

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"

Кафедра Экономики АПК

Допускается к защите:
зав. кафедрой

д.э.н., профессор

Гоголев И.М.

Ф.И.О.

« ___ » _____ 20__ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему «Разработка мероприятий по повышению эффективности
коммерческой деятельности ОАО «Молтранс» города Ижевска

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Направленность «Экономика предприятий, организаций»

Выпускник

А.В. Финогеева

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Е.А. Кони́на

Рецензент

к.э.н., доцент

Е.Г. Карабашева

Ижевск 2017 г.

Оглавление

Глава 1. Теоретические аспекты и методологическая основа оценки конкурентоспособности.....	5
1.1 Теоретические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия... 5	
1.2. Основные показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятия	11
1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия	16
Глава 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.....	22
2.1 Местоположение, правовой статус ОАО «Молтранс».....	22
2.2. Организационное устройство, размеры и структура управления ОАО «Молтранс».....	23
2.3. Основные экономические показатели ОАО «Молтранс».....	26
2.4. Анализ финансового состояния ОАО «Молтранс».....	30
Глава 3 Направления повышения эффективности коммерческой деятельности ОАО «Молтранс»	38
3.1 Анализ основных конкурентов ОАО «Молтранс»	39
3.2 Повышение эффективности деятельности путем введения услуги ответственного хранения.....	45
3.3 Повышение эффективности деятельности путем размещения мини-производства газобетона	51
3.4 Повышение эффективности путем открытия мини-производства электродов.....	58
Выводы	63
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	67

Введение

Функционирование предприятий невозможно само по себе без учёта деятельности конкурентов, которые являются звеньями одной цепи – экономики. Жизнь в условиях конкурентной борьбы – неперенный фактор, определяющий само право на существование той или иной организации. Сама конкурентная борьба позволяет вычлнить из множества организаций неперенных лидеров, способных производить по-настоящему качественные и актуальные для современной жизни товары и услуги, которые будут востребованы населением. Именно поэтому так важно изучать конкурентов и, исходя из этого, принимать обоснованные решения в пользу повышения конкурентоспособности отдельно взятой организации.

Контроль за конкурентами, при грамотном подходе и быстрых и правильных действиях со стороны менеджмента организации, позволит удовлетворить специфические запросы потребителя раньше и лучше других.

Лишь выявив слабые и сильные стороны конкурентов, можно правильно оценить их потенциал, цели и стратегии, что позволит в будущем стратегически точно сконцентрировать внимание на том направлении, где конкурент слабее. И это будет верным путём к расширению своих собственных преимуществ в конкурентной борьбе.

Конкурентоспособность – сложное и разностороннее понятие, включающее в себя такие составляющие деятельности предприятия, как товар (услуга) и его основные характеристики: качество, актуальность, технология производства, доступность для конечных потребителей. Многоаспектность этого понятия обуславливается соответствием производимых организацией товаров и услуг требованиям рынка и конкретно потребителей не только по таким факторам, как качество, технические, экономические и эстетические характеристики, но и ввиду важности коммерческих характеристик и условий реализации, таких, как цена, сроки поставки, каналы сбыта, реклама, сервис.

Успешность компании обуславливается способностью предложить товары и услуги, наиболее соответствующие нуждам рынка и потребителей. Поэтому так важно пристальное внимание уделять такому многозначному аспекту предприятия, как конкурентоспособность.

Целью данной дипломной работы является комплексный анализ деятельности предприятия, а также поиск и оценка путей повышения экономической эффективности его деятельности.

Для реализации поставленной цели в данной работе обозначены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методические аспекты понятия экономической эффективности деятельности;
- изучить систему показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия;
- рассмотреть направления повышения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- разработать основные рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия и повышения его финансовых результатов путем замены поставщиков.

Объектом исследования является ОАО «Молтранс» г.Ижевска Удмуртской республики. Предметом исследования являются критерии и факторы повышения экономической эффективности предприятия.

Теоретическую основу дипломной работы составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых экономистов, нормативные и законодательные акты.

Информационную базу для написания данной дипломной работы составляет бухгалтерская (финансовая) отчетность ОАО «Молтранс» в разрезе 2013 – 2015 гг.

Глава 1. Теоретические аспекты и методологическая основа оценки конкурентоспособности

1.1 Теоретические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия

Повышение уровня конкурентоспособности предприятий подчиняется уровню эффективности работы практически всех подразделений его деятельности. Несомненно, одним из важных элементов деятельности любого предприятия служит комплексная оценка уровня конкурентоспособности организации. Осуществление оценки конкурентоспособности обусловлено целым списком следующих факторов: улучшение качества продукции, развитие научно-технического прогресса, получение наибольшего количества прибыли, достаточного для развития производственно- хозяйственной деятельности, расширение рынка продаж продукции, реализация инвестиционной деятельности, развитие инфраструктуры и прогрессов интеграции и т.д. [5, с.57].

Известно что, в развивающейся рыночной экономике, когда ситуация на рынках изменчива, организации испытывают достаточно много препятствий и затруднений. Это, к примеру, можно объяснить существованием определенного дисбаланса в народном хозяйстве, присутствия необходимости финансового оздоровления экономики, составления планов по сокращению дефицита государственного бюджета, налаживания антикризисного механизма регуляции рынка.[7, с.236]

В то же время конкуренция, безусловно, является необходимым условием установления и развития отношений в экономике. Она способствует оздоровлению экономики, уменьшению количества издержек, направленных на производство продукции, повышению качества продукции. Помимо этого, конкуренция непосредственно способствует также и обновлению основных фондов, что, в сущности, способствует

удовлетворению потребностей потребителей, повышению социально-экономического уровня жизни населения страны. Понятие «конкурентоспособность предприятия» охватывает весь спектр экономических характеристик, определяющих положение его на отраслевом рынке, они включают качественные комплексные характеристики товара, качество используемой техники и технологии, уровень организации производства, труда, менеджмента и маркетинга. В рамках глобализации экономики высокий уровень конкурентоспособности, очевидно, выступает самым главным направлением осуществления успешной деятельности предприятия. В рамках конкурентоспособности экономики имеется в виду сосредоточенное выражение социальных возможностей, которые реализуются в товарах и услугах, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Конкурентоспособность отрасли выражается путем поиска конкурентных преимуществ, позволяющих, несомненно, производить продукцию высокого качества, удовлетворяющую требованиям определенных категорий потребителей согласно охватываемой области рынка. Характеристика, оценочные критерии и показатели, а также факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, отрасли или страны имеют свою специфику в отраслевом рынке [11, с. 156].

В масштабах деятельности организации, несомненно, находят отражение непосредственные итоги работы, захватывающих все его службы и подразделения, а также возможность действительно его молниеносного, скорейшего, незамедлительного реагирования на изменение внешних факторов. В частности, важна способность каждого предприятия быстро и своевременно реагировать на запросы покупателей, их предпочтения. Без сомнения, понятие «конкурентоспособность» легко поддается анализу на уровне предприятия.

Кроме того, согласно общепринятому представлению, предприятию необходимо разработать такую стратегию для повышения конкурентоспособности, в которой предусмотрены соответствующие меры

по качественному улучшению деятельности служб всего производственно-хозяйственного комплекса. Разрабатываемые на предприятиях стратегии конкурентоспособности, как следствие, могут отличаться по целям, задачам, временным параметрами другим характеристикам, но в любом случае они должны обеспечить выпуск продукции с конкретными преимуществами перед предприятиями - конкурентами. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий, в свою очередь, непосредственно зависит от эффективности работы практически от всех видов его деятельности. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия является существенным элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Необходимость ее осуществления, очевидно, обусловлена целым списком пунктов: повышение качества продукции, движение научно-технического прогресса, получение наибольшего количества прибыли, которое необходимо для развития производственной, хозяйственной деятельности, расширение отраслей реализации продукции, осуществление деятельности по вкладу инвестиций, развитие инфраструктуры и т.д. [8, с.178].

Прежде всего, превосходство над конкурентами позволяет предприятию предлагать на рынке товары более высокого качества или же реализовать их по более низким ценам. Это, в свою очередь укрепляет его рыночные позиции, позволяет получать прибыль, превышающую средний уровень, позитивно влияет на факторы, обуславливающие преимущества в конкуренции и, очевидно, повышает престиж предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия проводится по комплексу параметров, связанных с особенностями производства и реализации конкретного вида продукции. Действительно, в этом случае принимаются во внимание условия поставки, культура обслуживания, стимулирование потребителей [16, с.98].

Как известно, в развивающейся рыночной экономике, когда ситуация на рынках не стабильна, предприятия, несомненно, испытывают особенно

много трудностей. Это обусловлено существованием определенного дисбаланса в народном хозяйстве, необходимостью финансового «излечения» экономики, уменьшения дефицита государственного бюджета, налаживания антикризисного механизма.

В то же время конкуренция является необходимым условием становления и развития рыночных отношений. Несомненно, она способствует оздоровлению экономики, снижению издержек производства продукции, в частности, повышению качества продукции. Следовательно, этой экономической категории присущи свойства, создающие преимущества одного предприятия перед другими. Это можно отнести также и к различным видам продукции, предприятиям и организациям, а также и к другим производственным системам смешанного порядка.

Характеристика, оценочные критерии и показатели, а также факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия, отрасли или страны, несомненно, имеют свою специфику.

Оценка конкурентоспособности может охватывать как конкретные товары, так и товарные группы. Она может вестись в разрезе сопоставления затрат по использованию предприятием различных технологических процессов производства товаров и услуг и доведение их до потребителей. На предприятиях находят отражение итоги работы практически всех его служб и подразделений, а также возможность его быстрого реагирования на внешние факторы. Особенно, важна способность предприятия оперативно и своевременно реагировать на поведение покупателей, их вкусы и предпочтения.[14, с.135-137].

Другими словами, на предприятии должна быть разработана соответствующая стратегия повышения конкурентоспособности, в которой предусмотрены конкретные меры по качественному улучшению деятельности служб всего производственно -хозяйственного комплекса. Реализуемые на предприятиях стратегииповышения конкурентоспособности, действительно, будут отличаться по целям, задачам, временным параметрам

и другим характеристикам, но, несомненно, они должны улучшить качество выпускаемой продукции, взяв за основу то, что она должна кардинально отличаться и быть лучше продукции конкурента.

Превосходство над конкурентами позволяет предприятию повысить качество предлагаемой продукции для потребителя или же изменить ценовую политику в сторону снижения стоимости. Это, в свою очередь, укрепляет его рыночные позиции, позволяет получать прибыль, превышающую средний уровень, позитивно влияет на факторы, обуславливающие преимущества в конкуренции и повышает имидж организации. Оценка конкурентоспособности предприятия проводится по многим параметрам, связанным с особенностями производства и реализации конкретного вида продукции. В этом случае принимаются во внимание условия поставки, культура обслуживания, стимулирование потребителей. [6, с. 68-69].

Конкурентоспособность товара определяется совокупностью только тех свойств, которые представляют несомненный интерес для данного покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности. Для того, чтобы объективно оценить конкурентоспособность товара, производитель должен при анализе использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель. Только в этом случае можно ожидать, что оценка, данная своему товару производителем, совпадает с мнением покупателя. Рассмотрим некоторые методы оценки конкурентоспособности продукции. Оценка производится путем сравнения параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Сопоставление проводится по группам технических и экономических параметров. При оценке используется дифференциальный или комплексные методы оценки.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на использовании единичных параметров анализируемой продукции и базы сравнения и их сопоставления. Результаты оценки позволяют оценить,

достигнут ли желаемый уровень в целом; по каким параметрам он не достигнут; какие из параметров наиболее сильно отличаются от базовых.

Оценка конкурентоспособности начинается с определения цели исследования:

- если необходимо определить положение данного товара в ряду схожих, то необходимо провести их прямое сравнение по наиболее основным параметрам;
- если целью исследования является оценка перспектив реализации товара на определенном рынке, то в анализе следует использовать информацию, включающую сведения об изменении действующих в стране стандартов и законодательства, колебания динамики потребительского спроса.

Независимо от целей исследования, основной оценкой конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться, определенно, как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача состоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенной области рынка при оценке по нормативным параметрам единичных процессов производства товаров и услуг и, следовательно, доведение их до потребителей.[26,с.46-48].

За рубежом анализ управленческой концепции повышения стоимости бизнеса относится к числу инновационных. Исследования ряда экспертов показывают, что наиболее конкурентоспособными предприятиями и компаниями, как правило, являются те, в которых главным критерием оценки качества принимаемого управленческого решения служит, помимо всего прочего, последующее повышение стоимости бизнеса. Это подтверждается постоянно растущим интересом менеджеров к использованию стоимости в ежедневной практике управления предприятиями и компаниями, что само по себе служит дополнительным аргументом в пользу оценки эффективности системы бизнеса через призму стоимости его капитала [30,с. 79-81].

1.2. Основные показатели оценки экономической эффективности деятельности предприятия

Одним из основных требований ведения хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности предприятия, возмещение расходов собственными доходами и наличие в определенных размерах рентабельности функционирования капитала [9, с.281].

Эффективность подразумевает под собой понятие, которое формируется на предприятии (в отрасли и т.п.) под влиянием ряда внутренних и внешних факторов: экономических, юридических, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в многих видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует, прежде всего, определенную систему показателей.

Одним из основных принципов формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношение итогового результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с использованными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам).

Соотношение показателей можно рассчитать различными способами. Для определения показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам

или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации [10, с.36].

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает [9, с.282]:

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике
- выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности организации на основе применения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и качественного улучшения организации производства;
- создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности организации необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи.

Главными показателями, характеризующим финансово-результаты хозяйственной деятельности организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов – выявление путей и возможностей их увеличения, улучшения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа можно дать оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на предприятиях, изучают их динамику и влияние различных факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности предприятия или какой-либо отдельной, как правило, наиболее влиятельной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа, несомненно, предполагает наличие определенного алгоритма с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия [11, с.39].

