детального анализа деятельности предприятия проведем общую оценку финансового состояния деятельности предприятия.

При рассмотрении активной части баланса можно сделать выводы, что за анализируемый период 2021-2023 г.г. доля необоротных активов в структуре

баланса составляет в среднем 2,56 % от актива баланса.

Основные средства предприятия не велики и 2021 г. составляли 1,28 % от актива баланса - предприятие еще не обладало основными средствами. В 2022 г. основные средства составили 3,44 % к валюте баланса, а в 2023 г. составили 2,97%. Темп роста за 2022 – 2023г.г. составил 144,74% и 382,24% соответственно.

В целом можно отметить положительный рост величины основных средств на предприятии что связано с расширением структурных подразделений предприятия, увеличением офисных и складских площадей и соответственно покупки мебели, оргтехники и пр. Это весьма характерная тенденция для молодого развивающегося предприятия.

Оборотные средства предприятия имеют довольно стабильный объем и составляют в среднем 97,44 % от актива баланса. Можно сказать, что оборотные средства фирмы имеют тенденцию к росту, что указывает на стабильный оборот средств. Это в основном связано с резким увеличением производственных запасов (в 2022-2023 г.г. наблюдается рост этого показателя в объеме 107,0 и 225,2 тыс. руб.) и готовой продукции (2023г. – 10,12% в сумме 198,1 тыс. руб.).

Тем не менее, резкое увеличение запасов и готовой продукции свидетельствует о трудностях сбыта продукции и неритмичной работой предприятия. В 2023 г. наблюдается резкое снижение дебиторской задолженности за товары, работы, услуги (с 669,2 тыс. руб. до 326,3 тыс. руб.), а также существенный рост текущей дебиторской задолженности в объеме 1082,5 тыс. руб. – 55,3% от валюты баланса в 2023 г.

Абсолютно ликвидная часть - денежные средства снизились за истекший 2023 год на 21,7 тыс.руб.. и составили 3,43% от общей суммы активов, что на 0,62% меньше по сравнению с базисным 2021 годом. Хотя еще в 2022 г. сумма денежных средств в национальной валюте составила 88,9 тыс. руб., а удельный вес в структуре составил 13,87%.

В составе источников средств предприятия, собственный капитал

высокими темпами продолжает снижаться, что связано с увеличением суммы убытков предприятия за анализируемые периоды.

Возросли текущие обязательства. Так по сравнению с 2021 г. темп роста в 2023 г. составил 200,43%, что связано с увеличением кредиторской задолженности за товары, работы и услуги. Если в 2021 г. она составляла 874,6 тыс. руб., уже в 2022 г. – 980,2 тыс. руб., а на конец отчетного периода (2023 г.) она составила 1323,12 тыс. руб. Темп роста составил 112,07% и 151,28% соответственно.

Текущие обязательства по оплате труда уверенно растут: если в 2021 г. они составляли 5,8 тыс. руб., в 2022г. – 6 тыс. руб., уже в 2023 г. – 11,1 тыс. руб., социальному страхованию также усилен рост данного показателя – 3,9 / 5,3 / 7,8 тыс. руб. соответственно. Текущие обязательства по расчетам с бюджетом снизились более чем в 37 раз и составили в 2023 году 0,4 тыс. руб.

В целом валюта баланса колеблется. Если в 2021 г. она составляла 1191,1 тыс. руб., в 2022 г. – 640,8 тыс. руб., в 2023 г. – 1957,4 тыс. руб. Изменения составляют -550,3 тыс. руб. и 766,3 тыс. руб. соответственно.

После составления сравнительного аналитического баланса и проведения необходимых расчетов можно получить ряд важных характеристик о финансово-имущественном состоянии предприятия (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Анализ имущественного состояния ООО «Многофункциональная строительная компания» (тыс.руб.)

Наименование коэффициента	значения коэффициента			изменения	
	2021г	2022г	2023г	2022г	2023г
Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятий	1191,1	640,8	1957,4	-550,3	766,3
Стоимость внеоборотных средств (активов)	1500,2	2200,0	5800,1	6,8	42,9
Стоимость оборотных активов	1175,9	618,8	1899,3	-557,1	723,4
Коэффициент износа основных средств	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2

Продолжение таблицы 2.4

Коэффициент годности основных средств	0,0	0,9	0,8	0,9	0,8
---------------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Из таблице 2.4 следует, что за 2023 г. сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия увеличилась и составила 1957,4 тыс. руб., что является положительной тенденцией.

Это может говорить о расширении предприятием хозяйственного оборота, что в целом является положительной характеристикой.

Возросла стоимость необоротных средств (активов), в 2023 г. значение этого показателя увеличилось и составило 5800,1 тыс. руб. в 2023 г.

В свою очередь за период 2021 – 2023 г.г. необоротные активы предприятия в общей структуре активов составляют в среднем 2,6 % удельного веса, что говорит о «легкой» структуре активов. Это свидетельствует о мобильности имущества предприятия.

По сравнению с 2021 г., стоимость оборотных активов предприятия, в 2023 г. возросла на 723,4 тыс. руб. и составила 1899,3 тыс. руб.

