МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

Кафедра экономики предприятия,

регионального и кадрового менеджмента

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

ФАКТОРЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И

СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК

Работу выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Е. А .Веснинова

(подпись, дата)

Факультет экономический курс 2

Направление 38.05.01 – Экономическая безопасность

Научный руководитель

преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А. В. Коваленко

(подпись, дата)

Нормоконтролер:

преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д. Н. Ванян

(подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc515921277)

[1 Теоретико-методические аспекты исследования основных концепций роста эффективности производства 5](#_Toc515921278)

[1.1 Сравнительный обзор базовых теорий эффективности производства 5](#_Toc515921279)

[1.2 Методические подходы к факторному анализу снижения издержек и эффективности производства 8](#_Toc515921280)

[2 Факторный анализ и оценка эффективности производства на примере ОАО «Управляющая компания камаглавстрой» 13](#_Toc515921281)

[2.1 Характеристика микро- и макросреды предприятия 13](#_Toc515921282)

[2.2 Динамика ключевых финансово-экономических показателей деятельности ОАО «УК КГС» и их оценка. 16](#_Toc515921283)

[2.3 Факторный анализ и оценка эффективности производства. 22](#_Toc515921284)

[3 Пути повышения эффективности производства ОАО «УК КГС» 27](#_Toc515921285)

[3.1 Основные направления диверсификации факторов роста эффективности производства в ОАО «УК КГС» 27](#_Toc515921286)

[3.2 Мероприятия, обеспечивающие снижение издержек в ОАО «УК КГС» 32](#_Toc515921287)

[Заключение 40](#_Toc515921288)

[Список использованных источников 42](#_Toc515921289)

[Приложение А Показатели финансового состояния 44](#_Toc515921290)

[Приложение Б Анализ динамики финансовых результатов ОАО «УК КГС» 46](#_Toc515921291)

[Приложение В Отчет о финансовых результатах за 2015-2016 гг. 47](#_Toc515921292)

# ВВЕДЕНИЕ

Эффективность производства является главнейшим экономическим показателем, который отображает степень рациональности применения ресурсов. Как и в экономической категории, в эффективности производства имеет место быть действие множества объективных экономических законов и представлена одна из основных сторон общественного производства – его результативность. В самом общем виде под эффективностью производства понимается соотношение полезного итога и затрат, которые были созданы для его достижения. Все без исключения явления и процессы хозяйственной деятельности компаний пребывают во взаимосвязи и обусловленности. Любое проявление возможно анализировать равно как первопричину и равно как итог. К примеру, эффективность работы возможно анализировать, с одной стороны, как причину перемены объема производства, уровня её себестоимости, а с иной – равно как итог перемены уровня механизации и автоматизации изготовления, модернизации организации труда и т. д.

Каждый эффективный показатель находится в зависимости от множества различных условий. Чем более подробно изучается воздействие факторов на величину результативного показателя, тем конкретнее итоги анализа и оценка качества деятельности компаний. При анализе необходимо иметь представление о роли каждого элемента основных фондов в производственном процессе, физическом и моральном их износе, факторах, влияющих на пользование основными фондами. Можно раскрыть методы, направления, при помощи которых повышается отдача использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая понижение издержек производства и повышение производительности труда. Большая часть предприятий старается максимизировать доход, а это невозможно в отсутствии рассмотрения себестоимости продукции, единичных расходов на создание и реализацию продукта, выявления резервов сокращения себестоимости и введения рекомендаций согласно уменьшению расходов на предприятии. Только лишь совокупно проанализировав расходы на изготовление, верно устанавливая запасы их уменьшения, компания сумеет достигнуть собственной цели и никак не окажется в проигрыше собственным конкурентам.

Актуальность выбранной темы работы не вызывает сомнений, так как в настоящее время активизировался интерес предприятий к исследованию и использованию на практике сведения анализа с целью роста производительности деятельности фирмы. В связи с экономическим упадком в стране к предприятиям предъявляются высокие условия к исследованию запасов увеличения эффективности производства. Это и предопределило объект и предмет темы курсовой работы, а также её цель и задачи.

Цель курсовой работы – анализ факторов роста эффективности производства и снижение издержек на примере ОАО «УК КГС».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– рассмотреть аспекты основных концепций роста эффективности производства;

– выяснить какие существуют факторы и оценки эффективности предприятия;

– провести факторный анализ управления финансово-эконмическими показателями деятельности ОАО «УК КГС»;

– оценить эффективность управления текущими финансовыми потребностями и собственными оборотными средствами предприятия;

– выявить пути повышения эффективности и мероприятия, обеспечивающие снижение издержек производства.

Объектомисследования данной курсовой работы является непосредственно ОАО «УК КГС».

Предметом – является методика анализа хозяйственной деятельности и практика применения ее в управленческой деятельности предприятием.

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников и приложения.

## 1 Теоретико-методические аспекты исследования основных концепций роста эффективности производства

## 1.1 Сравнительный обзор базовых теорий эффективности производства

В буквальном смысле слова «эффективный» значит «дающий эффект, приводящий к необходимым результатам, действенный». Слово «эффективность» имеет следующее значение – условный эффект, результативность процесса, операции, плана, результата к расходам, затратам, обусловившим, обеспечившим его получение. Экономическая эффективность – базовая категория теории и практики принятия управленческих решений о инвестировании средств в становление производства. Эффективность производства считается одной из основных характеристик хозяйственной деятельности человека. Она носит многоаспектный и многоуровневый характер [18].

Различают эффективность процесса воспроизводства в целом и отдельных его фаз: производства, распределения, обмена и пользования. Выделяют эффективность всей экономики страны, отдельных ее секторов экономики, предприятий и эффективность хозяйственной деятельности отдельного сотрудника. Зная активное становление интернациональных интеграционных процессов, определяют эффективность внешнеэкономических взаимосвязей и крупного мирового хозяйства. Эффективность, в данном смысле, постоянно связана с практикой. Она становится мотивированным ориентиром управленческой деятельности, подталкивает данную деятельность в русло обоснованности, потребности, оправданности и достаточности. Эффективность как понятие означает результативность. Как категория она имеет две стороны – высококачественную и количественную. Качественная сторона отображает ее логическое, теоретическое содержание, иными словами сущность категории. Количественная сторона раскрывает влияние закона экономии времени, непосредственно, отображает экономию времени при достижении целей общественного производства в ходе всего воспроизводственного процесса и на отдельных его фазах в масштабе всего этнического хозяйства, отдельных его регионов, секторов экономики, хозяйственных субъектов. Результативность хозяйственной деятельности на разных стадиях производства измерялась по-разному. На доиндустриальной стадии, когда, как принято, властвует ручной труд, природным измерителем отдачи издержек служит выработка живого труда. На промышленной стадии, подходящей стала новая тенденция: живой труд вытесняется машинами, иными словами овеществленный их труд. В конечном счете, на постиндустриальной стадии экономики более превалируют издержки на средства производства, в специфики в безлюдном и необитаемом производстве. При таком варианте главное значение имеет новейший показатель «эффективность производства».

В годы финансовой политической деятельности СССР эффективность в большие степени рассматривалась как количественный показатель экономики, определяющий планомерные взаимосвязи и количественные соответствия между расходами социалистического общества на расширение и обыденное воспроизводство основных фондов и получаемыми от них плодов. Конкретный результат серьезных инвестиций – ввод в действие производственных мощностей и непроизводственных объектов, окончательный результат – прирост продукции и вещественных услуг, ну а в целом – прирост государственного заработка. Созданные российскими экономистами теория и методы определения экономической эффективности подтверждают выбор превосходных разновидностей капиталовложений на стадиях перспективного и текущего планирования и проектирования, кроме того непосредственно в ходе управления предприятиями, отраслями и всеохватывающими мотивированными программами становления экономики [19]. Результат производственных серьезных инвестиций в масштабе этнического хозяйства, его секторов экономики, кроме того отдельных подотраслей, проявляется в подъеме продукции валовой и конечной, а также незапятнанной в стоимостном и натуральном выражении; эффективность же измеряется отношением результата продукции к вызвавшим его расходам (инвестициям). В тех секторах экономики и подотраслях, также на предприятиях, где незапятнанная продукция не исчислялась, в виде показателя эффекта применялась прибыль, а эффективность воспринималась как отношение прибыли к стоимости фондов или отношение прироста прибыли к приросту стоимости фондов. Однако, на наш взгляд, количественно данный показатель не отображает всей экономической эффективности, т. к. не включает ощутимой доли незапятнанного продукта (зарплату, общественные фонды употребления), но позволяет судить о ее качественной динамике роста. Эффект непроизводственных серьезных инвестиций выражается в подъеме услуг, удовлетворяющих непроизводственные социально-культурные потребности (жилищные, бытовые, образование, здравоохранение), а эффективность измеряется отношением естественных результатов (площадь жилых домов, количество мест в школах, число коек в поликлиниках и т. п.) к расходам.