Системный подход позволяет более полно изучить исследуемое предприятие, получить более точное представление о нем.

Системный подход в экономическом анализе направлен на разработку научно обоснованных вариантов решения поставленных задач, а также позволяет выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных целей [9, с.283].

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы следующие подходы (рис.1.)



Рисунок 1. Подходы к проведению анализа эффективности хозяйственной деятельности

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности организации можно использовать следующие комплексные показатели [9, с.284]:

1. Показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия:

$$Э_{ипп} = \frac{РТО}{[\PhiЗП + (ОС + ОФ) \times К_{привед}]}, \quad (1)$$

Где:

$Э_{ипп}$ – показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;

РТО – розничный товароборот;

ФЗП – средства на оплату труда;

ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;

ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;

$K_{ПРИБЕД}$ – нормативный коэффициент, равный 0,12.

Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – розничным товарооборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется предприятием его основная функция – обеспечение потребностей населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности:

$$Э_{ФД} = \frac{ВП}{(\PhiЗП + (ОС + ОФ) \times K_{ПРИБЕД})} \quad (2)$$

Где:

$Э_{ФД}$ – показатель эффективности финансовой деятельности;

ВП – сумма валовой прибыли.

С помощью этого показателя можно оценить, при каких ресурсах достигнут основной финансовый результат деятельности предприятия и насколько эффективно используются эти ресурсы.

3. Показатель эффективности трудовой деятельности:

$$Э_{ТД} = \frac{(РТО \div Ч)}{СЗ} \quad (3)$$

Где:

$Э_{ТД}$ – показатель эффективности трудовой деятельности;

Ч – среднесписочная численность работников;

СЗ – средняя заработная плата одного работника.

Этот показатель характеризует прирост производительности труда на 1 руб. увеличения средней заработной платы [9, с.284].

Показатель эффективности трудовой деятельности также может быть рассчитан как отношение объема розничного товарооборота к сумме расходов на оплату труда:

$$\mathcal{E}_{\text{тд}} = \frac{P\text{ТО}}{\Phi\text{ЗП}} \quad (4)$$

4. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности:

$$I_{\text{эхд}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_{\text{итп}} \times \mathcal{E}_{\text{фд}} \times \mathcal{E}_{\text{тд}}} \quad (5)$$

где $I_{\text{эхд}}$ – интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности [9, с.286].

1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия

В основе каждого экономического показателя хозяйственной деятельности предприятия лежит технико-организационный уровень производства, т.е. качество продукции и используемой техники, прогрессивность технологических процессов, техническая и энергетическая вооруженность труда, степень концентрации, кооперирования и комбинирования, длительность производственного цикла и ритмичность производства, уровень организационного производства и управления. Техническая оснащенность производства, судя по всему, не является предметом экономического анализа. Но, тем не менее, экономические показатели изучаются в тесном взаимодействии с организацией технологии производства.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий, несомненно, находятся во взаимодействии, взаимозависимости и обусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие – косвенно. Например, на величину валовой продукции

существенное влияние оказывают такие факторы, как численность работающих и уровень производительности их труда. Все другие факторы, разумеется, воздействуют на показатель косвенно [17, с.23].

Каждое явление можно рассматривать как причину и как результат. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, уровня ее себестоимости, а с другой – как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т.д.

Каждый результативный показатель зависит от различного рода факторов. Чем более детально исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем, соответственно, точнее результаты анализа и, следовательно, оценка качества работы предприятий. Отсюда важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение воздействия факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя составить обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, и, очевидно, обосновать планы и управленческие решения [17, с.24].

Обобщающий показатель складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, ..., n-го порядков. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, тогда как практически каждый показатель, в свою очередь, может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот.

От объективно обусловленных факторов надо отличать субъективные пути воздействия на показатели, т.е. возможные организационно-

технические мероприятия, при помощи которых можно влиять на факторы, соответственно, определяющие данный показатель.

Факторы в экономическом анализе могут ранжироваться по спектру признаков. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для каждого показателя. Обобщающий характер большинства факторов можно объяснить связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями.

Учитывая задачи анализа эффективной деятельности важное значение имеет классификация факторов, разделение их на внутренние (которые, в свою очередь, подразделяются на основные и неосновные) и внешние [17, с.25].

Внутренними основными называются факторы, которые определяют результаты работы организации. Внутренние неосновные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива, в отличие от основных, не связаны напрямую с сущностью анализируемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы – это те, которые не зависят от деятельности производственного коллектива, но количественно определяют степень использования производственных и финансовых мощностей данного предприятия. Здесь необходимо отметить, что, например, социальные факторы могут зависеть от деятельности производственного коллектива, так как они входят в зону планирования социального развития предприятия. То же касается природных и внешнеэкономических условий.

Вместе с тем в ряде случаев при развитых производственных связях и отношениях на результаты работы каждого предприятия, несомненно, в большей степени оказывает влияние деятельность других организаций, например, равномерность и своевременность поставок товаров, их качество, стоимость, конъюнктура рынка, инфляционные процессы и др.

Как правило, на результатах работы предприятий отражаются перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Эти факторы являются внешними. Они не характеризуют усилия данного коллектива, но их исследование, несомненно, позволяет точнее определить степень воздействия внутренних причин и тем самым более полно выявить внутренние резервы производства [8, с.84].

Для верной оценки деятельности предприятий факторы необходимо разделить еще на объективные и субъективные. Объективные не зависят от воли и желаний людей, например, стихийное бедствие. В отличие от объективных субъективные причины, соответственно, зависят от деятельности отдельных людей, предприятий, организаций и учреждений.

Факторы могут также подразделяться на общие и специфические. К общим относятся факторы, действие которых распространяется на все отрасли экономики. Специфическими являются те, которые действуют не на все, а на отдельные отрасли экономики или предприятия. Такое деление факторов позволяет, действительно, точнее учесть особенности отдельных предприятий, отраслей производства и сделать более полную оценку их деятельности.

По сроку воздействия на результаты производства различают факторы постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают действие на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего времени. Воздействие же переменных факторов проявляется периодически, например, освоение новой техники, новых видов продукции, новой технологии производства.

Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом результативного показателя. Интенсивные факторы характеризуют степень усилия, напряженности труда в процессе производства.

Если при анализе ставится цель измерить влияние каждого фактора на результаты хозяйственной деятельности, то их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые [30, с.94].

Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования и т.д.). Качественные факторы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда и т.д.).

Большинство изучаемых в анализе факторов, как правило, состоят из нескольких частей. Однако есть и такие, которые нельзя разделить на составные элементы. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные) простые (элементные). Примером сложного фактора является производительность труда, а простого – количество рабочих дней в отчетном периоде.

Как уже указывалось, одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель, другие – косвенное. В зависимости от этого различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые, действительно, непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называются факторами второго уровня т.д. Количество отработанных дней одним работником и среднедневная выработка – факторы второго уровня относительно валовой продукции. К факторам же третьего порядка относятся продолжительность рабочего дня и среднечасовая выработка [8, с.86].

Классификация факторов, исходя из анализа деятельности предприятия как хозрасчетных объектов, и совершенствования методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые

для оценки эффективности деятельности предприятия и определения уровня материального стимулирования, очевидно, лучше отражали собственные достижения трудовых коллективов предприятий.

Творческое значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно создать модель хозяйственной деятельности, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов для реализации повышения эффективности производства [30, с.96].

Глава 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации

2.1 Местоположение, правовой статус ОАО «Молтранс»

Объектом исследования дипломной работы является Открытое акционерное общество «Молтранс». Организация была создана и зарегистрирована 03 декабря 1993 года. Дата государственной регистрации: 03 декабря 1993 г. ОГРН: 1021801445808.

Уставный капитал общества составляет 100440 руб. и разделен на обыкновенные акции в количестве 200880 штук номинальной стоимостью 50 копеек каждая.

Держателями акций являются физические лица – 100 %, юридических лиц нет.

Реестродержателем общества является Ижевский филиал Акционерного общества «Регистраторское общество «СТАТУС».

Аудитором общества является ООО «РСМ Топ-Аудит Ижевск».

Открытое акционерное общество «Молтранс» является юридическим лицом, имеет печать, открывает расчётные и иные счета в банках. Общество учреждено на неограниченный срок. Также данное Общество является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей предпринимательской деятельности извлечение прибыли. ОАО «Молтранс» имеет самостоятельный баланс, может от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в арбитражном суде.

Приоритетным направлением деятельности общества является удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли за счет сдачи в аренду помещений предприятиям и организациям.

Налоговый учет осуществляется в соответствии с требованиями гл. 26.2 Налогового кодекса РФ «Упрощенная система налогообложения». Объектом налогообложения являются Доходы предприятия.

Амортизация основных средств в бухгалтерском учете начисляется линейным способом. Основные средства, стоимость которых не превышает 40 тыс. руб. списываются на расходы в бухгалтерском учете одновременно после ввода в эксплуатацию. Материально-производственные запасы списываются по фактической себестоимости. Финансовый результат от оказания услуг определяется по отгрузке.

Общество самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Учетная политика организации соответствует нормативным актам РФ в области бухгалтерского учета и закреплена отдельным приказом по предприятию. С целью равномерного формирования издержек в течение отчетного периода организация может создавать резервы: на ремонт основных фондов, на выплату вознаграждений по итогам года и другие аналогичные резервы в соответствии с действующим законодательством.

2.2. Организационное устройство, размеры и структура управления ОАО «Молтранс»

Основной целью деятельности ОАО «Молтранс» является удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли за счет сдачи в аренду помещений предприятиям и организациям.

Количество работающих в Открытом акционерном обществе «Молтранс» на 23.11.2016 г. составляет 9 человек. Ниже приведено количество единиц персонала: генеральный директор ОАО (1), гл. бухгалтер (1), бухгалтер (1), начальник гаража (1), менеджер (1), фельдшер (1), слесарь

(1), электрик-силовик (1), электрик (1). В соответствии со структурой управления ОАО «Молтранс» верхний уровень управления представлен генеральным директором. Ему подчиняются начальник гаража, главный бухгалтер, бухгалтер, менеджер.

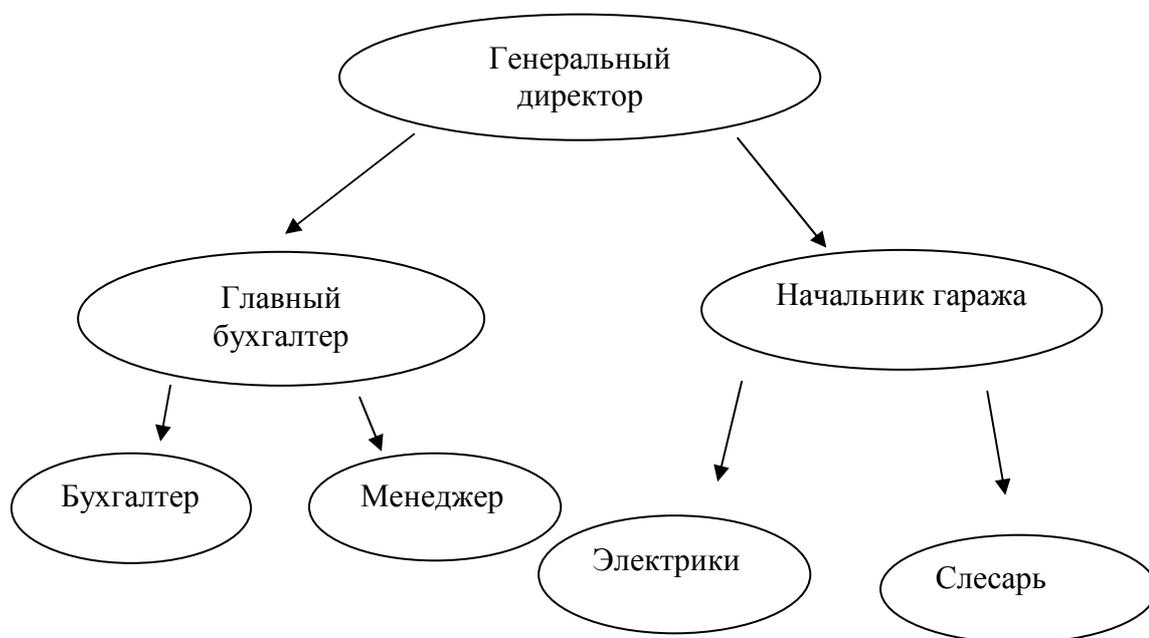


Рис.2.1 «Управленческая структура управления ОАО «Молтранс»

Руководство текущей деятельностью ОАО «Молтранс» осуществляется Генеральным директором, права и обязанности которого определяются договором, заключаемым с Обществом. К его компетенции относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества. Он без доверенности действует от имени Общества, в том числе совершает сделки, утверждает штат, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества.