Коэффициент износа в 2022 г. составлял 0,1; в 2023 г. – 0,2 соответственно. Он показывает, что в 2022 г. 1% от стоимости основных средств был списан на затраты, в 2023 г. он составил 2%.

Соответственно коэффициент годности составил 0,9% и 0,8%, то есть 9% в 2022 г., 8% - в 2023 г.

Таким образом, по сравнению с 2021 г., имущество рассматриваемого предприятия за отчетный период (2023 г.) увеличилось на 766,3 тыс. руб. Подобное увеличение произошло в основном за счет увеличения текущей дебиторской задолженности на 55,3 тыс. руб.

Такие изменения являются положительными, если в составе дебиторской задолженности отсутствует просроченная, так как свидетельствует о расширении деятельности предприятия.

Состояние основных средств удовлетворительное, так как коэффициент

износа составляет лишь 2%, что может говорить, что анализируемое предприятие только начинает свою деятельность.

Проведем расчет и оценку по данным баланса финансовых коэффициентов ликвидности ООО «Многофункциональная строительная компания» за 2023 г.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активам, сгруппированных по степени ликвидности с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения [21, с. 598].

Анализ, проводимый по предложенной схеме, является приближенным. Более детальным является анализ ликвидности с помощью финансовых коэффициентов.

Кроме того, на практике такой подход к анализу ликвидности используется гораздо чаще [17, с.49].

Приведем в таблице 2.5 расчет групп активов и пассивов предприятия за отчетный 2023 год.

Таблица 2.5- Анализ ликвидности баланса за 2023г тыс. руб.

актив	на начало года	на конец года	пассив	на начало года	на конец года	платежный излишек (+) или недостаток	
1. Наиболее ликвидные активы (Л1)	88,9	67,2	1.Наиболее срочные обязат-ва	991,5	1342,4	-902,6	-1275,2
2. Быстро реализуемые активы (Л2)	412,7	160,6	2.Кратко-срочные обязат-ва	0	1439,4	412,7	-1278,7
3. Медленно реализуемые активы (Л3)	117,2	225,2	3.Долгосрочные пассивы	0	0	117,2	225,2
4. Трудно реализуемые активы (Л4)	22	58,1	4. Постоянные пассивы(П4)	-350,7	-824,4	372,7	882,5
Баланс	640,8	1957,4	Баланс	640,8	1957,4	0	0

Результаты расчетов показывают, что в этой организации сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид:

- на начало года - ($L1 < P1$; $L2 > P2$; $L3 > P3$; $L4 > P4$);
- на конец года - ($L1 < P1$; $L2 < P2$; $L3 > P3$; $L4 > P4$);

Как видим как на конец, так и на начало года наблюдается недостаток наиболее активных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Этот недостаток составляет на начало года 902,6 тыс. руб., на конец года 1275,2 тыс. руб.

На конец года возрос недостаток быстро реализуемых активов (1278,7 тыс. руб.). В свою очередь трудно реализуемые активы превышают постоянные пассивы как на начало (372,7 тыс. руб.), так и на конец года (882,5 тыс. руб.).

Такая ситуация является угрожающей, для предприятия так как значения этих показателей продолжают возрастать.

Рассмотренные соотношения показателей показывают, что баланс не является абсолютно ликвидным.

Оценивая ликвидность, рассчитывают такие коэффициенты:

1) Коэффициент быстрой ликвидности = $\frac{\text{Оборотные активы} - \text{запасы} + \text{затраты будущих периодов}}{\text{текущие обязательства} + \text{доходы будущих периодов}}$. Желательное значение коэффициента 1,0 – 1,5. В условиях Российской Федерации достаточным является его значение 0,7-0,8 [26, с.124].

2) Коэффициент абсолютной ликвидности = $\frac{\text{Денежные средства и их эквиваленты}}{\text{текущие обязательства} + \text{доходы будущих периодов}}$. В международной практике считается, что значение его должно быть больше или равным 0,2 – 0,25.

3) Коэффициент текущей ликвидности = $\frac{\text{текущие активы}}{\text{текущие пассивы}}$. Согласно общепринятых стандартов, значение этого коэффициента должно находиться в пределах от 1 до 2. Критическое значение = 1.

4) Чистый оборотный капитал. Нормативное значение >0 , увеличение.

Для анализируемого предприятия, расчет данных коэффициентов представим в таблица 2.6.

Таблица 2.6 - Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Многофункциональная строительная компания»

Показатель	2021г.	2022г.	2023г.	изменения		норма
				2022г.	2023г.	
Коэффициент быстрой ликвидности	0,84	0,51	0,53	-0,33	-0,3	0,7-0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,09	0,27	+0,06	+0,24	0,2-0,25
Коэффициент текущей ликвидности	0,85	0,62	0,68	-0,23	-0,2	>1
Чистый оборотный капитал	-212	-373	-882,5	-161	-671	>0

Как видно из приведенных расчетов, коэффициент быстрой ликвидности находился в норме только в 2021 г., за период 2022-2023 г.г. значение этого показателя снизилось и составило 0,51 и 0,53, что не удовлетворяет нормативному соотношению.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) находится в норме только в 2023 г. За период 2021-2022 г.г. ситуацию с низким значением коэффициента можно оценить как негативную с одной стороны, с другой – это может означать, что предприятие не держало свои денежные средства «замороженными».