Мы считаем, что в настоящее время представление об эффективности производства немного изменилось. В экономической литературе встречаются различные трактовки категории эффективности производства так именуемого расширительного типа. Например, отдельные разработчики, определяя эффективность производства, акцентируют внимание, что она выражает дела между людьми по поводу планомерного применения производственных ресурсов общества и охарактеризовывает их отдачу отталкиваясь от убеждений объективно обусловленной цели общественного развития, определяемой основным экономическим законом. Следует осознавать, что суть экономической эффективности – абсолютно не в цифровых, условных величинах между затратами и итогом, а представляет собой сами дела по производству, рассредотачиванию и обмену, обуславливающие снижение потерь для получения позитивного результата. Эффективность производства экономическая категория и осознавать ее исключительно как группу соизмерительного или количественного порядка, предназначенную для сопоставления издержек с плодами, неправомерно.

Поэтому, нам постоянно необходимо помнить при выяснении сути категории, что не способы расчета характеризуют ее понятие и содержание, а наоборот, финансовое содержание категории характеризует методы ее расчета. Таким образом, экономическая эффективность – одно из более общих и обобщающих понятий экономики – непростая социально-экономическая категория воспроизводства, отражающая отношение между ценностями благ, которые произведены, и ценностями благ, от производства которых пришлось отказаться ввиду их большей другой цены.

## 1.2 Методические подходы к факторному анализу снижения издержек и эффективности производства

Количество продукта, которое предприятие способно порекомендовать на рынке, находится в зависимости от степени издержек (расходов) на его изготовление и стоимости, согласно каковой продукт станет реализовываться на рынке. Из этого вытекает, то что понимание издержек на создание и реализацию продукта считается одним из основных критериев эффективного хозяйствования предприятия.

С целью развития эффективной концепции учета издержек, нам следует в первую очередь грамотно систематизировать затраты, произведенные в ходе реализации хозяйственной деятельности. Уменьшение издержек, во-первых, считается важным источником увеличения доходов предприятия, а, таким образом, повышения объема средств, направляемых на увеличение, промышленное техперевооружение производства, исследование и введение новейших типов продукции, на общественное обеспечение членов рабочего класса и удовлетворение интересов собственника. Во-вторых, гарантирует вероятность снижения стоимости на изделие, а это важное условие эффективной борьбы на рынке. Сокращение цен дает возможность предприятию заинтересовать наибольшее количество потребителей, завоевать значительную часть на рынке услуг, потеснив соперников и повысить всеобщее изобилие доходов за счет увеличения объемов продаж. В-третьих, понижает необходимость в оборотных средствах, что дает возможность повысить затраты на производственные и социальные потребности предприятия [12]. Возможности уменьшения издержек производства выделяются и анализируются согласно двум направлениям: по источникам и по факторам. Под источниками понимаются издержки, за счет экономии которых имеют все шансы быть снижены затраты производства. Главными источниками сокращения издержек создания и реализации продукта считаются: сокращение затрат на оплату труда, снижение материалоемкости продукции, снижение внепроизводственных расходов и потерь, сокращение затрат на управление и обслуживание производства, ликвидация непроизводительных расходов и потерь. Факторы – это технико-экономические требование, под воздействием которых меняются издержки. Под влиянием подобных обстоятельств возникают резервы сокращения издержек производства [21].

Экономические факторы более подробно содержат все без исключения компоненты процесса производства – ресурсы, объекты труда и непосредственно труд. Они отображают ключевые направления деятельность коллективов предприятий в области понижения издержек производства: увеличение производительности труда, введение ведущий техники и технологии, лучшее применение оснащений, удешевление заготовки и оптимальное применение объектов труда, снижение административно-управленческих и иных накладных затрат, снижение брака и устранение непродуктивных затрат и потерь. Экономия, обусловливающая практическое сокращение издержек, рассчитывается согласно следующему составу факторов:

1. Повышение технического уровня производства. Это введение новейшей, современной технологии, механизирование и автоматизирование производственных процессов; усовершенствование применения и использование новейших типов сырья и материалов; перемена конструкции и технических черт изделий; другие факторы, увеличивающие технический уровень производства. Согласно этой группе анализируется воздействие на первоначальную стоимость научно-технических достижений и современного навыка. По каждому мероприятию рассчитывается экономический эффект, который проявляется в уменьшении расходов на производство. Экономия от осуществления мероприятий определяется сравнением величины затрат на единицу продукции до и после внедрения мероприятий и умножением полученной разности на объем производства в планируемом году, как это показано в формуле (1):

Э = (Сс - Сн) \* Ан, (1)

где, Э – экономия прямых текущих затрат;

Сс – прямые текущие затраты на единицу продукции до внедрения мероприятия;

Сн – прямые текущие затраты после внедрения мероприятия;

Ан – объем продукции в натуральных единицах от начала внедрения мероприятия до конца планируемого года.

2. Совершенствование организации производства и труда. Сокращение издержек производства возможно в следствии модификации в организации производства, формах и способах работы при формировании специализации производства; улучшения управления созданием и уменьшения расходов на него.

3. Изменение объема и структуры продукции. Эти действия могут послужить причиной условного сокращения относительно-стабильных затрат (помимо амортизации), сокращению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и набора продукции, увеличению её качества. С повышением объема производства их число на единицу продукции понижается, что приводит к уменьшению её себестоимости, формула (2):

, (2)

где Э – экономия условно-постоянных расходов, тыс. р.;

Т – темп прироста товарной продукции по сравнению с баз. годом, %;

Пс – сумма условно-постоянных расходов в базисном году, тыс. р.

4. Улучшение пользования природными ресурсами. Здесь предусматривается: перемена состава и качества материала; изменение продуктивности месторождений, объемов предварительных работ при добыче, методов добычи природного сырья; модифицирование иных естественных условий. Эти факторы отображают воздействие природных обстоятельств на величину переменных трат.

5. Отраслевые и прочие факторы. К ним принадлежат: введение и осваивание новейших цехов, производственных единиц и производств, организация и осваивание производства в функционирующих объединениях и на предприятиях; другие факторы. Следует рассмотреть запасы уменьшения себестоимости в следствии ликвидации устарелых и ввода новейших цехов и производств в наиболее значительной технической базе, с наилучшими финансовыми признаками, формула (3):

(3)

где Эп – изменение затрат на подготовку и освоение производства, тыс. р.;

С0, С1 – суммы затрат базисного и отчетного года, тыс. р.;

Д0, Д1 – объем товарной продукции баз. и отчет. года, тыс. р.

Мероприятия в области увеличения эффективности производства ориентированы на повышение прибыли, сокращение издержек, и, в свою очередность, роста степени рентабельности производства [5]. Для материалоемких отраслей более свойственным считается экономия материальных ресурсов, для трудоемких – увеличение производительности труда, для фондоёмких – усовершенствование применения ключевых производственных фондов, для энергоемких – сбережение горючего и энергии. Значит, чем больше фондоотдача, материалоотдача, зарплатоотдача, эффективность труда, уровень применения производственной силы и ниже фондоёмкость, материалоемкость, зарплатоёмкость производства продукции, тем эффективнее деятельность предприятия.

Таким образом, по нашему мнению, сравнение издержек и результатов хозяйственной деятельности – суть экономики, так как результативность деятельности предприятия возможно оценить по достоинству только лишь посредством соизмерения затрат и результатов. Нежели больше эффект и меньше расходы, тем выше экономическая эффективность производства, и наоборот. В нынешних обстоятельствах рыночных взаимоотношений, где любое предприятие старается максимизировать собственную выручку, следует уделить интерес подробному рассмотрению последствий производственно-хозяйственной деятельности предприятия, раскрытию и мобилизацию абсолютно всех существующих запасов, а кроме того установлению факторов увеличения производительности производства с учетом особенности работы фирмы. Следует кроме того осознавать, то что перечисленные мероприятия обязаны прокладываться совокупно с целью достижения лучшего результата.