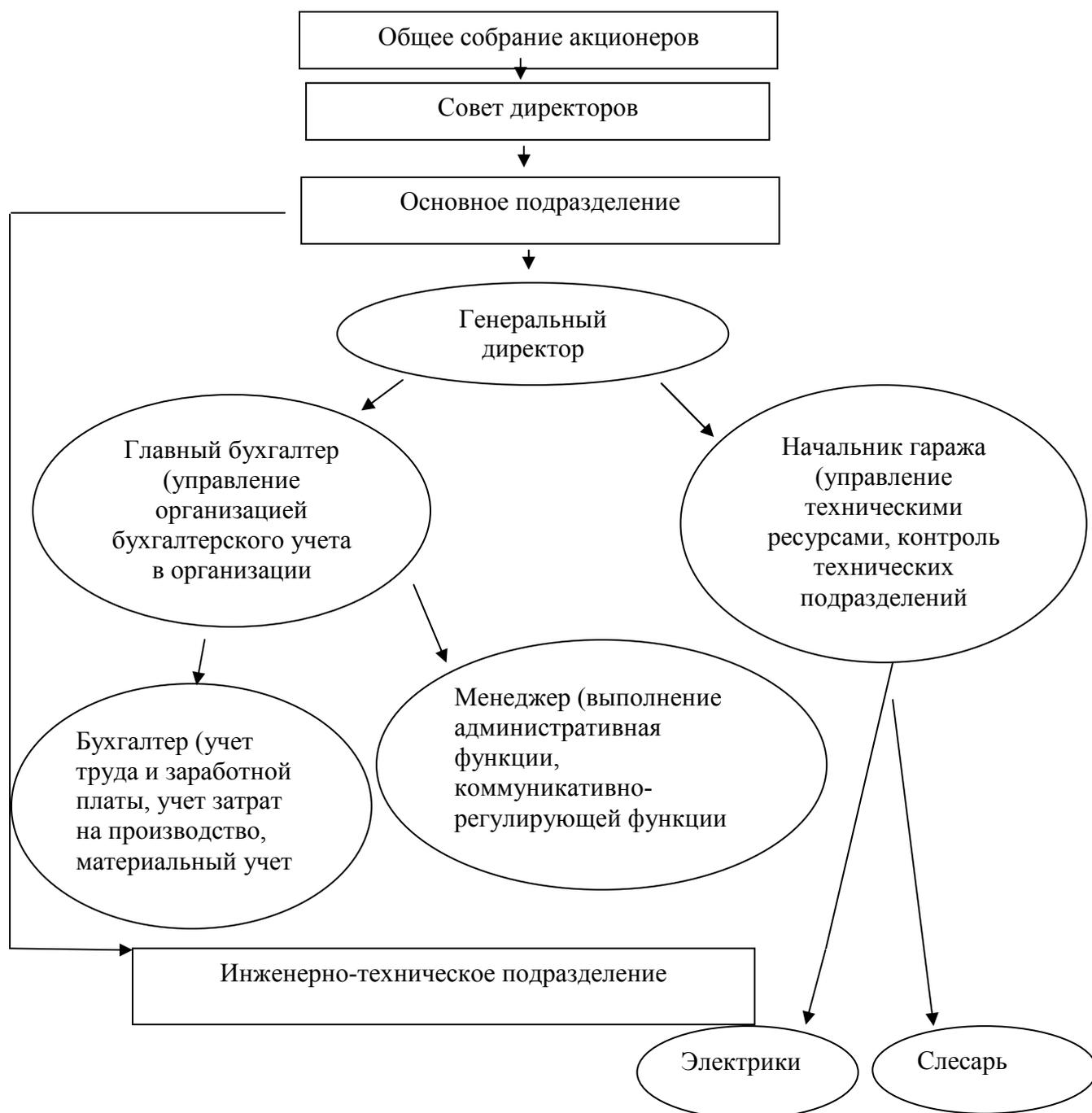


Рис.2.2 Организационная структура управления ОАО «Молтранс»

В соответствии с п. 14 Устава Общество обязано вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством. Годовой отчет подлежит предварительному утверждению Генеральным директором.

Форма учета в ОАО «Молтранс», по принятой учетной политике, автоматизированная с применением 1С «Предприятие». Все хозяйственные

операции, проводимые предприятием, оформляются оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Благодаря компьютерным программам происходит группировка и обобщение учетной информации. В результате бухгалтерская служба получает выходные распечатки с регистрами различного содержания, структура которых соответствует журналам-ордерам, ведомостям, книгам и другим отчетным регистрам бухгалтерского учета.

Автоматизированная с применением "1С: Предприятие 7.7, Бухгалтерский учет" и "1С: КАМИН, Расчет заработной платы" форма учета позволяет совмещать синтетический и аналитический учет в одном регистре, и одновременно вести хронологический и систематические записи.

2.3. Основные экономические показатели ОАО «Молтранс»

В 2013, 2014, 2015 г. ОАО «Молтранс» оказывало услуги по сдаче в аренду нежилых помещений. Основные экономические показатели организации представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 «Показатели экономической эффективности деятельности организации»

Показатели	2013г., тыс.руб.	2014г., тыс.руб.	2015г., тыс.руб.	2015г. к 2013г., %
1. Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	15640	18599	17951	114,8
2. Себестоимость продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	15182	18650	13559	89,3
3. Прибыль (убыток) от продажи (+,-), тыс. руб.	458	-51	4392	959
4. Прибыль (убыток) до налогообложения (+,-), тыс. руб.	908	368	4462	491,4
5. Чистая прибыль (убыток) (+,-), тыс. руб.	897	-198	3940	439,2
6. Уровень рентабельности (убыточности) деятельности (+,-), %	+5,9	-1,1	+29,1	-

За 2015 г. от реализации по основному виду деятельности ОАО «Молтранс» была получена выручка 17951 тыс. руб., за 2013 г. – 15640 тыс. руб. Выручка увеличилась на 2311 тыс. руб. или на 14,78 %.

Себестоимость за отчетный период составила 13559 тыс. руб., за 2013 год – 15182 тыс. руб.; уменьшилась на 1623 тыс. руб.

Динамику экономических показателей ОАО «Молтранс» можно представить в виде диаграммы (рис. 2.3):

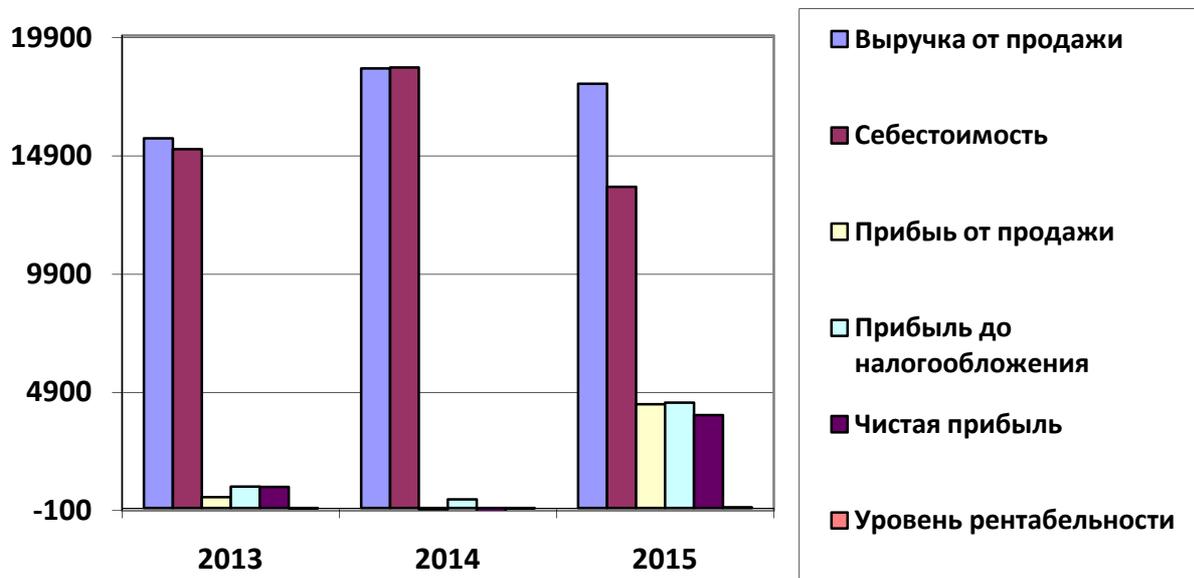


Рис. 2.3 «Основные показатели деятельности ОАО «Молтранс»

Увеличение показателей от реализации связано с увеличением количества сдаваемых в аренду площадей.

Уровень рентабельности в 2014 году значительно вырос. Это говорит об уровне доходности предприятия, его прибыльности. В связи с этим, повышение рентабельности предприятия является ключевым направлением деятельности по оптимизации расходов и повышению доходов.

Затраты на 1 рубль реализации в целом по предприятию за 2015 г. составили 76 копеек, за 2013 г. – 1 руб., уменьшились на 24 копейки, что связано с уменьшением себестоимости.

В целом от реализации услуг получена прибыль 4392 тыс. руб. От реализации имущества и по другим доходам получен доход 107 тыс. руб.

Прочие операционные расходы (расходы от выбытия основных средств, расходы на услуги банка) составили 37 тыс. руб.

По ОАО «Молтранс» за 2015 г. балансовая прибыль до налогообложения составила 4462 тыс. руб., за 2013 г. получена прибыль 897 тыс. руб.

По балансу на учете основных средств числится на сумму 11247 тыс. руб., износ по ним составляет 5780 тыс. руб., остаточная стоимость 5466 тыс. руб. Изношенность основных средств составляет 51,4 %.

Подвижной состав в 2015 г. составил 4 единицы, в том числе 3 автомобиля и 1 автопогрузчик.

Дебиторская задолженность на начало года составляет 1998 тыс. руб., на конец года 5769 тыс. руб., увеличилась на 3771 тыс. руб.

Кредиторская задолженность за 2015 г. увеличилась на 46 тыс. руб. или на 6,5 % и составила 757 тыс. руб., в том числе задолженность (сальдо) по заработной плате 286 тыс. руб., задолженность по внебюджетным фондам 99 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам 233 тыс. руб., задолженность перед поставщиками и подрядчиками 115 тыс. рублей..

Налоги в бюджет в течение отчетного периода уплачивались вовремя. За 2015 г. уплачено налогов в бюджет 1272,2 тыс. рублей.

Страховые взносы во внебюджетные фонды в течение года уплачивались вовремя, пени не начислялись, недоимки по взносам нет. За 2015 г. уплачено 1138,3 тыс. рублей.

Среднесписочный состав ОАО «Молтранс» за 2015 г. составил 16 человек, среднемесячная заработная плата составила 22440 руб., в течение года уменьшилась на 245 руб. Заработная плата выплачивалась вовремя, задолженности нет.

Валюта баланса ОАО «Молтранс» на 01.01.2015 г. составляет 9224 тыс. руб., на 31 декабря 2015 г. – 13004 тыс. руб. Остаток на расчетном счете на 31 декабря 2015 г. - 1 тыс. руб., по кассе – 301 тыс. рублей.

Таблица 2.2 «Показатели эффективности использования ресурсов организации»

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2013г.
1	2	3	4	5
А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств				
1	2	3	4	5
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. в т.ч. производственных	3903	5311	5973	153
2. Фондовооруженность, тыс. руб.	243,9	331,9	373,3	153,1
3. Фондоёмкость, руб.	0,25	0,29	0,33	132
4. Фондоотдача, руб.	4,01	3,5	3,01	75,1
5. Рентабельность использования основных средств, %	20	-0,3	67	-
Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов				
7. Затраты труда, тыс. чел.-час.	41,83	39,52	37,54	89,74
8. Производительность труда, тыс. руб.	744,76	929,95	944,79	126,86
9. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	252,9	261,0	287,9	113,83
10. Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб.	6,2	7,1	6,23	100,48
В. Показатели эффективности использования материальных ресурсов				
12. Материалоотдача, руб.	6,64	11,41	12,47	187,8
13. Материалоёмкость, руб.	15,06	8,76	8,02	53,25
14. Прибыль на 1 руб. материальных затрат, руб.	19,45	3,13	3050	15681,23
15. Затраты на 1 руб. выручки от продажи продукции (работ, услуг), руб.	15,06	87,64	8,02	53,25
Г. Показатели эффективности использования капитала				
16. Рентабельность совокупного капитала (активов), %	17,55	(6,21)	55,56	-
17. Рентабельность собственного капитала, %	10,08	(2,33)	32,17	-
18. Рентабельность внеоборотных активов, %	19,56	(3,28)	66,64	-
19. Рентабельность оборотных активов, %	17,55	(6,21)	55,56	-

Анализируя показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств ОАО «Молтранс», можно сделать следующие выводы: работники ОАО «Молтранс» в 2015 более оснащены основными средствами; происходит рост фондоёмкости на 132% и снижение фондоотдачи на 75,1% – это свидетельствует и неэффективном использовании основных средств; рентабельность использования основных средств увеличилась - это говорит о росте доходности ОАО «Молтранс» и экономической эффективности деятельности организации. Анализируя показатели эффективности трудовых ресурсов, прослеживается увеличение

производительности труда, затраты труда уменьшились. Анализируя показатели эффективности использования материальных ресурсов, видно увеличение материалоотдачи на 187,8% и снижение материалоемкости на 53,25%, что свидетельствует об экономном использовании материальных ресурсов для выпуска продукции. Анализируя показатели эффективности использования капитала, можно сделать вывод о росте прибыли ОАО «Молтранс» по всем показателям. Таким образом, прослеживается эффективное использование ресурсов и капитала ОАО «Молтранс».[22,21,28,20,19,17,15].

2.4. Анализ финансового состояния ОАО «Молтранс»

Финансовое состояние организации можно оценить по движению денежных средств и по ликвидности и платежеспособности организации. Проведем анализ данных показателей в нижеследующих таблицах.