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) ниже нормы – это означает, что текущие обязательства предприятия превышают текущие активы. Это говорит о неэффективном функционировании предприятия.

Вместе с тем следует иметь в виду, что показатели ликвидности отображают только статичную картину финансовой стабильности предприятия и если ориентироваться только на них, то можно не заметить технической неплатежеспособности предприятия, являющейся основной причиной банкротства субъектов хозяйствования.

3 Пути повышения экономической эффективности коммерческой деятельности фирмы ООО «Многофункциональная строительная компания»

3.1 Основные направления повышения экономической эффективности деятельности исследуемого предприятия

От эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной.

Чем прибыльнее фирма, чем стабильнее её доход, тем большим становится её вклад в социальную сферу государства, в её экономический потенциал, наконец, тем лучше живут люди, работающие на таком предприятии.

Строительство - процесс сложный по технологии, по организации, по сочетанию различных видов деятельности. Руководитель не может, да и не должен брать на себя то, что гораздо лучше могут сделать другие.

Менеджер должен прежде всего проявить предприимчивость при подборе команд, он должен окружить себя профессионалами, довериться более компетентным специалистам - по производственным вопросам, по маркетинговым исследованиям, планированию финансов и т. д.

Себе же оставить лишь то, что входит непосредственно в компетенцию организатора. Знания, необходимые в области управления трудовыми ресурсами, финансами и в целом производством, даёт наука, называемая менеджментом.

Менеджмент - как управление в условиях рынка - обеспечивает ориентацию фирмы на удовлетворение потребностей рынка, на запросы конкретных потребителей, на организацию производства тех видов продукции, которые пользуются спросом и способны приносить фирме предполагаемую прибыль.

Менеджер объединяет работников различных специальностей - инженеров, проектировщиков, экономистов, статистиков, психологов, плановиков, бухгалтеров, финансистов и других специалистов, действующих под его руководством, выступая таким образом в качестве процесса воздействия на деятельность каждого отдельного работника, группы, организации в целом с целью достижения максимальных конечных результатов.

Основная задача менеджера - обеспечить нормальное существование фирмы на рынке при любых изменениях ситуации.

В условиях рыночной экономики финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответствен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения и иногда за принятие окончательного решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий.

Однако, если поставленная проблема имеет существенное значение для предприятия, он может быть лишь советником высшего управленческого персонала. Наконец, финансовый менеджер, как правило, - ответственный исполнитель принятого решения, он также осуществляет оперативную финансовую деятельность. Главное ее содержание состоит в контроле за денежными потоками.

В наиболее общем виде деятельность финансового менеджера может быть структурирована следующим образом:

- общий финансово-экономический анализ и планирование;
- обеспечение предприятия финансовыми ресурсами (управление источниками средств);
- распределение финансовых ресурсов (инвестиционная политика и управление активами).

Выделенные направления деятельности одновременно определяют и основные задачи, стоящие перед менеджером. Состав этих задач может быть детализирован следующим образом. В рамках первого направления

осуществляется общая оценка:

- активов предприятия и источников их финансирования;
- величины и состава ресурсов, необходимых для поддержания достигнутого экономического потенциала предприятия и расширения его деятельности;
- источников дополнительного финансирования;
- системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов.

Второе направление предполагает детальную оценку:

- объема требуемых финансовых ресурсов;
- формы их представления (долгосрочный или краткосрочный кредит, денежная наличность);
- степени доступности и времени представления (доступность финансовых ресурсов может определяться условиями договора; финансы должны быть доступны в нужном объеме и в нужное время);
- стоимости обладания данным видом ресурсов (процентные ставки, прочие формальные и неформальные условия предоставления данного источника средств);
- риска, ассоциируемого с данным источником средств (так, капитал собственников как источник средств гораздо менее рискован, чем срочная ссуда банка).

Третье направление предусматривает анализ и оценку долгосрочных и краткосрочных решений инвестиционного характера:

- оптимальность трансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов (земля, материальные, трудовые, денежные ресурсы);
- целесообразность и эффективность вложений в основные фонды, их состав и структура;
- оптимальность оборотных средств;
- эффективность финансовых вложений.

Возросшие сегодня требования к управлению обусловлены увеличением размеров предприятий, сложностью технологий, необходимостью овладения самыми современными управленческими навыками. Все решения по финансовым, организационным и другим вопросам подготавливаются и вырабатываются ныне профессионалами в сфере организации управления, которые осуществляют и контроль за выполнением намеченного (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Матрица решений как результат SWOT-анализа

Параметры	Возможности организации	
Сильные стороны	1. Конкуренция в незначительном ее проявлении, влечет не явное установление цен на предоставление услуг	2. Рост благосостояния отдельных категорий населения, влечет увеличение числа постоянных клиентов
1. Наличие постоянных клиентов, ведет к наличию постоянных заказов	1.1 Разработать систему по поддержанию высокого уровня обслуживания и улучшению качества выполнения работ	2.1. Предоставить новые качественные услуги и скидки клиентам
2. Качество выполняемых работ, приводит к увеличению объема заказов на выполнение тех или иных услуг	1.2. Поддержание и улучшение качества выполняемых работ и предоставляемых услуг	2.2 Увеличение числа более оплачиваемых услуг, требующих высококвалифицированных кадров
Слабые стороны	1. Конкуренция в незначительном ее проявлении, влечет не явное установление цен на предоставление услуг	2. Рост благосостояния отдельных категорий населения, влечет увеличение числа постоянных клиентов
1. Отсутствие высококвалифицированных работников, ведет к большому количеству отказов от выполнения тех или иных заказов	1.1. Разработать программы по привлечению новых высококвалифицированных работников	2.1. Программа повышения квалификации работников путем обучения за счет фирмы