### 2 Факторный анализ и оценка эффективности производства на примере ОАО «Управляющая компания камаглавстрой»

### 2.1 Характеристика микро- и макросреды предприятия

Внешнюю сферу предприятия определяют такие условия и силы, которые оказывают большое влияние на возможность организации определять и удерживать успешное сотрудничество с покупателями. Данные факторы и силы никак не подвластны непосредственному управлению со стороны компании. Различают микро и макровнешнюю среду предприятия. Микровнешняя среда (сфера непосредственного влияния) содержит в собственной структуре комплекс субъектов и факторов, напрямую действующих на возможность компании обслуживать собственных покупателей. Под макровнешней средой (сферой косвенного воздействия) подразумевается комплекс больших социальных и природных условий, какие влияют на все без исключения субъекты микровнешней среды прямым способом и, включают в свой состав: политические, общественно-экономические, правовые, научно-технические, культурные и природные факторы [6].

Открытое акционерное общество «УК КГС» было основано в соответствии с Гражданским кодексом РФ, частью 1, принятым Государственной Думой 23 августа 1963г., Федеральным законом Российской Федерации, именуемым далее Федеральный Закон и действующим законодательством Российской Федерации. ОАО «УК КГС» одна из крупнейших проектно-строительных компаний в Приволжском округе. Основным направлением деятельности является строительство и реконструкция промышленных зданий и сооружений, строительство жилых домов и объектов городской инфраструктуры, а также производство строительных материалов. В состав компании входят подразделения по проектированию, строительству, монтажу инженерных сетей и технологического оборудования, управлению механизации и транспорта и др. ОАО «УК КГС» является основным обществом, имеет дочерние и зависимые общества, которые совместно со своими аффилированными лицами образуют холдинг. Стратегию предприятия определяют и принимают управленческие решения менеджмент и Совет директоров «Камаглавстрой». Предприятия, активы которых консолидированы в Группе, работают под оперативным руководством управляющих компаний, дифференцированных по основным сегментам бизнеса. В настоящее время ведутся работы по строительству жилья и объектов соцкультбыта в городе Нижнекамске, а также принимаем непосредственное участие в строительстве следующих объектов: ОАО «ТАНЕКО»–«Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов»; ООО НШЗ «ЦМК»: В ООО «УМС-НК» численный состав работников составляет 262 человека, из них: (ИТР – 85 человек, рабочие – 177 человек). За годы своего существования на рынке, компания стала лидером в своей отрасли в г. Нижнекамск. На долю компании приходится около 60% рынка оказания услуг по строительству и ремонту автомобильных дорог. Чрезвычайных угроз от поставщиков продукции для предприятия нет. Имея ООО «УМС-НК» в качестве своего официального дилера, предприятия-поставщики заинтересованы в обоюдовыгодном сотрудничестве: темпы реализации услуг компанией ООО «УМС-НК» неуклонно растут и в большинстве случаев определяют и темпы реализации своей продукции компаниями-поставщиками.

В настоящее время сложилась ситуация, когда у предприятия нет конкурентов, которые могли бы противостоять ему одновременно по всем направлениям его деятельности. В состав основных направлений деятельности компании входит предоставление услуг в виде: строительства, обслуживания и ремонта автомобильных дорог, пешеходных тротуаров, и иных объектов автомобильной инфраструктуры; строительства фундаментов и бурение водяных скважин; разработке гравийных и песчаных карьеров. Не будет преувеличением, если сказать, что полгорода Нефтекамска построено на растворе и бетоне изготовленным этим предприятием. В настоящий период ассортимент издаваемой продукции насчитывает более 300 наименований железобетонных изделий и систем для постройки объектов жилищного, индустриального, общественного и культурного значения. ОАО «УК КГС» принимает участие во всех важнейших стройках города. Цель предприятия – организация эффективной производственно-хозяйственной деятельности согласно развитию рынка строительно-монтажных работ, продукции, услуг, приобретение доходов и осуществление на их базе социально-финансовых интересов акционеров и рабочего коллектива, введение научно-технического прогресса, новейшей технической и ведущий технологии, механизации, автоматизации производственных и управленческих действий. Степень промышленной оснащенности компании устанавливает результативность приготовления продукта главным производством, обуславливает возможность ритмичности её выпуска с установленными потребительскими особенностями. Техническую укомплектованность предприятия можно расценивать с точки зрения изготовления того или иного продукта на основе уже имеющегося или с точки зрения компании новейшего производства.

Таким образом, разрешение экономических, социальных и иных вопросов предприятия напрямую связано со стремительным техническим прогрессом производства и применением его достижений в абсолютно всех сферах хозяйственной деятельности. На предприятии он осуществляется тем эффективней, чем безупречнее на нем техническая оснащенность создания, под которой подразумевается совокупность конструкторских, технологических и организационных мероприятий, которые обеспечивают разработку и осваивание изготовления разных типов продукции, а также усовершенствование издаваемых изделий. Общество самостоятельно планирует собственную производственно-хозяйственную деятельность. Базу проектов составляют контракты, заключаемые с потребителями услуг Общества, а кроме того поставщиками материально-технических и других ресурсов.

## 2.2 Динамика ключевых финансово-экономических показателей деятельности ОАО «УК КГС» и их оценка.

Финансовые результаты деятельности компании находят отражение в концепции характеристик. Огромное число показателей, определяющих финансовые результаты деятельности предприятия, формирует методичные трудности их системного рассмотрения. Финансовый результат деятельности предприятия проявляется в изменение величины его собственного капитала за отчётный период. Умение компании гарантировать постоянные увеличения своих денежных средств может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщено более значимые показатели финансовых результатов деятельности фирмы представлены на основании данных бухгалтерского баланса, «Отчета о прибылях и убытках». На данной стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках; устанавливаются взаимосвязи между показателями [4].

Для удобства проведения такого анализа нам целесообразно использовать уплотненный аналитический баланс, формируемый путем агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах, как это показано в таблице 1 (Приложение А). Проанализировав, становится очевидно, то что за период с 2013 по 2015 год произошло существенное повышение среднемесячной выручки, при этом апогей пришелся на 2014 год. Связанно это, в первую очередь, с наращиванием физических объемов производства и в соответствии с этим осуществлением товарного бетона, которое в свою очередь объединено с повышением темпов строительства на таком объекте как НПЗ (Нефтеперерабатывающий завод). В 2015 г. предполагалось увеличивать и далее размеры производства, но в завершении года случилось сокращение темпов производства. Из-за не очень благоприятных погодных обстоятельств никак не представлялось возможным изготовление товарного и конструктивного бетона, а кроме того изготовление железобетонных изделий. Помимо этого, во второй половине 2015 года случилось определенное затормаживание темпов постройки, из-за негативных последствий экономического кризиса. При рассмотрении характеристик платежеспособности и финансовой устойчивости, следует выделить повышение коэффициента общей платежеспособности с 2,91 в 2013г. вплоть до 3,29 в 2015г., что свидетельствует о повышении сроков возмещении обязанностей компании. Снизился показатель задолженности согласно иным компаниям, однако при этом существенно вырос коэффициент внутреннего долга.

Как благоприятный момент необходимо выделить сокращение коэффициента возмещения текущих обязательств оборотными активами с 1,88 в 2013 г. до 1,16 в 2015г. При этом уменьшился объем собственных денежных средств в обороте с 168 070 тыс. руб. в 2014 г. до 42 373 тыс. руб. в 2015г., равно как результат сокращение коэффициента состоятельности своими средствами с 0,39 (2013 г.) до 0,14 (2015 г.), что свидетельствует о уменьшении части активов компании, покрываемых за счет своего капитала. Исследование коэффициентов обеспеченности оборотными средствами и показатель оборотных средств в производстве за период с 2013 г. по 2015 год уменьшился, что свидетельствует о росте скорости оборачиваемости оборотных средств, вложенных в оборотные активы. Таким образом в 2013г. коэффициент обеспеченности оборотными средствами составлял 4,74 в 2015г. 3,84, коэффициент оборотных средств в производстве 1,22 в 2013 г. и 0,15 в 2015 г., что говорит о эффективности деятельность производственной и маркетинговой отраслей.

Показатели финансовых результатов (прибыли) определяют безусловную результативность хозяйствования предприятия согласно абсолютно всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, экономической и инвестиционной. Они оформляют базу финансового формирования компании и поддержания его экономических взаимоотношений с абсолютно всеми соучастниками коммерческого процесса [2].

Экономический потенциал предприятия можно проследить по приведенной ниже диаграмме. Из рисунка 1 видно, что за анализируемый период наблюдается положительная тенденция развития предприятия.

Рисунок 1 – Динамика экономического потенциала ОАО «УК КГС» за период 2013-2015 гг.