Таблица 2.3 «Движение денежных средств ОАО «Молтранс», тыс.руб.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. в % к 2013г.
1. Поступление денежных средств - всего	16024	19511	17285	107,87
в том числе:				
а) от текущей деятельности	16024	19061	17273	107,79
б) от инвестиционной деятельности	-	300	12	-
в) от финансовой деятельности	-	150	-	-
2. Расходование денежных средств – всего	(16082)	(19274)	(17237)	107,18
в том числе:				
а) в текущей деятельности	(16082)	(16888)	(13297)	82,68
б) в инвестиционной деятельности		(2236)	(3940)	-
в) в финансовой деятельности		(150)	-	-
3. Чистые денежные средства – всего	(58)	237	48	82,76
в том числе:				
а) от текущей деятельности	(58)	2173	3976	
б) от инвестиционной деятельности	-	(1936)	(3928)	
в) от финансовой деятельности	-	-	-	
4. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	17	254	302	

По результатам таблицы видно, что в 2015 году финансовое положение организации стало более устойчивым, чем в 2013 году. Динамику движения денежных средств ОАО «Молтранс» можно представить в виде диаграмм (рис. 2.4 и рис. 2.5):

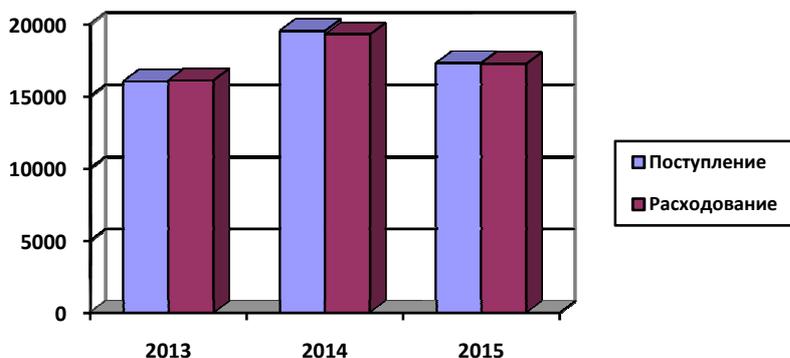


Рис. 2.4 «Поступление и расходование денежных средств ОАО «Молтранс»

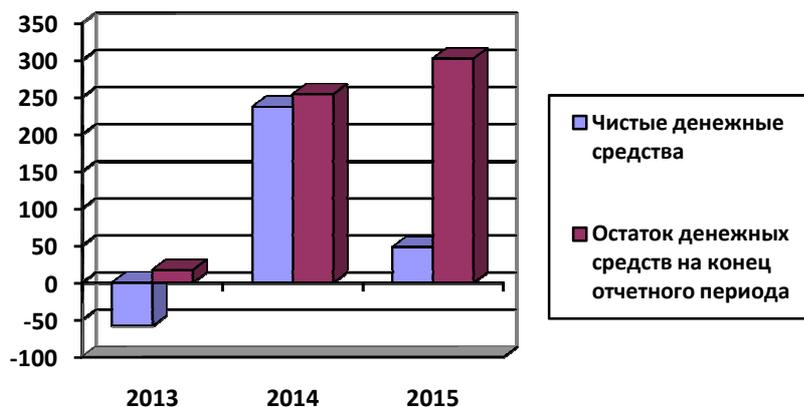


Рис. 2.5 «Динамика чистых денежных средств и остатка денежных средств ОАО «Молтранс» на конец отчетного периода»

Структуру выручки составляют чистые денежные средства, получаемые как разность между поступившими денежными средствами и расходованием денежных средств, их структуру можно проследить в таблице 2.4.

Таблица 2.4 Состав и структура выручки, тыс. руб.

Показатель	2013	2014	2015	2015 к 2013 в %
Чистые денежные средства – всего	(58)	237	48	82,76
в том числе:				
а) от текущей деятельности	(58)	2173	3976	
б) от инвестиционной деятельности	-	(1936)	(3928)	
в) от финансовой деятельности	-	-	-	

В структуре выручки представлены средства, получаемые организацией от ведения основной деятельности (сдача в аренду офисных и складских помещений), а также поступления денежных средств в результате инвестиционной деятельности. Других источников поступления денежных средств у организации нет.

Анализируя динамику состава и структуры выручки за 2013-2015 годы, можно сказать, что размер получаемой выручки изменчив. По сравнению с 2013 годом, к 2015 году состояние организации стало более стабильным.

Основной прирост денежных средств произошел от текущей деятельности. Это говорит, что арендаторов ОАО «Молтранс» стало больше. В 2014 г. и 2015 г. проводились строительные работы, в связи с чем увеличилась площадь сдаваемых в аренду помещений, но и возросли затраты. Не смотря на то, что чистые денежные средства показывают неравнозначную динамику, самый высокий показатель был в 2014 году, остаток денежных средств на конец отчетного периода, по сравнению с 2013 г. и 2014 г., вырос на 285 тыс. руб.

Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «Молтранс» представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 «Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации»

Показатели	Нормальное ограничение	На конец года			2015г. в % к 2013г.
		2013г	2014г	2015г	
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	$\geq (0,2 \div 0,5)$	6,74	4,49	8,99	133,4
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 2	4,04	1,54	1,3	32
3. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	≥ 1	6,65	4,35	8,92	134
4. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	_____	4309	2479	6335	147
5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	_____	5110	3190	7092	139
6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.:					
а) собственных оборотных средств	_____	+4309	+2479	+6335	147
б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	_____	+5110	+3190	+7092	139
7. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,92	0,92	0,94	102
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,09	0,08	0,06	67
9. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,48	0,29	0,52	108
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	0,84	0,78	0,89	106
11. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	≥ 1	11,11	11,97	16,18	146
12. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 1,25$	0,09	0,08	0,06	67

Анализируя показатели ликвидности ОАО «Молтранс», наблюдается рост текущей и быстрой ликвидности, а так же их высокое значение, что говорит о своевременном покрытии срочных обязательств организации, но также наблюдается снижение абсолютной ликвидности на, что говорит о снижении свободных денежных средствах ОАО «Молтранс». Этот показатель ниже нормы. Рост остальных показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость ОАО «Молтранс» показал, что в данной организации наблюдается абсолютная финансовая устойчивость в анализируемых периодах, запасы полностью покрываются собственными

оборотными средствами, ситуация в организации стабильна, и ОАО «Молтранс» не зависимо от заемных средств.[20, с.230-240].

Основными факторами риска, связанными с деятельностью общества является падение спроса на аренду помещений и снижение цены.

ОАО «Молтранс» в 2015 г. продолжило работы по ремонту офисных и складских помещений, благоустройству территории, улучшению условий труда работников.

Перспективы развития Общества: строительство складских помещений.

В целях энергосбережения в складских помещениях продолжается монтаж вентилируемых фасадов, с утеплением, во всех зданиях идет замена деревянных окон на стеклопакеты, замена ламп на светодиодные.

Под ликвидностью организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность означает безусловную платежеспособность организации и предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами одновременно по двум параметрам:

- по общей сумме;
- по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения (обязательства).

Анализ ликвидности организации проводится по балансу и заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности и расположенных в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, расположенными в порядке возрастания сроков погашения.[29,с.225]

Различают ликвидность:

- текущую – соответствие дебиторской задолженности и денежных средств дебиторской задолженности;

- расчетную – соответствие групп актива и пассива по срокам их оборачиваемости, в условиях нормального функционирования организации;
- срочную – способность к погашению обязательств в случае ликвидации организации.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы организации разделяются на следующие группы.

1. Наиболее ликвидные активы A_1 :

- суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для проведения расчетов немедленно;
- краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)

$$A_1 = \text{стр. 1250} + \text{стр. 1240}$$

2. Быстрореализуемые активы A_2 – активы для обращения которых в наличные средства требуется определенное время:

- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты;
- прочие дебиторские активы

$$A_2 = \text{стр. 1230} + \text{стр. 1260}$$

3. Медленнореализуемые активы – наименее ликвидные активы:

- запасы, кроме строки «Расходы будущих периодов»;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты

$$A_3 = \text{стр. 1210} + \text{стр. 1220} + \text{стр. 1150}$$

4. Труднореализуемые активы A_4 . В эту группу включаются все статьи баланса раздела I «Внеоборотные активы»

$$A_4 = \text{стр. 1100} - \text{стр. 1150}$$

Эти активы предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение достаточно длительного периода.

Первые три группы активов могут постоянно меняться в течение хозяйственного периода и относятся к текущим активам организации. Они более ликвидны, чем остальное имущество.[21,с.89-100;28,с.231].

Обязательства организации (статьи пассива баланса) также группируются в четыре группы и располагаются по степени срочности оплаты.

1. Наиболее срочные обязательства P_1 :

- кредиторская задолженность;
- задолженность участниками (учредителями) по выплате доходов;
- прочие краткосрочные обязательства;
- ссуды, не погашенные в срок

$P_1 = \text{стр. 1520}$

2. Краткосрочные пассивы P_2 :

- краткосрочные займы и кредиты;
- прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после

отчетной даты $P_2 = \text{стр. 1510} + \text{стр. 1550}$

3. Долгосрочные пассивы P_3 :

В эту группу входят долгосрочные кредиты и займы, статьи раздела IV баланса $P_3 = \text{стр. 1400} + \text{стр. 1530} + \text{стр. 1540}$

4. Постоянные пассивы P_4 :

Организация считается ликвидной, если ее текущие активы превышают его краткосрочные обязательства. Реальную степень ликвидности организации и ее платежеспособность можно определить на основе анализа ликвидности баланса [19,с.146;27,с.164].

Таблица 2.6 Анализ ликвидности бухгалтерского баланса

показатель	2015	2014	2013
A1	1270	1094	2947
A2	5822	2096	2163
A3	5912	6034	4587
A4	0	0	0
Итого активы	13004	9224	9697
П1	757	711	801
П2	0	0	0
П3	0	0	0
П4	12247	8513	8896
итого пассивы	13004	9224	9697
П4-А4	12247	8513	8896
А1-П1	513	383	2146
(А1-П1)+(А2-П2)	6335	2479	4309
(А1-П1)+(А2-П2)+ (А3-П3)	12247	8513	8896
I _п	7,8660502	5,558649789	6,747315855

Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги приведенных групп. По различным соотношениям между ними выделяют 5 видов ликвидности:

1) Абсолютная ликвидность

$$A1-П1 >0, П4-А4 >0$$

2) Текущая ликвидность

$$A1-П1 <0, П4-А4 >0, (A1-П1) +(A2-П2) >0$$

3) Перспективная ликвидность

$$A1-П1 <0, П4-А4 >0,$$

$$(A1-П1) +(A2-П2) < 0,$$

$$(A1-П1) +(A2-П2)+(A3-П3) >0$$

4) Недостаточный уровень перспективной ликвидности

$$A1-П1 <0, П4-А4 >0,$$

$$(A1-П1) +(A2-П2) < 0,$$

$$(A1-П1) +(A2-П2)+(A3-П3)>0.$$

5) Баланс неликвиден

$$П4-A4 <0$$

Для более точного определения изменения ликвидности бухгалтерского баланса определяют интегральный показатель ликвидности

$$I_{\Pi} = \frac{A1+0,5 A2+0,3 A3}{П1+0,5 П2+0,3 П3} \geq 1$$

Баланс рассматриваемой организации ликвиден, так как полученный интегральный коэффициент $I_{\Pi 2012} = 6,7 \geq 1$; коэффициент $I_{\Pi 2013} = 5,6 \geq 1$; коэффициент $I_{\Pi 2014} = 7,9 \geq 1$, что свидетельствует о ликвидности баланса. [12,с57-60;15, с.200-221]

Глава 3 Направления повышения эффективности коммерческой деятельности ОАО «Молтранс»

Пути повышения прибыли и рентабельности предприятий, являющихся базовыми характеристиками их деятельности - одна из основных задач, которая стоит перед руководством любого предприятия. Именно эти показатели рассматриваются как основные критерии успешности. Предприятие считают успешным, если растет рентабельность - один из основных показателей эффективности работы.

Рассматриваемое предприятие оказывает услуги по сдаче нежилых помещений в аренду. Предприятие располагается в районе расположения нескольких строительных торговых площадок (Хозяйственная база, Строительная ярмарка , Все из дерева, Три кита), которым возможно понадобились бы площади для хранения различных строительных товаров. Расположение выгодно сказывается на конкуренции данного предприятия, и позволяет ему диктовать свои условия для размещения и хранения товаров данных фирм, так как им выгоднее хранить товары вблизи от своих торговых площадей, с целью снижения расходов на перевозку и доставку товаров

(горюче-смазочные материалы; содержание и обслуживание, ремонт автотранспорта, производящего доставку товара; оплата труда водителям) до торговой точки.

Рассматриваемое предприятие является стабильным, успешным, на протяжении анализируемого периода имеется остаток денежных средств на конец отчетного периода, которые можно использовать для внедрения мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия (Табл.2.3).

3.1 Анализ основных конкурентов ОАО «Молтранс»

При разработке маркетинговых планов руководители службы маркетинга должны учитывать интересы прочих групп внутри самой фирмы как высшее руководство, финансовая служба, технический отдел, коммерческий отдел. Для разработчиков маркетинговых планов все подразделения составляют микросреду фирмы.

В ОАО «Молтранс» нет маркетингового отдела, поэтому основными задачами маркетинга занимается руководство. К высшему руководству относится генеральный директор, заместитель генерального директора. Это высший эшелон руководства определяет цели, стратегии и текущую политику компании.

Обязательные задачи маркетинга:

- сбор, обработка и анализ информации о рынке, спросе на продукцию компании;
- подготовка данных, необходимых для принятия решений по эффективному использованию производственного, финансового, сбытового и тому подобного потенциала в соответствии с требованиями рынка;
- активное воздействие на формирование спроса и стимулирование сбыта.[30,с.176].

Анализ конкуренции - важное направление маркетинговых исследований, имеющее целью уточнение вопросов, привлекательности рынков и используется для выработки стратегии фирмы в области производства и сбыта.

Контроль за конкурентами дает возможность удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя раньше и лучше других фирм. Зная сильные и слабые стороны конкурентов можно оценить их потенциал и цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволяет фирме стратегически точно сконцентрировать свое внимание на том направлении, где конкурент слабее. Таким образом, можно расширить свои собственные преимущества в конкурентной борьбе.

Конкуренция на рынке услуг аренды в г. Ижевск очень высока. Сегодня в этой сфере действует огромное количество различных организаций. Большинство фирм, оказывающие услуги, не имеют большого штата персонала. Открытое акционерное общество «Молтранс» занимает достаточно устойчивое положение.

В качестве основных конкурентов исследуемой фирмы ОАО «Молтранс» были определены Торгово-офисный комплекс Южный и ОАО «Удмуртаргоснаб» . Причиной выбора именно этих фирм является то, что они:

- находятся в территориальной близости от исследуемой фирмы;
- предоставляют потребителям сопоставимый набор услуг;
- придерживаются сопоставимой ценовой политики.