Продолжение таблицы 3.1

2. Большая текучесть рабочего персонала, приводит к непостоянству перечня выполняемых работ	1.2. Разработать систему по улучшению условий труда для привлечения новых высококвалифицированных работников	2.2. Привлечение высококвалифицированных работников путем повышения ЗП
Сильные стороны	1. Недостаточно продуманная политика в области внедрения новых технологий – отсутствие завладения новых сегментов рынка	2. Низкая покупательная способность большей части населения – возможное снижение спроса
1. Наличие постоянных клиентов, ведет к наличию постоянных заказов	1.1. Разработать систему скидок, бонусов, введение системы послегарантийного обслуживания	2.1. Акцентировать внимание на эффективном обслуживании самых выгодных клиентов
2. Качество выполняемых работ, приводит к увеличению объема заказов на выполнение тех или иных услуг	1.2. Своевременное совершенствование и улучшение предоставляемых услуг	2.2. Изучение новых выгодных сегментов рынка, возможно в других регионах.
Слабые стороны	1. Недостаточно продуманная политика в области внедрения новых технологий – отсутствие завладения новых сегментов рынка	2. Низкая покупательная способность большей части населения – возможное снижение спроса
1. Отсутствие высококвалифицированных работников – большое количество отказов от выполнения того или иного заказа	1.1. Программы по поиску высококвалифицированных работников или проведение мероприятий по повышению квалификаций рабочих.	2.1. Привлечение не только частных клиентов, но и организаций.
2. Небольшая текучесть рабочего персонала – непостоянство перечня предоставляемых услуг	1.2. Разработка эффективной рекламы.	2.2. Выход на новые сегменты рынка с улучшением условий работы.

Если ООО «Многофункциональная строительная компания» намерение не только лишь выжить, но и проявлять активность в повышении эффективности своего производства, предприятию необходимо пересмотреть в

целом структуру управления предприятия.

Рассматриваемому хозяйственному субъекту рекомендуется создать такую структуру управления, при которой в основе права на принятия решений лежит компетентность, а не занятие официального поста.

Представленная иерархия в системе управления определяет возможность делегирования полномочий в этой области на более низкие уровни управления.

В обстановке роста самостоятельности и ответственности руководителей всех уровней, а также и исполнителей, происходит развитие так называемых неформальных связей, которые обеспечивают горизонтальную координацию работ, выполняемых на одном уровне управленческой структуры. При этом, заметим, сокращается необходимость и в вертикальной координации.

Система управления предприятиями должна отвечать современным рыночным условиям:

- обладать высокой гибкостью производства, позволяющей быстро менять ассортимент изделий (услуг). Это обусловлено тем, что жизненный цикл продукции (услуг) стал короче, а разнообразие изделий и объем выпуска разовых партий — больше;
- быть адекватной сложной технологии производства, требующей совершенно новых форм контроля, организации и разделения труда;
- учитывать серьезную конкуренцию на рынке товаров (услуг), в корне изменившую отношение к качеству продукции, потребовавшую организовать послепродажное обслуживание и дополнительные фирменные услуги;
- учитывать требования к уровню качества обслуживания потребителей и времени выполнения договоров, которые стали слишком высокими для традиционных производственных систем и механизмов принятия управленческих решений;
- учитывать изменение структуры издержек производства;
- принимать во внимание необходимость учета неопределенности внешней среды.

Как уже упоминалось раньше, руководителю фирмы необходимо уделить особое значение подбору кадров, но в силу того, что управляющий не в силах осуществить данную работу, эти функции возлагаются на работников отдела кадров, которые в свою очередь должны быть подготовлены для выполнения данной работы на высоком профессиональном уровне. Для выполнения этой работы они нуждаются не только в специальных знаниях в своей области, но и должны быть осведомлены о нуждах руководителей не только высшего и среднего звена, но и низшего звена управления. Высококвалифицированные и инициативные работники составляют интеллектуальный потенциал предприятия, имеющий огромное значение для успешного развития фирмы. Каждый менеджер должен понимать, что производительность труда зависит от квалификации самих работников очень во многом, а не только от совершенной технологии и организации рабочих мест.

Поэтому для обеспечения высокой производительности труда работников, руководству необходимо формировать и реализовывать программы систематического обучения и подготовки кадров в целях более полного раскрытия их возможностей.

Необходимо провести следующие мероприятия по повышению производительности труда:

1. Разрабатывать в ООО ежеквартально «План важнейших работ»;
2. Совершенствовать нормирование труда путем снижения трудоемкости за счет:
 - внедрения технически-обоснованных норм и поддержанию удельного веса их не менее 94%;
 - улучшения организации труда и производства;
 - совершенствования технологических процессов;
3. Изыскивать резервы снижения трудоемкости работ с целью сохранения себестоимости работ;
4. Провести тарификацию работ и рабочих, согласно действующих технологических процессов.