Чистая прибыль также претерпела существенные перемены, увеличившись с 84 780 тыс. руб. до 194 829 тыс. руб., то есть предприятие считается прибыльным. Среднегодовая стоимость основных средств в 2015 году увеличилась на 7 792 тыс. руб. или темп прироста составил 160,36%, и составила 12 651 тыс. руб. Среднегодовая стоимость оборотных средств или часть средств, вложенная в текущие активы, снизилось, по сравнению с предыдущим годом, на 60 591 тыс. руб. или на 16,24% и составила 312 294 тыс. руб. В отчетном 2013 году произошло уменьшение коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 8 оборотов или на 6,43% – со 130 до 121,63 оборота, что свидетельствует о менее эффективном использовании оборотных средств в производстве. Среднесписочная численность работников увеличилась на 21 человек и составила 307 человек. Эффективность труда в процессе производства уменьшилось на 16,53%, что является отрицательной тенденцией. Среднемесячная заработная плата уменьшилось на 12,99% и составила на конец 2015 года 14 804 тыс. руб.

С целью рассмотрения оценки степени и динамики характеристик финансовых результатов деятельности предприятия составим таблицу 2 (Приложение Б), рисунок 1.2 и таблицу 3, в которых применяются сведения отчетности предприятия из формы №2 (Приложение В).

Рисунок 1.2 – Динамики финансовых результатов ОАО «УК КГС» за период 2013-2015 гг.

В основном, по нашему мнению, это случилось из-за существенного повышения прибыли от реализации.

Для рассмотрения воздействия результатов прочей деятельности на балансовую прибыль, проведем исследование балансовой прибыли, предложенной в таблице 3. Экономический эффект деятельности хозяйствующего субъекта проявляется безусловным показателем прибыли. Финансовая результативность деятельность компании характеризуется относительными показателями – система показателей рентабельности, либо доходности (прибыльности), компании.[7]

Таблица 3 – Анализ балансовой прибыли ОАО «УК КГС» за 2013 – 2015 гг.(составлена автором)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | | | Абсолютное изменение, в тыс. руб. | Темп роста, в % | Удельный вес, в % | | Структурные изменения, в % |
| 2013 | 2014 | 2015 | 2014 | 2015 |
| Сальдо по основной деятельности | 117 045 | 246 397 | 253 840 | 7 443 | 103,021 | 23,6 | 27,1 | 3,5 |
| Сальдо по операционной деятельности | 113 087 | 240 879 | 247 272 | 6 393 | 102,654 | 23,0 | 26,4 | 3,4 |
| Балансовая прибыль | 84 780 | 181 478 | 194 829 | 13 351 | 107,357 | 17,4 | 20,8 | 3,4 |

Из данной таблицы нам очевидно, то что максимальное воздействие на балансовую прибыль оказало увеличение прибыли от операционной работы. Удельный вес результатов от операционной деятельности составил в 2015г. 26,4%, что на 3,4% больше, нежели в 2014 г. Что касается результатов от основной деятельности, то, равно как от операционной, они показали позитивное воздействие на доход до налогообложения. На практике выделена следующая группа показателей рентабельности, рассчитываемых на базе финансовой отчетности таблица 4.

Таблица 4 – Анализ рентабельности ОАО «УК КГС» за 2013 – 2015 гг.(составлена автором)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Алгоритм расчета по данным финансовой отчетности | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
| Рентабельность производства | (Стр.050ф.2/Стр.020 ф.2)\*100% | 26,68% | 30,82% | 37,15% |
| Рентабельность продаж | (Стр.050ф.2/Стр.010 ф.2)\*100% | 21,06% | 23,56% | 27,09% |
| Рентабельность активов | (Стр.140 ф.2/0,5\*(стр.300 ф.1на н.г + стр.300 ф.1 на к.г.)\*100% | 55,36% | 81,34% | 72,18% |
| Рентабельность собственного капитала | Стр.190 ф.2/0,5\*(Стр.490+640)ф.1 на н.г.+ (Стр.490+640)ф.1 на к.г \*100% | 116,29% | 136,31% | 164,76% |

Согласно приобретенным сведениям из таблицы 4 мы можем сделать соответствующие заключения: все без исключения показатели рентабельности обладают позитивной направленностью, а также говорят об эффективной работе предприятия. Высокие характеристики рентабельности изготовления говорят об успешной способности организации и контроле уровня расходов, а кроме того о производительности ценообразования. Рентабельность продаж свидетельствует о довольно оптимальной окупаемости реализуемой продукции. Коэффициент рентабельности активов свидетельствует о том, что на каждую единицу стоимости денежных средств компания приобретает 72,18% прибыли (2015 год). Коэффициент рентабельности собственного капитала считается ключевым показателем для владельцев компании. Этот коэффициент довольно возвышен, а, следовательно, стоимость компании на рынке также достаточно высока.

Таким образом, исследование динамики и уровня показателей финансовых результатов продемонстрировали, что за 2015 гг. балансовая прибыль по отношению к 2014 г. увеличился в 194 829 тыс. руб., что привело к росту прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

## 2.3 Факторный анализ и оценка эффективности производства.

Методологической базой анализа финансовых результатов в обстоятельствах рыночных отношений является установленная для абсолютно всех предприятий, вне зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их развития и применения. Итоговым финансовым результатом деятельности предприятия считается балансовая прибыль (либо убыток). Единый финансовый результат отчетного года равен сумме прибыли от реализации продукции (работ, услуг), результата от иной реализации, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. Результат от прочей реализации включает реализацию основных средств, нематериальных активов, иного имущества [10].

В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются:

1. доходы, полученные (расходы понесенные) от долевого участия в совместных предприятиях;
2. доходы (расходы) по акциям, облигациями, и другими ценными бумагами;
3. от сдачи (получения) имущества в аренду;
4. суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций и в возмещение убытков;
5. другие доходы и расходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции [17].

В ходе планирования прибыли нам следует в качестве основы иметь расчеты выручки от реализации, прибыли и направлений её применения. План согласно доходам, создается на основании аналитического обобщения результатов, приобретенных в ходе изучения данных предшествующих периодов. В процессе рассмотрения плана по прибыли необходимо соотнести фактические сведения с плановым в целом и по единичным статьям, рассмотреть структуру прибыли. Затем необходимо сосредоточить внимание на тот факт, что форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» дает возможность выявить воздействие факторов не только на прибыль от продаж и резерв экономической прочности, но и на прибыль до налогообложения. Данные для оценки динамики прибыли до налогообложения и ее слагаемых приводятся в таблице 3. Сведенья, приведенные в таблице 3 о динамике и структуре прибыли до налогообложения и её слагаемых демонстрируют нам, что за прошедший промежуток с 2014 по 2015 год сумма прибыли возросла на 6 393 тыс. руб. или на 3,36%. Данный коэффициент по сравнению с периодом 2013 – 2014 года увеличился. Увеличение суммы дохода до налогообложения за 2015 год был определен опережающим ростом совокупной суммы выручки по сравнению с увеличением общей суммы затрат и уменьшением себестоимости. Общая сумма затрат в периоде с 2014 по 2015 г.г. возросла на 47 655 тыс. руб. то есть на 5,20%. Согласно сопоставлению, с аналогичным периодом предыдущих годов. Это послужило результатом повышения операционных расходов. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия в отчетном году, составила 194 829 тыс. рублей.

Главным источником формирования анализа прибыли от продаж товаров, услуг, продукции и т.д., представляет собой итоговый результат деятельности предприятия не только лишь в области производства, но и в области обращения. Вычисление прибыли от продаж (Пп) возможно представить в виде, формула (3):

Пп = В – Сс – К – Ур, (3)

где В – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);

Сс – себестоимость реализации товаров, работ, услуг;

К – коммерческие расходы;

Ур – управленческие расходы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию находится в зависимости от таких факторов как: объем реализации продукции; её структура; первоначальная стоимость и степень среднереализационных цен. Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: сокращение себестоимости приводит к надлежащему увеличению суммы прибыли, и наоборот. Трансформация уровня среднереализационных цен прямо пропорционально прибыли: при росте уровня цен сумма прибыли увеличивается, и наоборот [1].

Воздействие факторов объема продаж, структуры, ассортимента продаж и уровня расходов на 1 рубль продаж возможно рассчитать таким способом:

– воздействие на прибыль изменения объема продаж.

Темп прироста полной себестоимости обусловливается по формуле (4):

Сп1 / Спo – 1, (4)

где Сп1 и Спо - полная себестоимость соответственно отчетного и предыдущего года.

Для факторного анализа прибыли от продаж составляется таблица 4, по данным Приложения Б, В.