Анализируя конкурентов, необходимо оценить их текущие задачи, стратегии, главные достоинства и недостатки и спрогнозировать их возможные действия в будущем. Кратко охарактеризуем задачи стратегии, достоинства и недостатки основных конкурентов ОАО «Молтранс».

Первой проанализируем арендную фирму Торгово-офисный комплекс Южный.

Таблица 3.1 Анализ достоинств и недостатков Торгово-офисного комплекса Южный

Достоинства	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> • возможность привлекать к работе лучших специалистов региона; • выгодное местоположение (рядом с автостанцией); • специализация на работе с мелкими клиентами. 	<ul style="list-style-type: none"> • небольшой опыт работы на рынке. • недостаточная реклама

Вторая арендная фирма ОАО «Удмуртаргоснаб» .

Таблица 3.2 Анализ достоинств и недостатков ОАО «Удмуртагроснаб»

Достоинства	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> • высокое качество услуг; • наличие собственной проектной группы; 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие имиджа фирмы; • низкая степень осведомленности о фирме; • отсутствие услуг, оказываемых фирмами-конкурентами (авторский надзор; консультации; согласование перепланировки специалистом фирмы); • нестабильное финансовое состояние фирмы; • отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками.

И рассматриваемая арендная организация ОАО «Молтранс».

Таблица 3.3. Анализ достоинств и недостатков ОАО «Молтранс»

Достоинства:	Недостатки:
<ul style="list-style-type: none"> • большой опыт работы; • предоставление в эксплуатацию помещений с отсрочкой оплаты за аренду; • высокое качество предоставляемых помещений под аренду; • своевременный и качественный ремонт неисправностей в ходе эксплуатации; • высокая квалификация работников; 	<ul style="list-style-type: none"> • предоставление услуг только в г. Ижевск; • недостаточная реклама.

<ul style="list-style-type: none"> • большой спектр предлагаемой продукции; • постоянный рост клиентов; • хорошая репутация фирмы и благоприятный имидж; 	
---	--

Одним из наиболее существенных направлений конкурентного анализа является ценовая политика предприятия на товарных рынках. Цены обеспечивают предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее.

Через цены реализуются конечные коммерческие цели, определяется эффективность деятельности всех звеньев производственно-сбытовой структуры предприятия.

Ценовая политика состоит в том, что предприятие устанавливает цены на таком уровне и так изменяет их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы обеспечить достижение краткосрочных и долгосрочных целей (овладение определенной долей рынка, завоевание лидерства на рынке, получение запланированной суммы прибыли, максимизация прибыли, выживание фирмы).

Ценовая политика ОАО «Молтранс» состоит в следующем: стоимость одного кв. метра сдаваемого в аренду офиса составляет 500 рублей в месяц, склада – 300 рублей в месяц. Стоимость не включает в себя коммунальные услуги (в зависимости от использования электроэнергии), вывоз мусора – 100 рублей в месяц, уборку помещений – 1000 рублей в месяц, текущий ремонт, охрану, обеспечение контрольно-пропускного режима. Для избежания финансового кризиса и увеличения круга потребителей стоимость арендной платы по сравнению с 2013 годом была снижена: в 2013 году аренда офиса составляла 600 рублей в месяц за кв. метр. Цена прежде всего должна возмещать затраты на реализацию услуг, а также приносить прибыль.

Таблица 3.4 Оценка ценовой политики фирм-конкурентов за 2015 г

Показатель	ОАО «Молтранс»	Торгово-офисный комплекс Южный.	ОАО «Удмуртаргоснаб»
стоимость аренды 1 м ² офиса в месяц, руб.	300- 500	350-550	400-550

стоимость аренды 1 м ² склада в месяц, руб.	125-300	150-350	170-350
---	---------	---------	---------

Таким образом, сравнивая фирмы-конкуренты с оцениваемой организацией ОАО «Молтранс», можно сказать, что:

- Арендная плата за сдачу офисов и складов у фирм-конкурентов выше, чем у оцениваемой фирмы;
- Достоинств гораздо больше, чем недостатков, в сравнении с конкурентами
- Компания ОАО «Молтранс» оказывает услуги по сдаче в аренду не только офисных, но и складских помещений.
- Компания ОАО «Молтранс» имеет большой опыт работы на рынке
- Для увеличения числа клиентов компании недостаточной существующей рекламы.

Основная цель любой фирмы — получение прибыли. Основная задача системы управления маркетингом ОАО «Молтранс» — обеспечить предоставления услуг, привлекательных с точки зрения целевых рынков. Однако успех руководства маркетинга зависит и от деятельности остальных подразделений фирмы, действий посредников, конкурентов, различных контактных аудиторий. Для благоприятной работы компании и предоставления услуг высокого качества с ОАО «Молтранс» сотрудничают следующие поставщики:

1. Разработка отчетности – ООО «Оценка.Консалтинг.Аудит»
2. Услуги водоснабжения, водоотведение, отпуск воды и прием сточных вод – ООО МУП «Ижводоканал»
3. Услуги охраны – ООО ОП «АССО-ИЖ»
4. Услуги активной энергии – ОАО «Удмуртская энергосбытовая компания»

5. Услуги теплоснабжения – ООО «ТИТАН-УК»
6. Оказание строительных работ и предоставление стройматериалов, а также ТМЦ – ООО МСЦ «ТАН», ООО «ССМ», ООО «ИжСтройСнаб», ЗАО «Карбогласс» и другие.

Некоторые из них, в свою очередь, являются арендаторами ОАО «Молтранс» и активно сотрудничают с компанией, что позволяет поддерживать дружеские отношения с арендаторами.

Средствами продвижения услуг предоставления в аренду коммерческой недвижимости служит реклама. ОАО «Молтранс» размещает рекламу на бесплатных сайтах в интернете, размещают рекламные баннеры, а также пользуется риелторскими услугами.

Товарная политика. В связи с нарастающей конкуренцией для привлечения клиентов надо предоставлять новые услуги. Можно предложить такие новые услуги как аренда мебели, стоимость аренды мебели включать в общую стоимость аренды офиса. Таким образом, если предложить потенциальному клиенту такие услуги, которые избавляют клиента от лишних хлопот, то он может сделать выбор в пользу компании предоставляющие дополнительные услуги.

Недостатком в коммуникационной политике в компании является то, что они проводят рекламу через бесплатные доски объявлений, что придает ей негативный образ имиджа (потенциальный клиент, наталкиваясь на данное сообщение, может подумать, что у компании тяжелое финансовое положение и т.п.). Порекомендовать можно следующее: создание своего интернет сайта, т.к. при поиске потребитель практически в 95% случаях обращается в сеть интернет.

Р. А. Алборов[9] для определения арифметической точности суммы конечного финансового результата (чистой прибыли или чистого убытка) в отчетности организации на начальном этапе контроля считает рациональным использовать такие балансовые методы контроля как:

$$1. Ч_{п(у)} = (\sum Б_к - \sum Б_н) \pm (\sum СК_к - \sum СК_н) \pm (\sum ДО_н - \sum ДО_к) \pm (\sum КО_н - \sum КО_к) = ($$

где $Ч_{п(у)}$ – чистая прибыль (чистый убыток), тыс. руб.;

$\sum Б_к$, $\sum Б_н$ – итога баланса на конец и на начало отчетного периода, тыс. руб.;

$\sum СК_к$, $\sum СК_н$ – итоги собственного капитала организации (без учета нераспределенной прибыли, непокрытого убытка) на конец и на начало отчетного периода, тыс. руб.;

$\sum ДО_н$, $\sum ДО_к$ – итоги долгосрочных обязательств организации на начало и на конец отчетного периода, тыс. руб.;

$\sum КО_н$, $\sum КО_к$ – итоги краткосрочных обязательств (кредиторской задолженности) организации на начало и конец отчетного периода, тыс. руб.

Источниками данных для контроля (расчета) нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) являются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

$$2. П_{дн} = Ч_{п(у)} + НП,$$

где $П_{дн}$ – прибыль организации до налогообложения, тыс. руб.;

НП – начисленный налог на прибыль организации в отчетном периоде, тыс. руб.

В итоге **чистая прибыль** на примере января-декабря 2015 года будет следующей:

$$\text{Чистая прибыль} = 4124 \text{ тыс. руб.} - 387 \text{ тыс. руб.} = 3737 \text{ тыс. руб.}$$

3.2 Повышение эффективности деятельности путем введения услуги ответственного хранения

Ценовая политика, играет важную роль в системе маркетинга предприятия. Цена – экономический процесс, который выравнивает соотношение спроса и предложения и является тем компромиссом, который достигается между продавцом и покупателем.

В системе маркетинга данного предприятия ценовая политика играет важнейшую роль, поскольку от грамотно установленных расценок на арендуемые помещения напрямую зависит спрос на них и, как следствие, финансовые результаты деятельности.

Политика установления цены на арендуемые помещения, предприятием, как правило, разрабатывается с перспективой на год, поскольку именно в течение года, как правило тарифы на коммунальные услуги и налоги не меняются и включает в себя следующие этапы (табл.3.1).

Таблица 3.5. Этапы расчета исходной (базовой) стоимости арендной платы

Этап расчета	Содержание этапа
1. Постановка задачи	Выживаемость предприятия Максимизация прибыли Стабилизация доли рынка
2. Определение спроса	Верхняя граница цены
3. Расчет издержек производства	Нижняя граница цены
4. Анализ услуг и цен конкурентов	Услуги и цены конкурентов
5. Выбор метода ценообразования	На основе текущих цен при данной себестоимости Средние издержки плюс прибыль «Ощущаемая ценность товара» С учетом конкуренции
6. Установление варианта окончательной цены	Первоначальная цена предложения
7. Установление окончательной цены	Окончательная продажная базовая цена
8. Корректировка цены услуги	Корректировка цены услуги в зависимости от воздействия на нее других факторов

Арендная плата рассчитывается на основе арендуемой площади общественных, административных и переоборудованных производственных помещений и ставки арендной платы за 1 м² арендуемой площади и напрямую зависит от затрат на содержание объекта аренды.

Как правило, в стоимость арендной платы закладываются следующие затраты: коммунальные платежи; охрана помещения; расходы на содержание

административного и складского персонала; налоги и т.д. Расчет стоимости арендной платы одного квадратного метра нежилых помещений в месяц производится по формуле:

$$A = C * K_0 * K_k * K_p$$

где А – стоимость арендной платы одного квадратного метра общей площади нежилых помещений в месяц (руб.);

С – базовая ставка стоимости (руб.) одного квадратного метра общей площади нежилых помещений в месяц;

K_0 – коэффициент, учитывающий отраслевые и целевые характеристики используемого недвижимого муниципального имущества;

K_k - коэффициент, учитывающий категорию арендатора;

K_p – коэффициент, учитывающий тип помещения [24,с 273]

Отдельными счетами оплачиваются телефонная связь, интернет, водо- и электро- потребление, которые в стоимость арендной платы не включаются.

В целях повышения эффективности деятельности данного предприятия и роста прибыльности и рентабельности, предлагается освоить новый вид деятельности – услуги ответственного хранения.

Ответственное хранение - это одно из направлений логистических услуг, суть которого состоит в том, чтобы обеспечить сохранность товара или продукции на выделенной территории.[29,с.256]

Однако предприятие сможет несколько расширить данную услугу, и не только складывать и хранить ТМЦ, но и отгружать, что гораздо выгоднее для арендаторов.

С первого взгляда может показаться, что арендовать помещение дешевле, а значит выгоднее, чем заказывать услугу ответственного хранения, однако, это далеко не так.

При аренде происходит отток больших средств на коммунальные услуги, заработную плату кладовщиков, грузчиков, водителей и т.д., отчисления на нее, ГСМ для техники и т.д., на все это уходит большая часть

финансовых средств арендующих предприятий, а ответственное хранение – это услуга, которая включает в себя прием, разгрузку, хранение, комплектацию и отгрузку товара, с предоставлением для этого собственных площадей, персонала и юридической ответственности.

К тому же данная услуга обладает следующими неоспоримыми преимуществами (рис. 3.1).

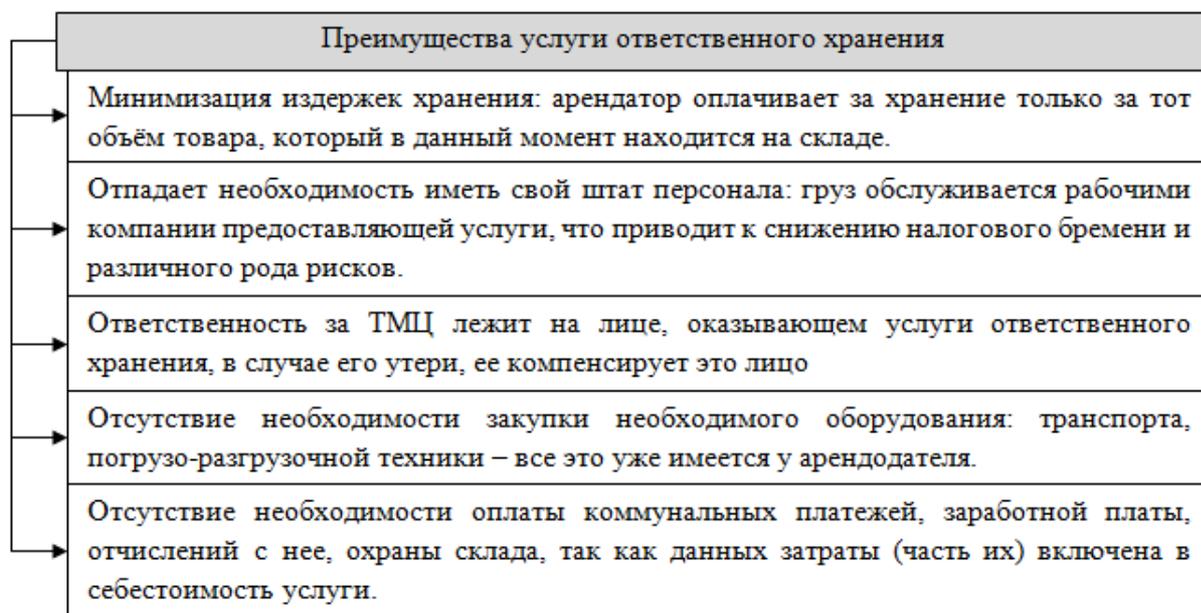


Рис. 3.1. Преимущества услуг ответственного хранения

Благодаря данной услуге, организация – арендатор сможет: компенсировать резкие всплески спроса/потребления, избегая при этом затрат на собственные арендуемые складские площади и оплату труда своих сотрудников; накопить и отправить продукцию под заказ; консолидировать грузы от поставщиков и отправить в один адрес; получить груз и отправить в адреса разных грузополучателей.