3.2 Рекомендации по повышению производительности труда и совершенствованию показателей деятельности предприятия

Для определения потребности предприятия в кадрах, руководителю рекомендуется разработать программу, удовлетворяющую данную потребность, которая может включать график мероприятий по привлечению, найму, подготовке и продвижению работников, требующихся для реализации целей организации. Также в качестве рекомендации можно предложить руководству формирование кадров производить на базе собственного персонала, т. к. данное мероприятие обходится дешевле, чем привлечение работников извне. Кроме того, повышается заинтересованность собственных работников в достижении лучших результатов деятельности, улучшается моральный климат, усиливается привязанность работников к фирме.

Усовершенствовать систему заработной платы и материального стимулирования работников:

1.Принимать меры по доведению минимальной заработной платы до уровня прожиточного минимума в России;

2.С целью повышения ответственности за конечные результаты работы шире применять такие формы оплаты труда, как сдельно-прогрессивную оплату, нормативно-сдельную оплату;

3.При разработке тарифных ставок и должностных окладов руководствоваться схемой должностных окладов и тарифных ставок определенных отраслевым соглашением как минимальной гарантией.

Продолжать практику и дальнейшее совершенствование стимулирования работников по следующим направлениям:

- премирование за выполнение показателей работы, повышения эффективности работ;
- установление доплат рабочим за высокое профессиональное мастерство;
- установление доплат за выполнение особо важной работы на срок ее выполнения.

Совершенствовать социальное развитие предприятия - проводить целенаправленную работу по дальнейшему улучшению условий труда, сокращению тяжелого ручного труда. Проводить дальнейшее усовершенствование повышения квалификации молодых рабочих и их общеобразовательного уровня.

Руководству ООО «Многофункциональная строительная компания» необходимо прислушаться к данным рекомендациям, т. к. на сегодняшний день это предприятие испытывает большие трудности в управлении трудовыми ресурсами, это связано с текучестью кадров, что не может положительно влиять на общее благополучное развитие фирмы. В то же время желательно, чтобы на предприятие приходили и люди со стороны с новыми идеями, предложениями и свежими взглядами.

Как было выявлено ранее, при помощи анализа финансового состояния, данный хозяйственный субъект испытывает огромные трудности в плане предложения своих услуг. Чтобы выйти из подобной ситуации, руководству фирмы необходимо не только осваивать новые методы и технику управления, но и менять стратегию в целом. Для этого необходимо:

- по возможности максимально масштабно участвовать в государственных программах развития и производства товаров и услуг, датируемых за счет бюджетных ассигнований;
- вести постоянный поиск заказчиков на услуги, которые могут быть оказаны предприятием;
- проанализировать спрос на предоставление новых услуг, которые отвечают возможностям фирмы;
- обеспечить эффективную рекламу всех услуг предприятия;
- проводить активную коммерческую деятельность;
- уменьшение производственных издержек и накладных расходов по производимым фирмой товарам и услугам;
- провести мероприятия по совершенствованию системы планирования.

1. Для оперативного управления совершенствовать систему финансового

планирования.

2.С целью совершенствования системы планирования организовать в рамках системы непрерывного оперативно-производственного планирования анализ и пересмотр плановых опережений для оптимизации запасов.

Эффективность производства – важнейшая качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях. Под экономической эффективностью производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства. Чем выше результат при тех же затратах, чем быстрее он растет в расчете на единицу затрат общественно необходимого труда, или чем меньше затрат на единицу полезного эффекта, тем выше эффективность производства. Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Процесс формирования результатов и эффективности производства (продуктивности системы) производится указанным выше способом.

В результате анализа экономического положения организации можно отметить отрицательную динамику по ряду показателей, высокая текучесть кадров, неликвидные денежные потоки. Утрачена практика планирования, управленческие структуры не адекватны рыночным требованиям. На основе этого можно наметить основные факторы повышения эффективности производства строительной организации.

Технология. Технологические нововведения, в особенности современные формы автоматизации и информационные технологии оказывают большое влияние на уровень и динамику эффективности производства.

Оборудование. Этому фактору принадлежит одно из ведущих мест в программе повышения эффективности производства. Повышению продуктивности действующего оборудования оказывает содействие надлежащая компания ремонтно-технического обслуживания, оптимальные сроки эксплуатации, обеспечение необходимой пропорциональности в

пропускной возможности технологически связанных групп (единиц), четкое планирование загрузки во времени, повышение сменности работы, сокращение внутрисменных затрат рабочего времени и т.п.

Материалы и энергия. Проблема экономии и уменьшения потребления сырья, материалов, энергии должна быть под постоянным контролем соответствующих специалистов предприятий с материалоемким и энергоемким производством.

Изделия. Сами продукты (изделия), их качество и дизайн также являются важными факторами эффективности. Дизайн, должен коррелировать с так называемой полезной стоимостью, то есть той суммой, какую покупатель готовый заплатить за изделие соответствующего качества. Предприятие должно следить за тем, чтобы не возникало каких-либо организационных и экономических барьеров между производством и отдельными стадиями маркетинга.