Проведем расчеты по данным таблицы 5 за 2015 год:

1. влияние на прибыль объема продаж:
2. влияние на прибыль изменения структуры и ассортимента проданной продукции:
3. влияние на прибыль изменения уровня затрат на 1 рубль проданной продукции:

Затраты на 1 рубль продаж предыдущий год

Затраты на 1 рубль продаж отчетный год =

Таблица 5 – Анализ прибыли от продаж, тыс. руб. (составлена автором)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Сумма, в тыс. руб. | | | Изменения, тыс.руб. | |
| 2013 | 2014 | 2015 | 2014/2013 | 2015/2014 |
| Выручка | 555 658 | 1 045 971 | 937 111 | 490 313 | -108 860 |
| Себестоимость | 438 613 | 799 574 | 683 271 | 360 961 | -116 303 |
| Прибыль от продаж | 117 045 | 246 397 | 253 840 | 129 352 | 7 443 |

Таким образом, на наш взгляд, максимальное положительное воздействие на сумму прибыли оказало повышение объема продаж продукции. За счет этого фактора прибыли от основных видов деятельности увеличилась на 11 500,35 тыс. руб. Динамика роста прибыли от продаж в период с 2013 по 2015 г.г. представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Динамика роста прибыли от продаж

Проделанный факторный анализ прибыли от продаж, финансовой и чистой прибыли дает нам возможность создать проект увеличения рентабельности производственное – финансовой деятельности, мобилизовав обнаруженные запасы. Теоретической основой экономического рассмотрения финансовых результатов деятельности компании служит установленная для абсолютно всех предприятий, вне зависимости от формы собственности, общая модель хозяйственного механизма предприятия в условиях рыночных отношений, базирующаяся на формировании прибыли согласно форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Она отображает свойственное абсолютно всем предприятиям, функционирующим в обстоятельствах рынка, единство целей деятельности, целостность показателей экономических результатов деятельности, слаженность процессов формирования и распределения прибыли, гармоничность системы налогообложения.

Важным этапом аналитической работы является обнаружение резервов увеличения прибыли. Основными источниками увеличения прибыли являются:

1. увеличение объема реализованной продукции;
2. снижение себестоимости;
3. повышение цен;
4. повышения качества [20].

Таким образом, освоение запасов роста прибыли без повышения производственных мощностей (в отсутствии добавочных финансовых вложений) повышает резервы его финансовой прочности. Проведённое исследование экономических результатов работы компании за отчетный год формирует основу с целью прогнозирования прибыли от продаж в будущем году.

## 3 Пути повышения эффективности производства ОАО «УК КГС»

## 3.1 Основные направления диверсификации факторов роста эффективности производства в ОАО «УК КГС»

Диверсификация считается одним из эффективных направлений стратегического формирования предприятия в условиях рынка. Значимость этого направления формирования предприятия определена следующими факторами: во-первых, "советская экономика сражалась за одно из первых мест в мире по уровню специализации производства" и основала большие монопродуктовые субъекты деятельности. Потребность адаптации к новейшим экономическим обстоятельствам справедливо вынуждает находить более выгодные сферы предложения сформированного производственного потенциала. Во-вторых, диверсификация производства считается инструментом межотраслевого перелива денежных средств и методом оптимизации структурных переустройств в экономике [3]. Уровни и темпы диверсификации напрямую связаны с финансовым состоянием и возможностями хозяйствующих субъектов, а также зависят от множества внешних факторов.

Для исследования и осуществления стратегий диверсификации ОАО «УК КГС» следует обладать надежно работающим инструментарием оценки эффективности диверсификации. В особенности недорабатываемыми считаются методические оценки производительности диверсификации, осуществляемой в форме налаживания производства готовых товаров, работ и услуг технологично никак не сопряженных с прежде выпускаемыми и реализация их на новейших рынках сбыта. В диверсифицированных фирмах решения согласно проблемам методов управления и новейших течений формирования принимаются корпоративным руководством, начальниками предприятий, главами больших многофункциональных подразделений внутри корпорации в целом либо по узкоотраслевой специализации (изготовлению, маркетингу и продажам, финансам и т. д.), менеджерами на заводах, областными торговыми резидентами и менеджерами среднего звена управления [9]. Вопрос о начале процесса диверсификации, по нашему мнению, зависит отчасти от возможностей подъема фирмы в её реальной отрасли и от занимаемых конкурентоспособных позиций. Создание стратегий формирования посредством диверсификации оправдана в том случае, если:

– имеющийся вид работы предприятия представляет недостаточно способностей для подъема либо обеспечения рентабельности;

– позиции конкурентов весьма мощны или основной рынок пребывает в состоянии регресса;

– новейший бизнес способен гарантировать успех синергического результата;

– компания владеет необходимыми экономическими ресурсами с целью инвестирования в разнообразные области коммерциала.

В первую очередь, анализируемое предприятие обязано дать оценку способности того или иного заключения по диверсификации увеличить прибыльность фирмы согласно следующим критериям:

1. Критерий привлекательности. Сфера, подобранная с целью диверсификации, обязана быть довольно заманчивой с точки зрения извлечения хорошей выгоды на вложенные ресурсы. Подлинная привлекательность обусловливается присутствием подходящих обстоятельств для достижения рационального уровня конкурентной борьбы и формирования рыночной среды, которые бы содействовали обеспечению долговременной рентабельности.

2. Критерий дополнительных выгод. Фирма, исполняющая диверсификацию, обязана применить конкретные усилия для формирования конкурентоспособного преимущества в новейшей области деятельности, либо новый вид работы обязан гарантировать конкретные возможности для укрепления состязательного преимущества в текущей деятельности предприятия. Формирование конкурентоспособного преимущества там, где его прежде не было, приводит к возникновению возможности извлечения добавочной прибыли и повышения прибыльности фирмы.

3. Критерий «издержек входа». Расходы при вхождении в новейшую сфера не обязаны быть очень возвышенны, чтобы никак не усугубить возможности извлечения прибыли. Чем больше интересна отрасль, тем дороже стоит попадание в нее. Входные препятствия для новых фирм постоянно возвышенны, в обратном случае течение «начинающих» свело бы «к нулю» возможности извлечения прибыли иными фирмами. Таким способом, приобретение фирмы, ранее функционирующей в этой области, считается довольно дорогостоящей операцией. Большой размер штата за попадание в свежую сферу уменьшает вероятность повышения прибыльности фирмы [8].

В случае если работа компании согласно диверсификации, удовлетворяет трем названным выше критериям, в таком случае она располагает огромным потенциалом для формирования эффективной добавочной прибыльности фирмы. При соответствии только лишь одному или двум аспектам осуществление диверсификации порождает существенные риски предприятию. В России прослеживаются 2 пути диверсификации:

– последовательное осуществление диверсификации на базе основного вида работы предприятия, т.е. той отраслевой специализации, которая пребывала главной до проведения диверсификации с применением, в основном уже изученной технологии и существующих в распоряжении основных средств;

– отход от основной области деятельности и переход на изготовление новейших товаров и услуг, а также освоение ранее не известных рынков сбыта. Это направление включает два вида диверсификации: несвязанную (конгломератную) и горизонтальную.

На первоначальных стадиях диверсификации как правило налаживается применение отходов производства, наличных производственных мощностей, изученной области сбыта продукции и т.д. При применении несвязанной диверсификации роль основного производства слабеет и может оказаться второстепенным. Мы считаем, что при этом варианте диверсификации формируются новейшие организационные структуры: холдинги, финансово-промышленные группы и т.п. При горизонтальной диверсификации в компании налаживается производство нового продукта, работ или услуг с реализацией её на ранее изученном рынке. Методика изготовления в этом случае не испытывает существенных перемен, так как свежие товары, работы или услуги принадлежат к категории сопутствующих. Это по сути то же производство, что и при связанной диверсификации, однако при связанной новая продукция потребляется в недрах самой организации, осуществляющей диверсификацию, а при горизонтальной диверсификации классическая продукция реализуется на рынке строительных услуг.

Экономический эффект от реализации как связанной, так и горизонтальной диверсификации может быть установлен с помощью одних и тех же методичных подходов [13]. Максимальную заинтересованность для ОАО «УК КГС» и других строительных предприятий представляет диверсификация производства, выражающаяся во вторжении в новые сектора строительных и нестроительных рынков с одновременным раскручиванием некоторых связанных или несвязанных друг с другом видов производств или сочетанием производства товаров (работ, услуг) в неоднородных сферах деятельности. Диверсификация производства обусловливается как расширение сферы деятельности предприятия, связанной с основополагающим производством.