Эта услуга также позволит предприятию использовать камеры хранения большой емкости, не занятые арендаторами – ведь там можно расположить ТМЦ от различных арендаторов - предполагается, что один кладовщик общества будет обслуживать по 5 – 8 организаций, заложивших грузы на ответственное хранение, формируя им соответствующие складские отчеты.

В состав затрат предприятия, связанных с оказанием данного вида услуг будут входить такие расходы, как заработная плата кладовщика, грузчиков, водителей погрузчиков, отчисления с нее во внебюджетные фонды, материальные затраты, коммунальная плата, часть налогов и т.д.

Данные услуги, как и основная деятельность предприятия будет облагаться теми же налогами, поэтому необходимости вести отдельный учет нет.

Анализ рынка предприятий, уже оказывающих услуги ответственного хранения показал, что средними ценами наподобного вида услуги являются (табл. 3.2).

Таблица 3.6. Средние цены на услуги ответственного хранения

Вид услуги	Цена, руб/м3
Стоимость ответственного хранения в сутки	15
Погрузо-разгрузочные работы (ручным способом)	60
Погрузо-разгрузочные работы (механическим способом)	50
Услуга сортировки по покупателям	50
Паллетирование (укладка товара на паллете с учетом стоимости паллета предприятия, обмотка стрейч-пленкой)	180

Ценовая политика ОАО «Молтранс» состоит в следующем: стоимость одного кв. метра сдаваемого в аренду офиса составляет 500 рублей в месяц, склада – 300 рублей в месяц. Стоимость не включает в себя коммунальные услуги (в зависимости от использования электроэнергии), вывоз мусора – 100 рублей в месяц, уборку помещений – 1000 рублей в месяц, текущий ремонт, охрану, обеспечение контрольно-пропускного режима.

Учитывая, что график отгрузки будет формироваться в целях отсутствия простоев, предприятию нет необходимости набирать новых сотрудников, а просто доплачивать имеющимся, что позволит снизить себестоимость услуги, повысив тем самым ее прибыльность и рентабельность.

На сегодняшний день у предприятия есть возможность оказывать услуги ответственного хранения в двух камерах общей площадью 8940м², полезной площадью 8640 м² каждая.

Сравнительный расчет стоимости аренды данных камер и услуг ответственного хранения в этих помещениях представленный в табл. 3.7, показывает, что при одних и тех же площадях, сумма прибыли от услуг, а соответственно рентабельности значительно выше, просто там основная прибыль будет получаться большим количеством клиентов.

Если спрос на данные услуги будет стабильным и высоким, под них можно будет занять большие метражи.

Таблица 3.7. Расчет стоимости аренды и услуг ответственного хранения по двум камерам полезной площадью 8640 м² (итого 17280 м²)

Аренда		Услуги ответственного хранения	
Наименование платежа	Сумма руб.	Наименование платежа	Сумма руб.
Стоимость аренды при средней стоимости арендуемого м2 300 руб. (300 * 17280)	5184000	Ответственное хранение 15*17280	259200
Коммунальные услуги (средние значения по 1 помещению) 35000*2	70000	Погрузо-разгрузочные работы (ручным способом) расчет берется за два раза (при приеме и отгрузке) 60 * 17280 * 2	2073600
Охрана (средние значения по 1 помещению) 20000*2	40000	Погрузо-разгрузочные работы (механическим способом) расчет берется за 4 раза (при приеме, перестановке, сортировке и отгрузке) 50 * 17280 * 4	3456000
		Сортировка по покупателям 50*17280	864000
		Паллетирование 180 * 17280	3110400
Итого	5294000		8763200

На сегодняшний день договоры ответственного хранения готовы заключить в среднем на сумму 2500000 руб. Даже небольшая часть арендаторов, согласных в данное время на договор ответственного хранения,

способна принести дополнительную прибыль предприятию. Возможно, при успешном внедрении и применении новшества желающих заключить договор ответственного хранения появится больше, что значительно повысит уровень прибыли получаемой предприятием и позволит ему быть более успешным и устойчивым.

3.3 Повышение эффективности деятельности путем размещения мини-производства газобетона

Предприятие является собственником арендных площадей, помимо аренды можно порекомендовать использовать их для открытия мини-производства, например производства газобетона, в результате открытия новой деятельности можно повысить прибыль предприятия. Так как рядом расположены строительные базы, то есть возможность реализации блоков, без затрат на дальнюю транспортировку. Оценим процесс изготовления блоков и прибыль, получаемую от их производства.

В процессе строительства используют два вида бетонных блоков – пенобетонные и газобетонные. Выпуск несущих стен связан с изготовлением прочного газобетона, поскольку такие блоки несут основную нагрузку всей конструкции сооружения. Более дешевые блоки из пенобетона, стоимость которых на 20-25% ниже, применяют для установки не несущих перегородок и перегородок. Отсюда можно сделать соответствующий вывод, что производство обоих видов блоков в равной степени целесообразно. Один блок, изготовленный из ячеистого бетона, может заменить 30 штук кирпичей, поэтому он имеет массу менее 30 кг. Следует учитывать, что блоки из газобетона, имеющие небольшой вес, а также легко обрабатываемые, позволяют строить дома без использования спецтехники, то есть подъемных установок, башенных кранов и т.п.

Благодаря данным свойствам, газобетон может являться одним из наиболее часто используемых материалов при возведении малоэтажного жилья, а также дачных домов, частных сооружений и т.п. Популярность

данного материала подтверждается динамикой роста его объемов производства и реализации.

Следует отметить, что на данный момент на отечественных предприятиях нет разработок решений, связанных с автоматизированным производственным процессом с низкой стоимостью неавтоклавных видов газобетона, а импортные поставщики предлагают очень дорогие.

С целью выпуска блоков из газобетона полуавтоматическим способом, которые будут иметь производительность 12-21 м³/день на применяемых установках «газобетон» следует обеспечить наличие: по отдельности для цемента и песка по два для каждой установки. Производство газобетона связано с очень простой технологией, включающей несколько основных этапов:

1. Установки «газобетон» с определенной производительностью;
2. Вибросита, имеющего ячею 3 мм;
3. Кассетных металлических форм, применяемых для производства блочных изделий установленного размера 600x300x200 мм;
4. Нефтехимию, что предусматривает применение:
 - а) комплексной химической добавки – газо-образователя;
 - б) на выбор ускорителя твердения;
5. Дополнительного оборудования, а также химии:
 - а) тележек гидравлических – 1-2 шт. (до 2-х тн);
 - б) вещества для смазки и смывки форм;
 - в) многорукавных дозаторов для подачи цемента и песка (одного для цемента и одного для песка), либо по отдельности для цемента и песка по два для каждой установки..

Для данной группы ячеистых бетонов характерно наличие ячеистой структуры. Малый объемный вес ячеистых бетонов обеспечен наличием пузырьков, наполненных газом и занимающих при этом до 85% всего объема изделия.

Для приготовления бетонной смеси используют известь, воду, кварцевый песок и цемент, которые перемешиваются с использованием газобетонного смесителя. Размешивание занимает 4-5 минут, после чего в приготовленную смесь необходимо добавить немного водной суспензии из алюминиевой пудры, способной вступать в реакцию с известковым веществом. В итоге данная реакция происходит с образованием водорода, заполняющего многочисленные поры или пузырьки сырьевой массы, имеющие размер 0,5-2 мм, которые равномерно пронизывают весь пористый материал.

После того, как суспензия с пастой из алюминия добавлена, смесь быстро переливается в приготовленные емкости из металла, где должен происходить процесс вспучивания бетонной массы. Ускорить данные химические реакции позволяют вибрационные нагрузки, которые помогают также всей массе полуфабриката быстрее схватываться и твердеть. После достижения газобетоном необходимой стадии начального твердения, с использованием проволочных струн с поверхности твердой смеси срезаются неровности. После этого оставшаяся масса нарезается на равные по размеру блоки. Получаемые газобетонные блоки подвергают обработке тепловым способом с помощью автоклава. После этого осуществляют калибровку блоков со специальным фрезерным устройством.

Для улучшения свойств газобетона применяют автоклавирование. Сформированные, а также разрезанные блоки газобетона помещаются в автоклавные камеры, где на протяжении 12 часов в условиях повышенного давления (12 кг/см^2) с использованием насыщенного водяного пара происходит обработка блоков с установленным температурным уровнем 190°C . Процесс автоклавного твердения делает газобетон более прочным, что позволяет давать наименьшую усадку, а также обеспечивать наличие в блоках более однородной структуры. Такой вид газобетона, как автоклавный широко применяется во многих областях строительства благодаря его звуко- и теплоизолирующим свойствам. Уровень коэффициента теплопроводности

такого газобетона составляет 0,09-0,18 Вт/(м•°С). Данная теплопроводность изделий из автоклавного газобетона, при ее использовании с учетом российских климатических условий, позволяет осуществлять возведение однорядных стен, которые имеют толщину, равную 375-400 мм. При этом использование дополнительных утеплителей не требуется.

Если производство газобетона осуществляется неавтоклавным методом, то его масса твердеет при создании естественных условий. Данный вид производства не потребует использование современного высокотехнологичного оборудования, поскольку его можно производить самостоятельно и в домашних условиях, но прочность его будет при этом минимальная.

Неавтоклавные виды газобетона имеют в процессе эксплуатации усадку, равную 3-5 мм/м, а автоклавные 0,3-0,5 мм/м. Автоклавный газобетон имеет прочность - 28-40 кгс/ м², а неавтоклавный - 10-12 кгс/м².

Выпуск обычного газобетона осуществляется более редко, чем автоклавного. Его также можно изготовить и в домашних условиях, так как покупать сложное оборудование нет необходимости в данном случае.

С целью открытия совместного выпуска пенобетона и газобетона могут потребоваться некоторые вложения, расчет которых представлен ниже.

Сам мини-завод по изготовлению данных видов бетона может иметь стоимость 105 600 – 283 800 рублей, что зависит от мощности или объемов выработки бетонной продукции, которая составит 10 - 30 куб. м за одну смену. С целью производства обычного газобетона – от 29 800 до 85 000 рублей, мощностью 12 - 50 куб. м в одну смену.

Для изготовления пенобетона будет необходим пеногенератор, стоимостью 27 800 рублей, а также компрессор - 37 800 рублей. Кроме того, мини-завод будет использовать перистальтический насос, стоимость которого составляет 57 700 рублей.

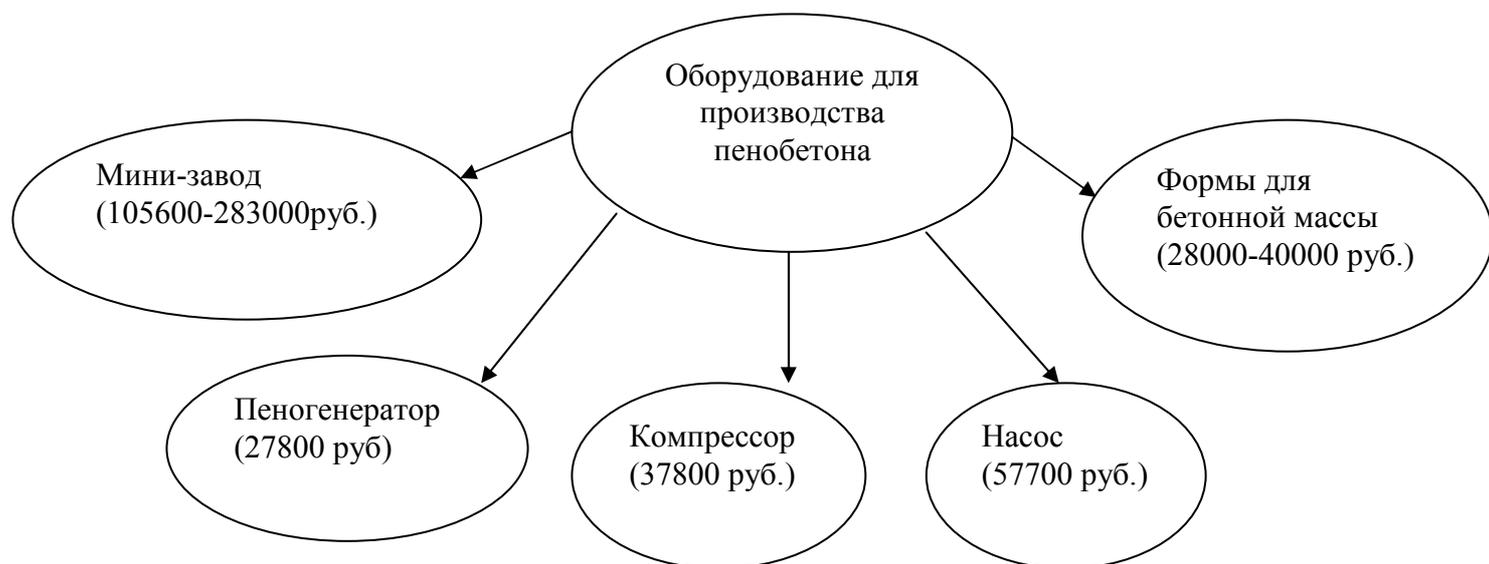


Рис. 3.2 Схема затрат на производство пеноблоков

В процессе производства будут использоваться формы для бетонной массы, имеющие разные размеры – 28 000- 40 000 рублей. При этом в 1 форму можно закачать 1 кубометр смеси, а если мощность завода 10 куб./м, то форм будет необходимо 10 шт. Итого: стоимость минимальных вложений составит 538 700 рублей, а максимальных – 1 332 100 рублей. Пеноблок в 1 куб.м будет стоить 3 000 рублей. Газоблок в 1 куб. м – около 3 600 рублей. Стоимость расходных материалов в расчете на 1 куб. м составит:

Таблица 3.8 Стоимость расходных материалов

№	Наименование материала	Стоимость
1	Пеноконцентрат	75 рублей за 1 кг - для пенобетона
2	Алюминиевый порошок (500 граммовая упаковка)	105 рублей за 1 кг - для газобетона
3	Песок (300 кг)	350 рублей за кубический метр
4	Цемент (100 кг) 2 мешка	189 рублей*2=378 рублей

Из данных для калькуляции видно, что материальные расходы незначительные – около 540 рублей за 1 куб./м для пенобетона, либо 520 рублей за 1 куб./м для газобетона.