Работники. Основным источником и определяющим фактором повышения эффективности производства (деятельности предприятия) являются работники – руководители, предприниматели, специалисты, рабочие. Производительность их труда во многом определяется методами, техникой, личным мастерством, знаниями, отношением к работе и способностью выполнять ту или иную работу. Производительность труда будет возрастать тогда, когда руководство предприятия материально и морально стимулирует использование творческих способностей всех категорий работников, проявляет интерес к их личным проблемам, оказывает содействие созданию и поддержанию благоприятного социального микроклимата, в границах своих полномочий и возможностей предприятия, осуществляет социальную защиту людей, гарантирует их занятость и т.п.

Компания и системы. Единство трудового коллектива, рациональность в делегировании ответственности и нормах управляемости относятся к принципам хорошей организации дел на предприятии, которые обеспечивают необходимую специализацию и координацию производственных и

управленческих процессов и, таким образом, высший уровень эффективности (производительности) деятельности. Одной из причин недостаточной производительности предприятия как сложной производственно-экономической системы является слишком жесткая организационная структура, чрезмерное обособление подразделений по профессиональным группами или функциями. Поэтому система должна быть динамичной и гибкой, периодически реорганизованной в соответствии с новыми задачами, которые возникают перед предприятием при изменении ситуации.

Методы работы. Более совершенные методы работы в условиях преобладания трудоемких процессов становятся достаточно перспективными для повышения производительности.

Стиль управления. Значительный (по некоторым оценкам – преобладающий) вклад в повышение эффективности (производительности) производства может обеспечивать современная хорошо организованная система управления, под контролем которой находятся ресурсы и результаты деятельности предприятия.

Инфраструктура. Важной предпосылкой повышения эффективности (производительности) производства на предприятиях является достаточный уровень развития и активная деятельность разнообразных учреждений рыночной, производственной и социальной инфраструктуры.

Структурные изменения. На показатели эффективности (производительности) на разных уровнях хозяйствования нередко влияют структурные изменения в обществе в зависимости от качества управления деятельностью отдельных предприятий. Наиболее важным кроме политических, считаются структурные изменения экономического и социального характера.

Собственники предприятия должны принять меры по восстановлению платежеспособности. Вообще, санация как экономическая категория выражает комплекс последовательных, взаимосвязанных мероприятий финансово-экономического, организационно-правового, производственно-технического,

социального характера, направленных на преодоление финансового кризиса на предприятии и достижение большей его прибыльности и конкурентоспособности в долгосрочном периоде. Особое место в процессе санации занимают мероприятия финансово-экономического характера.

Целью финансового оздоровления является покрытие убытков прошлых лет и ликвидация причин их возникновения, возобновление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотного капитала и формирование фондов финансовых ресурсов для проведения мероприятий производственно-технического и организационного характера.

Для того чтобы вынести предложения по преодолению финансового кризиса на предприятии, необходимо выделить причины его возникновения.

Поскольку на внешние факторы предприятие влиять не может, то представляет интерес анализ внутренних факторов. В качестве основных мы выделим следующие:

- отсутствие стратегической направленности предприятия ООО «Многофункциональная строительная компания», выражающееся в отсутствии как перспективного, так и стратегического планирования его деятельности;
- дефициты в организационной структуре, объясняющиеся низкой квалификацией кадров и невозможностью привлечения более квалифицированных вследствие низкого уровня оплаты труда;
- низкий уровень менеджмента, отсутствие механизмов стимулирования роста производительности труда;
- неудовлетворительное использование материальных ресурсов.

Учитывая выявленные причины, покажем основные пути выхода из кризисного финансового состояния.

Финансовая стабилизация в условиях кризисной ситуации может осуществляться по таким основным направлениям:

- устранение неплатежеспособности;

- восстановление финансовой устойчивости (успешное осуществление даст возможность предотвратить угрозу банкротства не только в краткосрочном, но и в среднесрочном периоде);
- изменение стратегии с целью ускорения экономического роста (целью данного этапа является обеспечение высоких темпов развития предприятия в долгосрочном периоде).

С целью систематизации выявления всех видов потерь по предприятию целесообразно вести специальный регистр потерь с классификацией по их группам:

- от брака;
- от снижения качества работ (услуг);
- простоев рабочей силы, средств труда, предметов труда, денежных ресурсов;
- потери и недостачи;
- списание незатребованной дебиторской задолженности;
- просроченная дебиторская задолженность;
- привлечение невыгодных источников финансирования;
- стихийные бедствия.

Анализ динамики этих потерь и разработка мероприятий по их предотвращению значительно облегчит финансовое состояние предприятия субъекту хозяйствования.

Необходимо провести реинжиниринг – бизнес-программу, т.е. досконально пересмотреть производственную программу, материально-техническую базу, организацию труда и начисления заработной платы, подбор и расстановку персонала, управление качеством продукции (работ, услуг), рынки сырья и сбыта продукции, ценовую политику и др.

Как показал проведенный анализ, специализированная строительная фирма обладает значительной товарно-материальной базой и достаточным производственным потенциалом для ведения хозяйственной деятельности. Поэтому руководству фирмы необходимо в срочном порядке искать выходы из

сложившейся ситуации, дабы не оказаться в ближайшем будущем в долговой яме.

Решение данной проблемы выживания можно осуществить различными способами.

