Содержание

Введение 5

1 Экономическая сущность и анализ рентабельности 7

1.1 Понятие рентабельности и ее виды 7

1.2 Методика маржинального анализа рентабельности 20

1.3 Порог рентабельности и зона безопасности предприятия 23

1.4 Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа 35

2 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Диагональ» 39

2.1 Организационная характеристика предприятия 39

2.2 Основные показатели работы 44

3 Резервы и пути повышения рентабельности ООО «Диагональ» 56

3.1 Анализ показателей рентабельности 56

3.2 Маржинальный анализ рентабельности и зоны безубыточности 59

3.3 Проект решения по изысканию резервов и пути повышения рентабельности 67

Заключение 75

Список использованных источников 77

Приложения 80

Приложение 1 - Бухгалтерский баланс за 2005 год.

Приложение 2 - Отчет о прибылях и убытках за 2005 год.

Приложение 3 - Бухгалтерский баланс за 2004 год.

Приложение 4 - Отчет о прибылях и убытках за 2004 год.

Приложение 5 - Бухгалтерский баланс за 2003 год.

Приложение 6 - Отчет о прибылях и убытках за 2003 год.

получия организации, используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. В этом заключается актуальность исследования.

Целью написания данного дипломного проекта является изучение методики расчета показателей рентабельности предприятия ООО «Диагональ» и поиск резервов ее повышения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующий круг задач:

- дать определение понятия рентабельности, раскрыть его значение для финансового анализа и охарактеризовать основные области его применения;
- рассмотреть систему показателей рентабельности в соответствии с их классификацией на показатели рентабельности хозяйственной деятельности, финансовой рентабельности и показатели рентабельности продукции;
- провести анализ уровня и динамики доходности хозяйственной деятельности ООО «Диагональ»;
- дать оценку уровня и динамики рентабельности финансовой деятельности анализируемого предприятия;
- охарактеризовать эффективность основной деятельности предприятия по производству строительных услуг;
- провести маржинальный анализ рентабельности и зоны безубыточности;
- предложить пути повышения рентабельности предприятия ООО «Диагональ».

Анализ показателей рентабельности и маржинальный анализ зоны безубыточности произведен на основании финансовой отчетности, а именно «Бухгалтерского баланса», «Отчета о прибылях и убытках» ООО «Диагональ». При написании дипломного проекта использованы экономико-математические методы, метод факторного анализа, метод сравнения.

ния уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

При его помощи оценивается эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность рассматривается как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности оценивается долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности используется в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений.

Рентабельность является одним из важнейшим показателей эффективности производства, используемых для оценки деятельности строительной организации. Организация работает рентабельно в том случае, если доходы, полученные в результате производственно-хозяйственной деятельности, превышают расходы на производство работ.

Показатель абсолютной суммы прибыли при анализе результатов деятельности строительной организации не может полностью охарактеризовать,

Одной из классификаций показателей рентабельностиявляется подразделение на:

– показатели рентабельности хозяйственной деятельности;
– показатели финансовой рентабельности;
– показатели рентабельности продукции.

Рентабельность хозяйственной деятельности (R) характеризует норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, используемых предприятием, т.е. является отношением суммы доходов вкладчиков и кредиторов (П) к сумме инвестированного ими капитала (ИК):

$$R = \frac{П}{ИК} \tag{1.1}$$

В качестве инвестированного капитала при оценке эффективности хозяйственной деятельности необходимо использовать сумму всех активов, так как их общая величина учитывает все долги предприятия, в том числе и по эксплуатации.

Ефимов О.В. предлагает из общей величины активов исключать бездействующие и избыточные основные производственные средства, оборудование к установке, денежные средства, нематериальные активы, т.е. средства, которые не способствуют получению прибыли. Однако такой подход является недостаточно оправданным, а показатель не широко используется на практике. Это связано с тем, что руководство предприятия должно не только эффективно использовать активы в своей деятельности, но и следить за составом активов, не создавая излишних запасов оборудования, материалов и т.д.

При расчетах рентабельности необходимо иметь в виду, что величина инвестируемого в предприятие капитала меняется в течение периода получения дохода, поэтому она должна определяться как его среднее значение. При этом наиболее правильным является расчет средней хронологической величины инвестированного капитала.