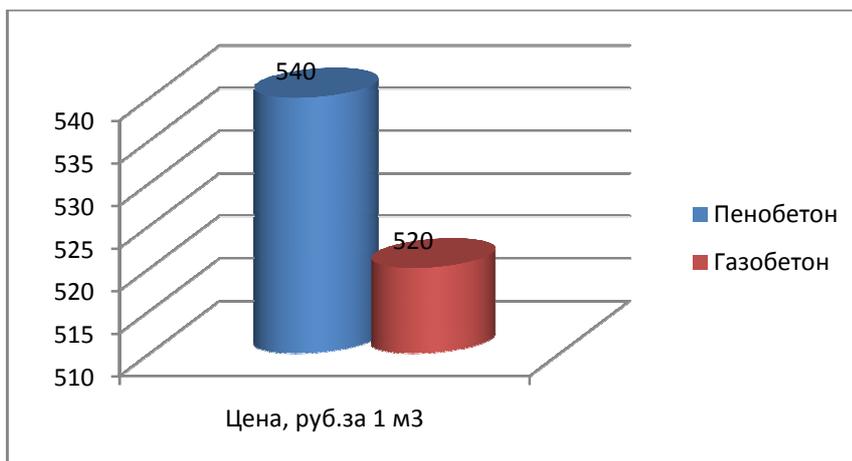


Рис.3.3 Материальные расходы

Процесс производства газобетона является очень прибыльным. Себестоимость 1 куб./ м составит 1 800 рублей, а розничная цена – 2 500 рублей. Поэтому при выпуске и реализации 250 куб./м блочной продукции за месяц, уровень чистого дохода будет составлять 175 000 рублей; однако при использовании собственных денежных средств организации можно выпустить только 125 куб./м блочной продукции за месяц, уровень чистого дохода при реализации будет составлять 87500 рублей. В то же время срок окупаемости инвестиций составит 1-2 года. Денежные средства на осуществление мероприятия могут быть получены с остатка прибыли от реализации основной деятельности предприятия (сдача помещений в аренду), поскольку предприятие устойчиво и стабильно, деятельность приносит достаточный доход.

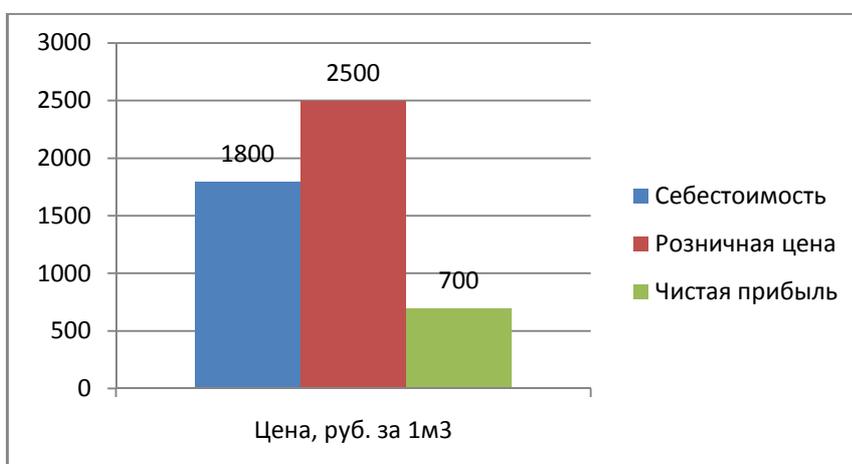


Рис. 3.4 Показатели эффективности размещения производства газобетона

Рассмотрим итоговые показатели по внедрению производства газобетона в таблице 3.9.

Таблица 3.9 Экономическая эффективность размещения производства газобетона, тыс.руб.

№	Показатель	2015 г. (факт)	по проекту	+/-	%
1	Выручка от реализации работ	17951	18576	625	103,5
2	Себестоимость работ	13559	14009	450	103,3
3	Валовая прибыль	4392	4567	175	103,9
4	Уровень рентабельности, %	+29,1	+33	+3,9	-

Как видно из таблицы, внедрение производства газобетона способно повысить уровень рентабельности до 33 % и увеличить прибыль на 175 тыс.руб. в год. Графически результаты отображены на рис.3.5.

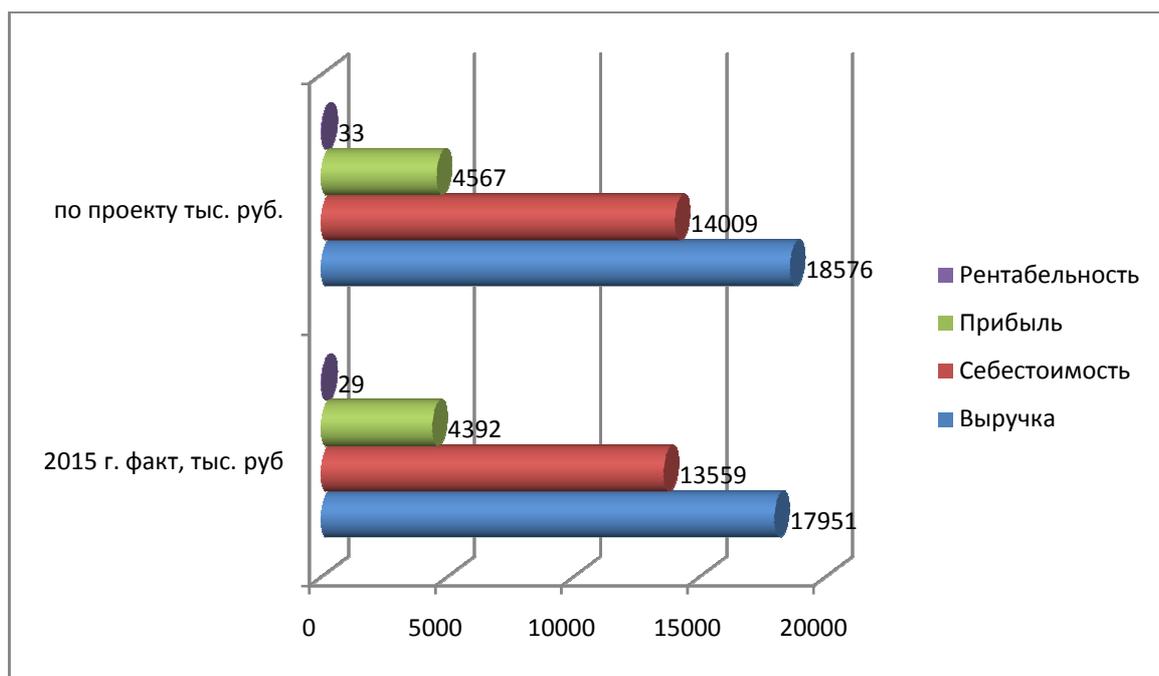


Рис.3.5 Экономическая эффективность размещения производства газобетона

Во время осуществления сезонных строительных работ в период с мая по октябрь, спрос на блоки из газобетона становится максимальным, поскольку частное строительство происходит интенсивнее. Подготовительные работы, связанные с пуском производства должны приходиться на межсезонный период. Наличие небольших запасов бетонной

продукции в этот период на складах будет нелишним, в связи с этим производство лучше начинать с марта-апреля. Быстрая окупаемость вложений капитала будет обеспечена при соблюдении данных условий, что позволит ускорить получение прибыли в виде наличных денежных средств.

При наличии частного бизнеса не в арендуемом, а собственном помещении, издержки на производство будут минимальными. Для изготовления 1 м³ бетона, потребуется около 2-3-х часов времени. В течение одного рабочего дня реально будет произвести 2-5 м³ изделий, причем посторонняя помощь не потребуется. Если производительность составит 1-2 м³ в день, то все расходы на оборудование можно окупить через месяц. При наладке регулярного производственного процесса по 3-5 м³ в день, то одним человеком возможно получение прибыли до 3 000 долларов каждый месяц, при этом правильное построение рынка сбыта имеет важное значение. Так как реализация продукции будет влиять на рентабельность данного бизнеса.

Можно использовать различные способы рекламы, они все полезны, например, давать объявления в местные газеты, раздавать визитки, размещать объявления на улице и т.п. Кроме того, следует сразу предлагать способы доставки продукции покупателям, что также приведет к успешной реализации блоков.

3.4 Повышение эффективности путем открытия мини-производства электродов

Одним из арендаторов складских помещений предприятия является строительная база, на территории которой есть несколько торговых точек продажи сварочного оборудования, соответственно, существует возможность реализации произведенных электродов в данных торговых точках.

Для производства электродов необходимы следующие материалы: мел, жидкое стекло, проволока диаметром 3 мм.



Рис.3.6 Материалы для производства электродов

Изготовление происходит в несколько этапов. Отрезается проволока длиной примерно 40см и зачищается до блеска для адгезии с обмазочным раствором. Дробленый до порошкового состояния мел засыпается в емкость и заливается жидким стеклом и размешивается до получения однородной массы. В этот раствор на нужную длину опускается заготовка из проволоки. После этого сушится в подвешенном состоянии до полного высыхания. Сварочный электрод готов к применению.

Приобретение линии для производства электродов – 1 500 000 руб. Доставка, оснащение, запуск, сырье, оплата труда (2-ое рабочих), упаковка, реклама, сбыт – от 500 000 рублей до 1 000 000 рублей.

Для начала мы выяснили среднюю цену электродов в своем регионе. Она составляет 380 руб. за 5 кг D3мм. Соответственно 1 кг стоит около 76 рублей в розницу. Оптовая цена сбыта составляет около 50 рублей за килограмм.

Загруженность линии не в полную мощность – 500 кг / сутки.

Далее:

500 кг * 50 руб. = 25 000 руб. (прибыль за смену)

25 000 руб. * 30 смен = 750 000 руб. (общая прибыль за 30 смен)

Чистая прибыль в месяц или 30 смен:
 750 000 / 30% = **225 000 руб.** Сроки окупаемости предложенного

производства составят 1-2 года. Денежные средства на осуществление мероприятия могут быть получены с остатка прибыли от реализации основной деятельности предприятия (сдача помещений в аренду), поскольку предприятие устойчиво и стабильно, деятельность приносит достаточный доход.

Сводную информацию рассмотрим в таблице 3.10.

Таблица 3.10 Показатели эффективности размещения производства электродов

№	Наименование	Цена, руб.
1	Приобретение линии для производства электродов	1 500 000
2	Доставка, оснащение, запуск, сырье, оплата труда (2-ое рабочих), упаковка, реклама, сбыт	500 000- 1 000 000
3	Общая прибыль, в месяц	750 000
4	Чистая прибыль, в месяц	225 000

Как видно из таблицы, чистая прибыль от производства в месяц составляет 30 %, что свидетельствует о высокой рентабельности предлагаемого производства. Отообразим наглядно на рисунке 3.6.

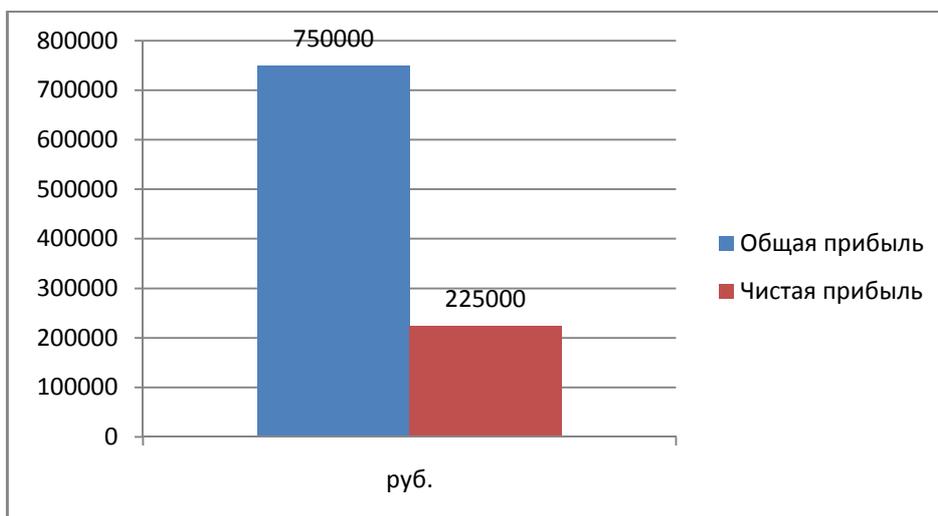


Рис. 3.7 Сравнение общей и чистой прибыли

Рассмотрим итоговые показатели от внедрения производства электродов в таблице 3.11.

Таблица 3.11 Экономическая эффективность размещения производства электродов

№	Показатель	2015 г. факт	по проекту	+/-	%
1	Выручка от реализации работ	17951	18701	750	104,2
2	Себестоимость работ	13559	14084	525	103,9
3	Валовая прибыль	4392	4617	225	105,1
4	Уровень рентабельности, %	+29,1	+33	+3,9	-

Как видно из таблицы, внедрение производства электродов способно повысить уровень рентабельности до 33 % и увеличить валовую прибыль на 225 тыс. руб. за год. Графически данные отображены на рис.3.8.