Один из них - избавление от незадействованных основных фондов, товарно-материальных запасов, сокращение численности персонала, сдача в аренду производственных помещений и т. д. Данная политика ни в коем случае не улучшит финансовое положение, она лишь позволит фирме существовать ещё какое-то время, но вероятность потенциальной возможности экономического роста с проведением данных мероприятий будет значительно снижаться.

Принятие указанной политики выживания путем наименьшего сопротивления позволило бы судить о пассивности и нежелании руководства принимать решения и действовать в направлении развития собственного предприятия. Проведение активной политики, направленной на развитие, разумеется, связано с трудностями в плане решения огромной массы различных проблем, но ни тех задач, которые не смог бы разрешить руководитель, есть только его нежелание и неумение.

Трудности, охватившие в настоящее время львиную долю промышленного потенциала России, усугубляют сложившуюся ситуацию, но нельзя пренебрегать возможностью привлечения средств, находящихся у населения, являющихся достаточно важными источниками финансовых вложений. Поэтому руководству ООО Многофункциональная строительная компания необходимо разработать программу, направленную на привлечение средств населения посредством строительства объектов социальной сферы. Это могут быть многоквартирные дома, коттеджи, построенные как по типовым, так и по индивидуальным проектам, различные типы гаражей и хранилищ. Данная переориентация производства не потребовала бы больших капитальных затрат, связанных, например, с привлечением новых кадров, закупкой необходимого сырья и материалов и т. п. Предприятие на сегодняшний день

обладает необходимыми производственными специалистами, запасами, транспортом и оборудованием для реализации данного направления.

К сожалению, иногда настоящие рыночные идеи рождаются только вследствие бедственного положения фирмы. Думаю, что данное сложившееся положение должно подтолкнуть руководство фирмы на решительные действия для создания условий по стабилизации рыночных позиций.

Поэтому для того, чтобы обеспечить производство и сбыт своей продукции (работ, услуг), анализируемому предприятию рекомендуется пересмотреть свою ценовую политику, в надежде, что снижение цен вызовет ответную благожелательную реакцию потребителей.

Руководитель должен комплексно решать проблему выживания предприятия, используя все возможные резервы - как внешние, так и внутренние. Предполагаю, что использование всех приемлемых резервов для снижения себестоимости было бы весьма полезным мероприятием, направленным на компенсацию потерь в прибыли от снижения цен. Сокращение издержек необходимо для того, чтобы выстоять в условиях конкуренции на рынке и гарантировать фирме финансовый успех. Руководству фирмы хотелось бы рекомендовать предпринять все обоснованные действия по снижению не только переменных, но и условно-постоянных затрат.

Все предприятия рано или поздно, в большей или меньшей степени испытывают дефицит свободных денежных средств. Как его преодолеть? Одним из решений данной проблемы может стать получение предприятием кредита в национальном или коммерческом банке.

В заключение нужно сказать, что если руководство ООО «Многофункциональная строительная компания» займётся стратегическим планированием финансов, а также других основополагающих систем управления бизнесом, и активно применит хотя бы предложенные в данной работе мероприятия, то предприятие имеет неплохой шанс не только сохранить основную долю объёмов производства (путем вынужденных мер по снижению цен на услуги), но и улучшить свои финансовые результаты.

Заключение

Строительство – одна из важнейших отраслей экономики -это сложный процесс, требующий множества согласований, так как регламентирован он большим количеством нормативной документации, в том числе Государственными строительными нормами.

В условиях формирования рыночных отношений проблема улучшения финансовой деятельности предприятия стала еще более актуальной, поскольку интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно - финансовой деятельности.

Состояние основных средств удовлетворительное, так как коэффициент износа составляет лишь 2%, что может говорить, что анализируемое предприятие только начинает свою деятельность.

Обобщая выше рассмотренные показатели можно сказать, что на предприятии за год произошёл рост имущественного потенциала предприятия.

В ходе работы было установлено реальное положение дел на ООО «Многофункциональная строительная компания»; выявлены изменения в финансовом состоянии и факторы, вызвавшие эти изменения.

Исследования показали, что деятельность предприятия финансируется за счет собственных средств. Баланс предприятия нельзя считать в достаточной мере ликвидным, хотя оно и находится на плаву.

Необходимо учитывать, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной.

Если ООО «Многофункциональная строительная компания» намерено не только лишь выжить, но и проявлять активность в направлении развития своего производства, изменив принципы управления деятельностью предприятия, то ему необходимо пересмотреть в целом структуру управления предприятия.

Руководству фирмы хотелось бы рекомендовать предпринять все обоснованные действия по снижению не только переменных, но и условно-постоянных затрат.

Выводы:

1.Общество с ограниченной ответственностью «Многофункциональная строительная компания» - это строительная фирма, которая занимается строительством аквапарков, бассейнов и отделочными работами всех видов (от дизайн-проекта до исполнения) в соответствии с требованиями стандартов, технических условий, норм и правил.

2.Среднесписочная численность штатных работников по исследуемым годам составляет 23–34 человек, а число привлеченных работников достигает 40-50 человек. Штатные работники получают фиксированную заработную плату, а у привлеченных сдельно-премиальная система оплаты труда.