При расчетах коэффициентов рентабельности могут использоваться различные показатели дохода предприятия: валовая прибыль, чистая прибыль,

Для характеристики эффективности производственной деятельности рассчитывается показатель рентабельности производства. При его расчете в качестве инвестированного капитала используется стоимость производственных фондов как сумма основных производственных фондов (ОФ) и материальных оборотных средств (МС):

$$R = \frac{П}{\overline{ОФ} + \overline{МС}} \qquad (1.4)$$

Если в расчете использовать в качестве дополнительной величины объем реализованной продукции, то формула рентабельности производственной деятельности представлена в следующем виде (формула1.5):

$$R_{ПД} = \frac{РП}{\overline{ОФ} + \overline{МС}} \cdot \frac{П}{РП} \qquad (1.5):$$

где $R_{ПД}$ -- рентабельность производственной деятельности; РП – объем реализованной продукции; $\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; $\overline{МС}$ – среднегодовая стоимость материальных оборотных средств; П – валовая прибыль.

Из приведенной формулы следует, что рентабельность производственной деятельности зависит от изменения двух факторов:

- реализации на рубль производственных фондов;
- прибыли на рубль реализации.

Первый фактор характеризует эффективность использования производственных фондов, т.е. их фондоотдачу, выраженную через объем реализованной продукции. Второй фактор характеризует уровень рентабельности реализованной продукции. Определить влияние перечисленных факторов можно методом цепных подстановок.

Изменение рентабельности за счет влияния фондоотдачи с одного рубля производственных фондов определяется по формуле:

Прибыль, полученная за счет роста объема реализации, не влияет на размер прибыли, приходящейся на один рубль реализации, так как с увеличением объема пропорционально меняется и валовая прибыль (числитель расчетной формулы) и реализация продукции (знаменатель формулы).

Влияние факторов второго порядка на рентабельность производства также определяется способом долевого участия. Влияние на рентабельность распределяется между факторами пропорционально их влиянию на валовую прибыль.

Финансовая рентабельность характеризует эффективность инвестиций собственников предприятия, которые представляют предприятию ресурсы или оставляют в его распоряжении всю или часть принадлежащей им прибыли.

Система показателей финансовой рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал. Причем (формула1.8):

$$\frac{ЧП}{\overline{A}} \prec \frac{ЧП}{\overline{ИК}} \prec \frac{ЧП}{\overline{СК}} \qquad (1.8)$$

где $ЧП$ -- чистая прибыль; $\overline{A}$ -- среднегодовая стоимость всех активов; $\overline{ИК}$ -- среднегодовая стоимость инвестированного капитала; $\overline{СК}$ -- среднегодовая стоимость собственного капитала.

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям будет характеризовать степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств.

В экономической литературе наиболее часто встречается следующая формула расчета финансовой рентабельности (формула1.9):

– изменением ставки налогообложения;

– изменением доли чистой прибыли, получаемой собственниками;

– изменением финансовой структуры капитала.

Во взаимосвязи с перечисленными факторами ставку доходности собственного капитала можно представить следующим образом (формула 1.11):

$$\frac{ЧП}{\overline{СК}} = \frac{\overline{С_А}}{\overline{СК}} \cdot \frac{В}{\overline{С_А}} \cdot \frac{П_{дН}}{В} \cdot \frac{П_{пН}}{П_{дН}} \cdot \frac{ЧП}{П_{пН}} \qquad (1.11)$$

где $ЧП$ -- чистая прибыль; $\overline{СК}$ -- собственный капитал; $\overline{С_А}$ -- стоимость активов; $В$ -- выручка от реализации; $П_{дН}$ -- прибыль до налогообложения; $П_{пН}$ -- прибыль после налогообложения, или (формула 1.12):

$$R_{СК} = ФС_К \cdot К_{ОА} \cdot Н_{ЭП} \cdot С_Н \cdot Д_{ЧП} \qquad (1.12)$$

где $R_{СК}$ -- ставка доходности собственного капитала; $ФС_К$ -- финансовая структура капитала; $К_{ОА}$ -- коэффициент оборачиваемости активов; $Н_{ЭП}$ -- норма эксплуатационной прибыльности до налога по результатам; $С_Н$ -- ставка налогообложения; $Д_{ЧП}$ -- доля чистой прибыли в текущей прибыли[1].