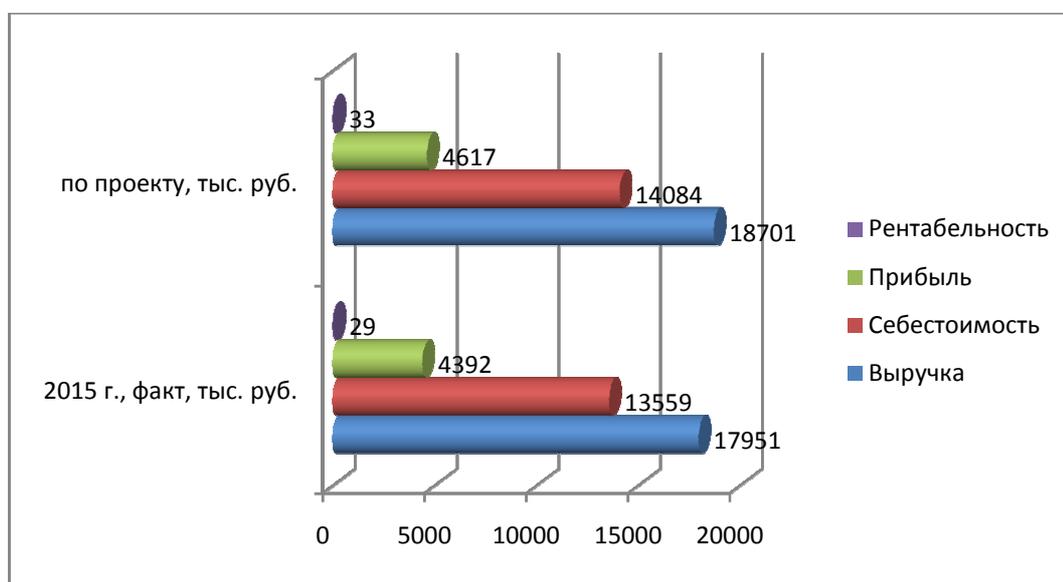


Рис. 3.8 Экономическая эффективность от размещения производства электродов

Все из выше предложенных мероприятий способны принести прибыль в ходе своей реализации, все из них являются рентабельными. Рассмотрим подробнее эффективность всех предложенных мероприятий (табл.3.12), направленных на повышение финансово – экономической деятельности предприятия. за основу берутся фактические данные 2015 года.

Таблица 3.12 Сводные показатели экономической эффективности предложенных мероприятий (производство газобетона и электродов)

№	Показатель	2015 г. факт	по проекту	+/-	%
1	Выручка от реализации работ	17951	19326	1375	107,7
2	Себестоимость работ	13559	14534	975	107,2
3	Валовая прибыль	4392	4732	340	107,8
4	Уровень рентабельности, %	+29,1	+36,9	7,8	-

Графически данные можно отобразить на рис.3.9.

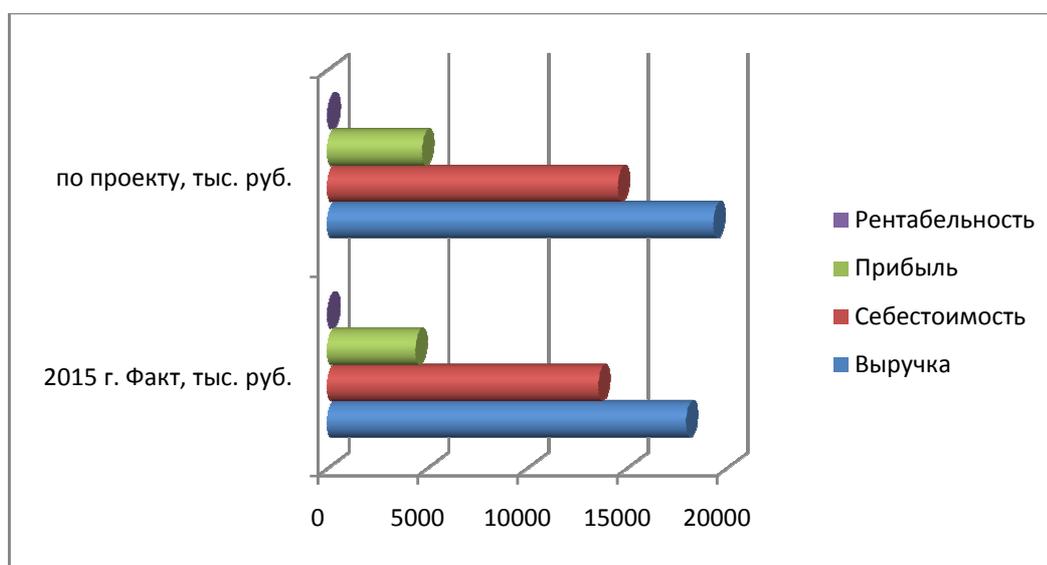


Рис.3.9 Сводные экономические показатели эффективности

Таким образом, подводя общий итог, можно констатировать, что принимая во внимание все предложенные мероприятия для ОАО «Молтранс», направленные на повышение эффективности его коммерческой деятельности являются более чем целесообразными, так в результате внедрения производства газобетона и электродов, выручка предприятия от реализации может увеличиться сразу на 1375 тыс.руб.

При этом, планируемый объем валовой прибыли от реализации электромонтажных работ по проекту составит 4732 тыс.руб., что на 7,8 % больше аналогичного показателя 2015 финансового года, за счет чего также увеличится уровень рентабельности деятельности на 7,8 % и остановится на

отметке 36,9 %. Исходя из этого, можно в очередной раз отметить эффективность рекомендуемых мероприятий.

Выводы

В дипломной работе рассмотрены теоретические и практические вопросы по повышению эффективности коммерческой деятельности. Объектом работы послужило Открытое акционерное общество «Молтранс» города Ижевска. Как известно, в условиях рыночной экономики, основной целью деятельности организаций является получение прибыли. ОАО «Молтранс» не исключение. Приоритетным направлением деятельности рассматриваемой организации является удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли за счет сдачи в аренду помещений предприятиям и организациям.

Предметом исследования в дипломной работе были мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности ОАО «Молтранс».

В завершение исследования можно сделать выводы, что за анализируемый период ОАО «Молтранс» увеличило выручку на 14,78%, а себестоимость оказанных услуг в 2015 году снизилась на 1 623 тыс.руб., чем в 2013 году. Увеличение показателей от реализации связано с увеличением количества сдаваемых в аренду площадей. Уровень рентабельности в 2015 году значительно вырос. Это говорит об уровне доходности предприятия, его прибыльности. В связи с этим, повышение рентабельности предприятия является ключевым направлением деятельности по оптимизации расходов и повышению доходов. В целом от реализации услуг получена прибыль 4392 тыс. руб. Дебиторская задолженность в 2015 году составляет 5 769 тыс. руб., этот показатель намного выше, чем в 2013 году. Налоги в бюджет в течение отчетного периода уплачивались вовремя. Страховые взносы во внебюджетные фонды в течение года уплачивались вовремя, пени не начислялись, недоимки по взносам нет.

Анализируя показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств ОАО «Молтранс», можно сделать следующие выводы об эффективном использовании ресурсов и капитала ОАО «Молтранс», в 2015 году финансовое положение организации стало более устойчивым, чем в 2013 году.

Основной прирост денежных средств произошел от текущей деятельности. Это говорит, что арендаторов ОАО «Молтранс» стало больше. В 2014 г. и 2015 г. проводились строительные работы, в связи с чем увеличилась площадь сдаваемых в аренду помещений, но и возросли затраты. Не смотря на то, что чистые денежные средства показывают неравнозначную динамику, самый высокий показатель был в 2014 году, остаток денежных средств на конец отчетного периода, по сравнению с 2013 г., вырос на 285 тыс. руб.

Анализируя показатели ликвидности ОАО «Молтранс», наблюдается рост текущей и быстрой ликвидности, а так же их высокое значение, что говорит о своевременном покрытии срочных обязательств организации, но также наблюдается снижение абсолютной ликвидности, что говорит о снижении свободных денежных средствах ОАО «Молтранс». Этот показатель ниже нормы. Рост остальных показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость ОАО «Молтранс» показал, что в данной организации наблюдается абсолютная финансовая устойчивость в анализируемых периодах, запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, ситуация в организации стабильна, и ОАО «Молтранс» не зависимо от заемных средств.

ОАО «Молтранс» в 2015 г. продолжило работы по ремонту офисных и складских помещений, благоустройству территории, улучшению условий труда работников. Перспективы развития ОАО «Молтранс» заключаются в строительстве складских помещений. В целях энергосбережения в складских помещениях продолжается монтаж вентилируемых фасадов, с утеплением, во

всех зданиях идет замена деревянных окон на стеклопакеты, замена ламп на светодиодные.

В работе были рассмотрены мероприятия по повышению эффективности деятельности по сдаче в аренду складских помещений. Таким мероприятием является ответственное хранение. На сегодняшний день договоры ответственного хранения готовы заключить в среднем на сумму 2500000 руб. Даже небольшая часть арендаторов, согласных в данное время на договор ответственного хранения, способна принести дополнительную прибыль предприятию. Возможно, при успешном внедрении и применении новшества желающих заключить договор ответственного хранения появится больше, что значительно повысит уровень прибыли получаемой предприятием и позволит ему быть более успешным и устойчивым.

Также в работе предложены практические пути повышения эффективности, такие как производство газо- и пеноблоков и производство электродов. В результате внедрения данных видов производства предприятие может получить дополнительный доход при минимальных затратах, что повлияет положительным образом на благополучие деятельности, повысив устойчивость.

Основными факторами риска, связанными с деятельностью организации являются падение спроса на аренду помещений и снижение цены.

В целях поддержания финансовой устойчивости организации мной были выдвинуты следующие предложения:

Для предотвращения увеличения дебиторской задолженности, заключать дополнительные соглашения с «покупателями» о сроках оплаты и штрафных санкциях за нарушение договора аренды, а так же применять скидки, величина которых зависит от срока арендной платы, либо скидки при единовременном внесении предоплаты аренды за несколько месяцев вперед.

Для повышения оперативности учета, его достоверности, автоматизации расчетов, автоматизации отчетных форм, ускорения обработки первичных документов, уменьшения трудоемкости работы необходимо заняться автоматизацией бухгалтерского учета ОАО «Молтранс», а именно с «1С: Бухгалтерия 7.7» перейти на «1С: Бухгалтерия 8».

Для своевременного ознакомления с изменениями в законодательстве, в области бухгалтерского учета и отчетности и корректировки в соответствие с ними учетной политики установить программу «Консультант плюс». Для этого пригласить специалиста по программному обеспечению.

Для достижения полноты использования возможностей программы, а так же для повышения квалификации работников необходимо направить их для обучения, прохождения курсов и посещения соответствующих семинаров.

Так как организация не занимается рекламной деятельностью, периодически выпускать рекламу и размещать объявления в средствах массовой информации. Таким образом увеличить число арендаторов.

Обобщая результаты учета и проведения контроля финансовых результатов организации можно сделать вывод о том, что финансовое положение ОАО «Молтранс» устойчивое, стабильное и не зависимо от заемных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ, принятая всенародным голосованием 12.12.1993
2. Гражданский Кодекс РФ (часть 2) от 30.01.96 № 14(действующая редакция)
3. Налоговый Кодекс РФ (часть 2) от 05.08.2000 г. № 118 (действующая редакция)
4. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ (действующая редакция)
5. Федеральный закон от 06.12.11. г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
6. Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебное пособие/Р. А. Алборов – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003г.-356с.
7. Амосова В.В., Гукасян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014. – 736 с.
8. Аксёнов А.П. Экономика предприятия / А.П. Аксёнов. – М.: Кнорус, 2014. – 352 с.
9. Анисимов А.А., Артемьев Н.В. Макроэкономика / А. А. Анисимов, Н. В. Артемьев. – М.: Юнити, 2013. - 600 с.
10. Анализ инвестиционной привлекательности организации / Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010.
11. Васильев Ю.В., Малеева А.В., Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Кнорус, 2013г. – 720 стр.

- 12.Грязнова, А.Г. Финансы [Текст]: учебник / А.Г.Грязнова.-2-е изд., изм.-М.: Издательство НОРМА, 2011.-540 с.
- 13.Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия . – Минск: Совр. Школа, 2010.
- 14.Ефимова О.Е. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. – М.: Омега-Л, 2010.
- 15.Ковалев. В.А. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. М.:Прспект, 2013г. – 334 стр.
- 16.Любушкин Н.П. Экономический анализ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:Юнити, 2010
- 17.Максимова В.Ф. Экономическая теория / В.Ф. Максимова. – М.: Юрайт, 2014. – 580 с.
- 18.Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2010. – 536 с.
- 19.Николаева И.П. Экономическая теория / И.П. Николаева. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 328 с.
- 20.Румянцева Е.Е. Экономический анализ : Учебник. – М.: Рагс, 2010.
- 21.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М.,2010.– 281- 286 с.
- 22.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. – 8-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011.
- 23.Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010.
- 24.Савицкая Г.В. Экономический анализ. – 14-е изд. – М.:ИНФРА-М,2011.
- 25.Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности : методологические аспекты : Монография. – М.: ИНФРА-М, 2011.

- 26.Сацук Т.П., Полякова И.А., Ростовцева О.С. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность. М.: Кнорус, 2014г. – 280 стр.
- 27.Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия :Учеб.пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика: Инфра- М, 2010.
- 28.Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник. – М.: ИНФРА – М, 2010.
- 29.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2010 – 39-42 с.
- 30.Чалдаева Л.А. Экономика предприятия. Серия:Бакалавр. Академический курс. М.:Юрайт, 2014г. – 416 стр.
- 31.Экономика фирмы (организации, предприятия) / Под ред. Т.Г Попадюк. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 296 с.