Для достижения наилучших результатов, увеличения прибыли на предприятии очень важно проведение ряда мер, содействующих увеличению производительности его деятельности. Из числа более результативных можно отметить следующие: уменьшить себестоимость, что даст возможность существенно повысить получаемую предприятием прибыль. Однако нужно учитывать, то что сокращение расходов также небезгранично, потому как при изготовлении любой продукции постоянно присутствует необходимый минимум затрат; увеличить продуктивность работы с помощью нововведений, технологий, эффективного оснащения; повысить объем издаваемой продукции, тем самым уменьшить затраты на себестоимость единицы товара или услуги, однако при этом следует не забывать, что это также небезгранично, т.к. в каждой сфере имеется момент, с которого наступает отрицательная отдача от масштаба; рационально использовать имеющиеся ресурсы, применять диверсификацию на производстве и для получения дополнительной прибыли распределять имеющиеся средства; применять мероприятия по изменению структуры управления фирмы, осуществить анализ дублирования управленческих функций, перераспределить функция между управленцами в случае проделанного аудита персонала возникнет потребность в уменьшении в профессионально негодном персонале, тем самым понизятся расходы и увеличиться качество труда и т.д.

Для повышения эффективности работы сбытового канала можно представить в поиске и получении информации о потребителях. Для этого необходимо принимать участие в выставках-ярмарках отраслевого характера, где происходит наибольшая концентрация покупателей, которые смогли бы стать постоянными клиентами завода. Участники выставки-ярмарки имеют возможность поближе познакомиться с продукцией, предлагаемой заводом, определить для себя все достоинства и недостатки товаров. После выставок, как правило, увеличивается количество предложений, результатами которых являются заключения договоров и дальнейшее сотрудничество. На сегодняшний день время имеются новейшие инновационные подходы к организации сбытовой деятельности. Таким подходом может являться применение всемирной компьютерной сети, интернет которая обладает немалые возможности. С помощью интернета о деятельности ОАО «УК КГС» могло бы узнать существенно наибольшее количество возможных потребителей. Основав собственный веб-сайт и кроме того открыв интернет-магазин, компания уменьшит цикл «заказ-плата». При этом очевидно, чем короче этот цикл, тем он наименее затратный, увеличивается удовлетворение покупателя и возрастает доход предприятия. Данные мероприятия могут помочь повысить динамичность сбытового канала, однако для этого следует прохождение переподготовки специалистов по сбыту и повышения квалификации. В качестве мероприятий, нацеленных на эффективность организации производственного процесса, могут быть: реконструкция и техперевооружение завода, цеха; осваивание новейшего вида продукции; потребность ликвидации «узких мест». Повысить объемы изготовления продукции возможно за счет увеличения уровня применения определенного оборудования по времени, за счет подъема интенсивности загрузки этого оборудования и за счет роста производственной мощности. Эти мероприятия помогут увеличить производительность труда [16].

Следовательно, анализируемый процесс диверсификации предполагает собой одновременное развитие множества, не связанных друг с другом видов деятельности, увеличение ассортимента продукции, выход за границы основного производства товаров и услуг. Из большого количества типов диверсификации ОАО «УК КГС» должна подобрать более оптимальный и продуктивный метод увеличения производительности, роста прибыли и экономии времени в производстве.

## 3.2 Мероприятия, обеспечивающие снижение издержек в ОАО «УК КГС»

Как известно, в обстоятельствах беспрепятственной конкурентной борьбы стоимость выполнения подрядных работ строительными предприятиями выравнивается законами рыночного ценообразования. В то же момент любое строительное предприятие рвется к получению максимально возможной прибыли. Следовательно, кроме факторов повышения объема производства, неумолимо выдвигается проблема уменьшения себестоимости строительной продукции, напрямую оказывающей большое влияние на сокращение издержек производства. Снижения себестоимости выполнения подрядных работ, роста производительности труда возможно достичь разными методами. Более значимые из них связаны с автоматизацией и механизацией производства, разработкой и использованием современных, высокопроизводительных технологий, сменой и модернизацией старой строй техники. Но одни мероприятия по совершенствованию используемой техники и технологий как правило не дают соответствующей эффективности без усовершенствования компании производства и труда. Резюмируя вышеизложенное необходимо выделить, что для нашего строительного предприятия имеется установленный промежуток допустимых объемов производства, нижняя грань которого обусловливается критической точкой безубыточности, а верхняя грань максимальной точкой воздействия положительного результата масштабов производства [14]. Таким образом, по нашему мнению, главной проблемой эффективного управления снижением издержек и повышением эффективности деятельность компании ОАО «УК КГС» считается результат объемов изготовления, характеризуемый верхней граничной оценкой промежутка допустимых объемов. Разрешение данной проблемы сводится к росту в соразмерном соответствии установленным объемам производства мощностей средств производства и применению существующих у строительного предприятия производственных запасов.

Эффективность обусловливается большим количеством факторов. Два более значимые из них – увеличение прибыли и снижение издержек. Компания может усовершенствовать два признака, применяя инновационные способы автоматизации бизнес-процессов в сфере продаж и закупок. Для того чтобы понять, как функционируют данные решения, нам следует получить наиболее абсолютное понимание о корпоративных бизнес-процессах. Бизнес-процесс - это комплекс специальных, измеряемых задач, производимых людьми или системами с целью свершения предварительно определенного результата. Процессы обладают следующими значимыми свойствами: процессы имеют внутренних и внешних пользователей; они происходят внутри или между подразделениями организации или между различными организациями; они основаны на характере выполнения работ в данной организации. Business Process Management автоматизирует и упорядочивает бизнес-процессы, жизненно значимые для фирмы, с целью увеличения производительности. Начиная с найма сотрудников и завершая обрабатыванием заказа на приобретение, ВРМ помогает перестраивать, осуществлять контроль и распоряжаться производственными потоками, при использовании сотрудников и решения для наиболее результативного выполнения процесса. Для любого бизнеса актуально необходимы два процесса – закупка и реализация. Хоть эти процессы считаются необходимой составляющей управления цепочкой поставок, только лишь с помощью их оптимизации и автоматизации компания способна достичь существенного подъема производительности, даже если вся цепочка ещё не совершенно упорядочена. Этого возможно достигнуть при поддержке решений электронных закупок и электронной торговли. Достоинства данных решений: снижение издержек, рост доходов, повышение производительности, снижение накладных расходов, возможность перераспределять высвобожденные ресурсы для ключевых бизнес-процессов, улучшение уровня обслуживания, повышение качества управления отношений с клиентами, сохранение и повышение конкурентоспособности предприятия. По мимо этого, материальные ресурсы овладевают до 3/5 в структуре издержек на изготовление продукции. Отсюда очевидно значимость экономии данных ресурсов, оптимального их применения. На первый план здесь выступает использование ресурсосберегающих научно-технических процессов. Значимым считается увеличение требовательности и вездесущее использование входного контроля за качеством прибывающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов. Кроме того, снижение расходов на обслуживание производства и управление также уменьшает первоначальная стоимость продукции. Размер этих расходов на единицу продукции находится в зависимости не только лишь от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы [22]. Достичь этого возможно, улучшая структуру аппарата управления компании, а кроме того работу административного персонала. Можно условно выделить три этапа сокращения издержек:

– экспресс-сокращение (можно осуществить в течение нескольких дней).

– быстрое сокращение (потребует несколько недель или месяцев).

– планомерное сокращение (предполагает работу как минимум в течение нескольких лет).

Длительность этапов проекта уменьшения издержек соразмерна их эффекту: для первого он станет наиболее стремительным и крайне скромным, а для третьего – очень нескорым, однако более существенным.

На первом этапе принимается решение о незамедлительном прекращении финансирования тех статей расходов, которые управление считает недопустимыми при нынешнем экономическом состоянии компании. Возможна последующая очередность операций:

– осуществление предельно подробной инвентаризации затрат компании (производится работниками финансово-экономического подразделения);

– установление категории каждой статьи затрат и исследование результатов отказа от неоправданных финансовых затрат. Создавать решения рекомендовано на коллективном заседании. Данные категорий представлены в таблице 6.

– абсолютное прекращение финансирования четвертой категории затрат, в случае если стоит задача уменьшить издержки. В критическом экономическом состоянии следует прервать или резко уменьшить затраты на третью категорию. В определенных случаях допустимо лимитирование и издержек первой и второй категорий.