3. Выручка от реализации услуг варьирует от 1409,9 тыс. руб. в 2023 году ; 2195,6 тыс.руб. в 2021 г. и 4959,6 тыс. руб. в 2022 г. Соответственно этому складывается среднегодовая стоимость основных фондов. Она невелика и составляет от 1500,0 млн. руб. в 2021 году до 5800,1 тыс. руб. в 2023 году.

4.Затраты на производство реализованной продукции по исследуемым годам различны : наибольшей оказалась в 2022 г. и составили 5115 тыс. руб. и наименьшие в 2023 г. - 1883,6 тыс. руб. что объясняется сокращением объемов производства и соответственно снижением затрат.

5.Показатели рентабельности находятся на крайне низком уровне, положительным оказался только 2023год, что указывает на убыточность хозяйственной деятельности предприятия.

Рекомендации и предложения:

1.Низкий коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент запасов и затрат собственными указывают на низкий уровень маневренности, что свидетельствует о потребности в привлечении заемных средств.

2.Следует провести ряд мероприятий по повышению производительности

труда:

1. Разрабатывать ежеквартально «План важнейших работ»;
2. Совершенствовать нормирование труда за счет:
 - улучшения организации труда и производства;
 - совершенствования технологических процессов;
3. Изыскать резервы снижения трудоемкости работ с целью сохранения себестоимости работ.

Список литературы

1. Алексеев, Н.С. и др. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров: учеб. пособие для студентов ВУЗов. - М.: Экономика, 2021. – 295 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий / под ред. Белобородовой В.А. – М.: Анкил, 2020. – 219 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности / под ред. Белобородовой В.А. – М.: Анкил, 2021. – 183 с.
4. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. – М.: Стандарт, 2022. – 439 с.
5. Василик, И.С. Оценка эффективности деятельности предприятия. – М.: Бизнесинформ, 2022. – 271 с.
6. Вершигора, Е.Е. Менеджмент: учеб. пособие для учащихся специальных учебных заведений экономического профиля. - М.: ИНФРА-М, 2021. – 256 с.
7. Виханский, О.С., Наумов, А.И. Менеджмент. – М.: Гардарика, 2022. – 528 с.
8. Владимирова К.И. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. 2 – е. изд., перераб. и доп. – М.: Инфра – М, 2022. – 326 с.
9. Воложанин, В.В. Совершенствование методов экономической оценки производственной деятельности предприятий в системе отраслевого развития: 4 – е. изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2022. – 276 с.
10. Галицкая, С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий., 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2022. – 180 с.
11. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учеб. для студентов вузов - 2-е изд. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2022. - 480 с.
12. Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2021. – 345 с.

13. Грузинов, Г.В., Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учеб. пособие. 2 – е. издание, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2022. – 321 с.
14. Зудилин, А.П. Анализ хозяйственной деятельности развитых стран. – М.: 2022. – 342 с.
15. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2021. - 429 с.
16. Крейнина, М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: Перспектива, 2023. – 193 с.
17. Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 2021. – 172с.
18. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: Теоретические основы финансового анализа; Анализ финансовых результатов предприятия; Анализ структуры стоимости предприятия; Анализ динамики и структуры источников формирования имущества; Оценка финансового состояния. – М.: Экзамен, 2022. – 462 с.
19. Мазуров, И.И. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Финансы, 2021. – 312 с.
20. Мазуров, И.И., Лекции по анализу хозяйственной деятельности предприятий. – СПб.: СПбУЭФ, 2023. – 173 с.
21. Маслов, Е.В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие. - М.: Изд-во МГУ, 2021. - 312 с.
22. Менеджмент организации: учеб. пособие / под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 429 с.
23. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия. Под. Ред. А.И. Бужинского, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и Статистика, 2022. – 212 с.
24. Методы экономического анализа в условиях реформы. Под ред. Бариленко В.И. и др. – Саратов: Сарат. универ., 2020 – 210с.
25. Мишин, Ю.А., Учёт и анализ: проблемы качественной обработки

учётной информации. – М.: Экономика, 2021. – 176 с.

26. Мухин, С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования. – М.: Финансы и статистика, 2022. – 117 с.

27. Новодворский, В.Д. Балансовое обобщение как метод бухгалтерского учёта. – М.: Дело, 2021. – 136 с.

28. Поисков, В.В. Финансовые проблемы стабилизации российской экономики. – М.: Инфра, 2021. – 118 с.

29. Резников, А.Л. Финансовое состояние и финансовая политика производственных предприятий. – М.: Финансы, 2021. – 211 с.

30. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Дело, 2023. – 150 с.

31. Рязанова, В.А., Широкоград, Л. Общественные основы микроэкономики, переходная экономика: – М.: Дело, 2021. – 98 с.

32. Сотникова, Л.В. О формировании финансовых результатов. – М.: Инфра, 2021. – 223 с.

33. Цыгичко, А.Н. Новый механизм формирования эффективности. – М.: Экономика, 2021. – 231 с.

34. Чечета, А.И. Информация о финансовых результатах и ее анализ. – М.: Финансы, 2022. – 75 с.

35. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Экономика, 2021. – 118 с.

36. Ширяева, Р. Финансовое состояние промышленности. – М.: Экономист, 2021. – 322 с.