Таблица 6 – Классификация расходов по степени приоритетности (составлена автором)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип | Описание | Примеры |
| Высокоприоритетные | Статьи, при прекращении финансирования которых существует угроза остановки операционной деятельности | Оплата сырья и материалов для производства;  Оплата труда основных рабочих |
| Приоритетные | Статьи, при прекращении финансирования которых наносится ущерб нормальному ведению бизнеса | Оплата мобильной связи ключевым работникам;  Оплата рекламы |

Продолжение таблицы 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип | Описание | Примеры |
| Допустимые | Статьи, которые желательно сохранить при наличии у предприятия свободных средств | Оплата санаторного лечения работников;  Оплата образовательных семинаров для сотрудников |
| Ненужные | Статьи, прекращение финансирования которых не окажет существенного влияния на ведение бизнеса | Оплата отдыха руководителей |

На втором этапе компания реализовывает шаги организационно-технического характера, позволяющие уменьшить до приемлемого уровня постоянные и переменные затраты фирмы. Возможно рекомендовать последующий алгоритм работы:

– на совещании формируются главные факторы, оказывающие большое влияние на возникновение той или иной статьи расходов. Избираются методы, разрешающие достичь уменьшения издержек согласно любой статье;

– реализация произведенных мер поручается профильным подразделениям. Отделения обязаны показать проекты с четко отмеченными сроками, предполагаемыми результатами и лицами, отвечающими за каждый этап. В случае если отделение уверяет руководителя в том, что предложенным методом уменьшить расходы невозможно, работники должны создать другие постановления по снижению издержек;

– проект согласно снижению издержек, реализуется под индивидуальным контролированием Главного Директора. Экономическое отделение постоянно (не реже одного раза в месяц) оценивает достигнутый финансовый результат и сообщает о нем начальству.

На наш взгляд, одним из примеров «быстрых» решений может служить сокращение накладных расходов. В число накладных затрат большинства компаний входят расходы на телекоммуникации, электрическую энергию, транспорт. Ниже рассматриваются некоторые вероятные мероприятия по «быстрому» уменьшению этих категорий затрат, базирующиеся на эксперименте реальных компаний. Безусловно, перечень расходов и возможных мер согласно их уменьшению не является полным, однако способен предоставить конкретные практические идеи. Электроэнергия: уменьшить свет здания и местности в темное время суток (вплоть до технологически необходимого); внедрить программы экономии электроэнергии.

Транспорт: ограничить число служебных машин; привлечь логистическую компанию для консультаций по минимизации транспортных расходов.

Телекоммуникации: уменьшить количество телефонных аппаратов, позволяющих осуществлять междугородние переговоры, обязать работников использовать услугами IP-телефонии; сократить список сотрудников, которым оплачивается мобильная связь, установить для каждого лимит по расходам; договориться с одной из крупных телекоммуникационных компаний о пакетном обслуживании (телефонная связь плюс Интернет).

Затраты на информационные технологии: осуществить инвентаризацию баз данных и иных источников деловой информации, урегулировать приобретение этой информации; принять решение о стандартизации компьютерного оснащения и программного обеспечения в фирме; предпочтительно заключить договор с крупным поставщиком на пакетное обслуживание.

На третьем этапе предприятие активизирует несколько проектов организационного изменения, каждый из которых способен проявить значительное воздействие на уровень издержек. Так как разговор идет о проектах высокого уровня приоритетности, для каждого рекомендовано назначить менеджеров, индивидуально отвечающих за реализацию абсолютно всех стадий проекта и уделяющих этому существенную долю рабочего времени. Управляющий обязан владеть необходимыми полномочиями, так как предлагаемые им постановления найдут отображение в новейших регламентах работы, координационных схемах, изменении производственных технологий, подчиненности, методов оплаты и т. п. Систематическое сокращение издержек связано с улучшением управления по трем направлениям:

– закупки;

– инвестиции;

– производственные процессы (улучшения за счет организационно-технологических изменений) [11].

Закупочная деятельность – это главная область расходов компании. Потребности в закупках в основном появляются в производственном и вспомогательных подразделениях компании. Непосредственно от закупщика зависит, в какой степени продуктивно эти необходимости станут удовлетворены согласно номенклатуре и стоимости. По этой причине постоянное усовершенствование закупочного процесса и отбор наиболее выгодных поставщиков – гарантия сохранения стабильных конкурентоспособных превосходств фирмы. В множества фирмах используется правило двухступенчатого отбора инвестиционных проектов. На первоначальном этапе отделение, инициирующее проект, подготавливает предварительную заявку с объяснением его необходимости. Уже после отсева менее конкурентоспособных идей на втором этапе ведется вычисление технико-экономического объяснения плана, с привлечением независимых. Уже после этого отбираются проекты, обладающие наилучшими финансовыми характеристики (период окупаемости, внутренняя мера прибыльности и пр.). [15] Что касается концепции управления производственным бизнес-процессом, то главная модель деятельность отечественных компаний, заложенная в период индустриализации 30-х годов ХХ столетия, когда примером для подражания являлся знаменитый завод Форда в Ривер-Руже, имела 3 столпа данной модификации:

* функциональная квалификация сотрудников;
* максимальная регуляризация частей;
* ведущая значимость технической.

Поэтому, в случае если задать вопрос техническому профессионалу почти любого российского предприятия, как сократить издержки производства, он даст ответ: необходимо установить свежее, наиболее производительное спецоборудование.

Итак, проанализировав эффективность предприятия, мы полагаем, что в общем плане программа по снижению издержек производства ОАО "УК КГС" должна включать:

– комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов;

– целесообразное применение мероприятий, связанных с модернизацией производственных процессов и внедрением новых технологий;

– мероприятия, связанные с маркетингом и улучшением сбытовой политики;

– комплекс мероприятий, связанных с сокращением затрат на обслуживание производства и управление;

– мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и труда.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях рыночной экономики значимость прибыли велика. Рвение к получению прибыли направляет товаропроизводителей на рост объема производства продукции, необходимой покупателю, сокращение издержек на производство. При развитой конкурентной борьбе этим достигается не только лишь цель предпринимательства, но и удовлетворенность общественных потребностей. Для предпринимателя выручка считается сигналом, показывающим, в каком месте возможно достичь максимального прироста стоимости, формирует стимул для инвестирования в эти сферы. Свою значимость исполняют и убытки. Они высвечивают погрешности и просчеты в направленности денег, компании производства и сбыта продукции. Эффективность производственной, инвестиционной и экономической деятельности предприятия проявляется в достигнутых финансовых итогах. Выбор метода использования прибыли находится в зависимости от итогов экономической работы компании, от периода её работы и иных условий.

Следует выделить, что для хозяйствующих субъектов значимым считается не общий экономический результат работы, а итог, определяющийся показателями чистой и нераспределенной прибыли. Непосредственно за счет чистой прибыли осуществляется промышленное развитие и увеличение материально-производственной базы компании. Оставшаяся уже после применения прибыль скапливается равно как нераспределенная и предполагает собою сложную часть собственного капитала компании. Для увеличения эффективности деятельность предприятия, на наш взгляд, первоочередную значимость имеет обнаружение запасов повышения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод, что критерием выделения экономических результатов деятельности предприятия должен быть принцип стабильности получения прибыли. Если для конкретного предприятия приобретение определенных доходов считается стабильным в прошлом и реальном и подразумевается, что указанные средства станут получены в перспективе, в таком случае они обязаны рассматриваться равно как прибыли от обычной деятельности.

В данной работе нами проведен анализ финансовых результатов деятельности ОАО «УК КГС». У предприятия имеются огромные промышленный возможности и отличные перспективы развития. Таким образом, исследования динамики и уровня характеристик экономических результатов продемонстрировали, что за 2015гг. балансовая прибыль по отношению к 2014 г. возросла на 13 351 тыс. руб., что привело к росту доходов, остающихся в распоряжении предприятия. Наибольшее позитивное воздействие на сумму прибыли оказало повышение размера продаж продукции. За счет этого условия доходы от основной деятельности возросли на 7 443 тыс. руб. Проведенный анализ экономических результатов деятельности фирмы за отчетный год формирует базу для прогнозирования прибыли от продаж в будущем году. Эффективность продаж, как демонстрирует мониторинг, существенно растёт, что связано с повышением объемов продукции. В случае если ОАО «УК КГС» направит интерес на иную деятельность, которая будет является решающей, то через несколько лет эффективность продаж и общая рентабельность станут еще выше существующего предела. Кроме того, в работе было предложено несколько предложений по улучшению экономических результатов для ОАО «УК КГС», которые возможно использовать как в краткосрочном и среднесрочном, так и в длительном периоде.

В заключение нам хотелось бы сформулировать надежду, что проведенное исследование по столь важной и актуальной проблеме и его итоги в виде предложенных рекомендаций найдут беспрепятственное применение на практике предприятием ОАО «УК КГС».

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдукаримов И. Т., М. В. Беспалов Финансово – экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие/ Инфра – М.-2017. – 309 с.
2. Артеменко В. Г. Финансовый анализ: учебное пособие,/ В. Г. Артеменко, М. В. Беллендер. – 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и сервис, 2013. – 160 с.
3. Баумунг Э. В. Исторические аспекты диверсификации производства // Современные научные исследования и инновации. - 2015. № 2. – 368 с.
4. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансового – хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. /Т. Б. Бердникова. М.: ИНФРА – М., 2014. – 215 с.
5. Васина А. П., Москвин В. А. Оптимизация затрат труда и карьера в бизнесе. Рекомендации для предприятий и банков / М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2016. - 320 c.
6. Гужвина Н. С. Концепции и аналитический инструментарий метода "затраты – результат" / Н. С. Гужвина // Экономический анализ: теория и практика - №4. - 2014. – 45 с.
7. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис. 2014. – 336 с.
8. Зарубинский В. М., Зарубинская Н. С., Демьянов Н. И., Семеренко И. В. К вопросу об управлении финансовым состоянием предприятия // Финансовый менеджмент. №3. 2014. С. 23 – 28.
9. Забелин П. В., Моисеева Н. К., Основы стратегического управления: уч. пособие – М: Информационно внедренческий центр «Маркетинг», 1 – 2013 - 195 с.
10. Зенкина И. В. Теория экономического анализа: Учебное пособие – 2е изд. – М.: «Дашков и Ко»; Ростов н/Д, 2013. – 208 с.
11. Комарова Д. А. Теоретические основы расчета себестоимости продукции предприятия. / Д. А. Комарова, М. С. Егорова // Молодой ученый. – 2015. – № 11.4. – С. 146-149.
12. Котлер Ф. – Основы маркетинга, М., “Бизнес-книга” 2005. – 56 с.
13. Лукманов И. Г. Диверсификация деятельности строительных предприятий в условиях экономического кризиса/ Ассоциация строительных вузов. – 2014 . – 196 с.
14. Малышева Е. В., Агафонова М. С. Издержки производства и пути их снижения// Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – 10 с.
15. Макарьева В. И. Учет прямых и косвенных расходов в организациях / В. И. Макарьева // Налоговый вестник. - 2014. - № 9. – С. 21 - 25.
16. Немченко Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности / Г. Немченко, С. Донецкая – № 3. 2015. – 213 с.
17. Панченко Т. В. Влияние изменений в бухгалтерском учете и отчетности на результаты финансового анализа / Т. В. Панченко // Экономический анализ. – 2015. – №3. – С. 36 – 38.
18. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. - ИНФРА-М под общ. ред. Б.А. Райзберга. - 6-e изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 460 с.
19. Сосненко Л. С., Черненко А. Ф. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: КНОРУС, 2015. – 344 с.
20. Чеглакова С. Г. Анализ финансовой отчетности/Учебное пособие// ДиС. – 2017. – 419 с.
21. Шеремет А. Д. Финансы предприятий. учеб. пособ. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М., "ИНФРА-М", 2015. - 343 с.
22. Юрзинова И. Л. Новые подходы к диагностике финансового состояния хозяйствующих субъектов // Экономический анализ. –2014. - № 4. – С. 58 - 62.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Показатели финансового состояния

Таблица А1 – Показатели финансового состояния

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Услов.обозн. | Формула для вычисления | Значение (тыс.руб) | | |
| 2013 | 2014 | 2015 |
| Общие показатели | | | | | |
| Среднемесячная выручка | К1 | К1=Валовая выручка по оплате / Т, где Т количество месяцев в рассматриваемом периоде | 46 304,83 | 87164,25 | 78092,58 |
| Доля денежных средств в выручке | К2 | К2= Денежные средства в выручке/Валовая выручка организации по оплате | 100 | 100 | 100 |
| Среднесписочная численность | К3 | стр.850приложения к бухгалтерскому балансу форма №5 ОКУД | 271 | 285 | 308 |
| Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости | | | | | |
| Степень платежеспособности общая | К4 | К4=(стр.690+стр.590)(форма№1)/К1 | 2,91 | 2,20 | 3,29 |
| коэффициент задолженности по кредитам банков и займам | К5 | К5 = (стр.590+стр.610)(форма№1)/К1 | 0,01 | 0,003 | 0 |
| коэффициент задолженности по по другим организациям | К6 | К6=(стр.621+стр.625)(форма№1)/К1 | 2,69 | 2,47 | 2,45 |
| коэффициент задолженности фискальной системе | К7 | К7= (стр.623+стр.624)(форма№1)/К1 | 0,14 | 0,27 | 0,27 |
| коэффициент внутреннего долга | К8 | К8=(стр.622+стр.630+стр.640+стр.650+стр.660)(форма №1)/К1 | 0,07 | 0,05 | 1,51 |
| Степень платежеспособности по текущим обязтельствам | К9 | К9= стр.690(форма№1)/К1 | 2,90 | 2,19 | 3,29 |
| коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами | К10 | К10=стр.290/стр.690 (форма№1) | 1,61 | 1,88 | 1,16 |

Продолжение таблицы А1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости | | | | | |
| Собственный капитал в обороте | К11 | К11=(стр.490-стр.190)(форма№1) | 84754 | 168070 | 42373 |
| Доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) | К12 | К12= (стр.490-стр.190)/стр.290 (форма№1) | 0,39 | 0,47 | 0,14 |
| коэффициент автономии (финансовой независимости) | К13 | К13= стр.490/(стр.190+стр.290) (форма №1) | 0,39 | 0,49 | 0,18 |
| Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности): | | | | | |
| Коэффициент обеспеченности оборотными средствами | К14 | К14= стр.290(форма№1)/ К1 | 4,74 | 4,12403 | 3,84 |
| Коэффициент оборотных средств в производстве | К15 | К15= (стр.210+стр.220) - стр.215 (форма №1)/К1 | 1,22 | 0,95 | 0,15 |
| Коэффициент оборотных средств в расчетах | К16 | К16 = (стр.290-стр.210-стр.220+стр.215)(форма№1)/К1 | 3,52 | 3,18 | 3,69 |
| рентабельность оборотного капитала | К17 | К17= стр.190(форма№2)/стр.290 (форма№1) | 0,39 | 0,50 | 0,65 |
| рентабельность продаж | К18 | К18= стр.050(форма№2)/стр.010(форма№2) | 0,21 | 0,24 | 0,27 |
| среднемесячная выработка на одного работника | К19 | К19=К1/К3 | 170,87 | 305,84 | 253,55 |
| Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации: | | | | | |
| Эффективность внеоборотного капитала | К20 | К20= К1/стр.190(форма№1) | 1286,25 | 6,50 | 6,17 |
| Коэффициент инвистиционной активности | К21 | К21 = (стр.130+стр.135+стр.140)/ стр.190 форма №1) | 0 | 0,635984 | 0 |

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

## Анализ динамики финансовых результатов ОАО «УК КГС»

Таблица Б1 – Анализ динамики финансовых результатов ОАО «УК КГС» за 2014-2016 гг.

| Показатели | Сумма, тыс.руб. | | | Абсолютное изменение, в тыс. руб. | Темп роста, в % |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2014 | 2015 | 2016 |  |
| Выручка | 555658 | 1045971 | 937111 | -108 860,00 | 89,59 |
| Себестоимость | 438613 | 799574 | 683271 | -116303,00 | 85,45 |
| Валовая прибыль | 117045 | 246397 | 253840 | 7443,00 | 103,02 |
| Прибыль от продаж | 117045 | 246397 | 253840 | 7443,00 | 103,02 |
| Прочие операционные доходы | 9147 | 5142 | 51757 | 46615,00 | 1006,55 |
| Прочие операционные расходы | 13105 | 10670 | 58325 | 47655,00 | 546,63 |
| Прибыль до налогообложения | 133087 | 240879 | 247272 | 6393,00 | 102,65 |
| Текущий налог на прибыль | 27851 | 59403 | 51352 | -8051,00 | 86,45 |
| Чистая прибыль | 84780 | 181478 | 194 829 | 13351,00 | 107,36 |

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

## Отчет о финансовых результатах за 2015-2016 гг.

Таблица В1 – Отчет о финансовых результатах за 2015-2016 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За 2015 год | За 2014 год |
| Выручка  (Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.) | 126954 | 108242 |
| Себестоимость продаж | (122445) | (122217) |
| Валовая прибыль (убыток) | 4509 | -13975 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 4509 | -13975 |
| Доходы от участия в других организациях | 970 | 0 |
| Проценты к получению | 788 | 2352 |
| Проценты к уплате | (419) | (3 817) |
| Прочие доходы | 75645 | 173104 |
| Прочие расходы | (239462) | (262660) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -157969 | -104996 |
| Текущий налог на прибыль | (0) | (9168) |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | -1842 | -1046 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | -493 | -1180 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 29285 | 27829 |
| Прочее | 71 | 834 |
| Чистая прибыль (убыток) | -128262 | -85989 |
| Совокупный финансовый результат периода | 0 | 0 |