Определение влияния изменения факторов на обобщающий показатель производится методами элиминирования по следующей схеме:

– влияние изменения финансовой структуры капитала:

$$\Delta R_{СК} = (ФС_{К_1} - ФС_{К_0}) \cdot К_{ОА_0} \cdot Н_{ЭП_0} \cdot С_{Н_0} \cdot Д_{ЧП_0} \qquad (1.13)$$

– влияние изменения оборачиваемости активов:

$$\Delta R_{СК} = ФС_{К_1} \cdot (К_{ОА_1} - К_{ОА_0}) \cdot Н_{ЭП_0} \cdot С_{Н_0} \cdot Д_{ЧП_0} \qquad (1.14)$$

– влияние изменения нормы эксплуатационной прибыли:

---

[1] Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПРОСПЕКТ, 2004. - 261 с.

Этот показатель может быть широко использован в аналитических целях, так как позволяет производить расчеты, соотнося различные показатели прибыли с различными показателями затрат на продукцию. Например:

$$\frac{Прибыль \cdot от \cdot реализ.}{Объем \cdot продаж} \rangle \frac{Налогооблагаемая \cdot прибыль}{Объем \cdot продаж} \rangle \frac{Чистая \cdot прибыль}{Объем \cdot продаж} \quad (1.20)$$

Кроме того, на основе показателей рентабельности продукции можно проводить внутризаводские и межзаводские сравнения как по общему объему продукции, так и по отдельным их видам.

Для характеристики рентабельности реализованной продукции ($R_{РП}$) прибыль от реализации ($П_{РП}$) делят на полную себестоимость реализованной продукции ($С_{РП}$):

$$R_{РП} = \frac{П_{РП}}{С_{РП}} \quad (1.21)$$

Данный показатель характеризует реальный размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее выпуску и реализации. Иногда при расчетах данного показателя в числителе используют чистую прибыль предприятия. Но на показатель рентабельности продукции, рассчитанный на основе чистой прибыли, оказывают влияние факторы, связанные со снабженческо-сбытовой и другими видами деятельности предприятия. Кроме этого, на показатель оказывает влияние и налогообложение[1].

Для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж ($R_{РП}$). Он определяется отношением чистой прибыли (ЧП) или прибыли от реализации ($П_{РП}$) к сумме выручки от реализации ($В_{РП}$):

$$R_{РП} = \frac{П_{РП}(ЧП)}{В_{РП}} \quad (1.22)$$

---

[1] Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПРОСПЕКТ, 2004. - 261 с.

1.2 Методика маржинального анализа рентабельности

Следует отметить, что маржинальный анализ рентабельности – в какой-то мере формализованный подход к изучению «выгодности» производства того или иного вида продукции. Его основное достоинство состоит в том, что он позволяет увидеть общую картину по потенциальной прибыльности, сравнить различные виды (группы) продукции по выгодности производства. Но для принятия решений по изменению структуры выпуска нужны более глубокие исследования, ориентированные, в основном, на перспективу.

Смысл маржинальной прибыли состоит в следующем. Формирование прямых затрат осуществляется непосредственно по каждому виду продукции. Формирование же накладных расходов осуществляется в рамках всего предприятия. То есть, разница между ценой продукта и прямыми затратами на его производство может быть представлена как потенциальный «взнос» каждого вида продукта в общий конечный результат деятельности предприятия. Или, маржинальная прибыль – это предельная прибыль, которую может получить предприятие от производства и продажи каждого вида продукта[1].

При многономенклатурном выпуске анализ ассортимента по показателю маржинальной прибыли (так называемый маржинальный анализ) дает возможность определить наиболее выгодные с точки зрения потенциальной прибыльности виды продукции, а также выявить продукцию, которую предприятию не выгодно (или убыточно) производить.

Т.е., маржинальный анализ позволяет ранжировать ассортиментный ряд в порядке возрастания «предельной (потенциальной) прибыльности» различных видов продукции и выработать соответствующие управленческие решения относительно изменения ассортимента выпуска.

Дополняющим к маржинальной прибыли является показатель маржинальной рентабельности, рассчитываемый как:

---

[1] Головнин С. Д. Оценка результатов хозяйственной деятельности. – М., 2000. – 172 с.

$$R_i = \frac{П_i}{Зед_i} = \frac{РП_i(Ц - В) - А}{РП_i \cdot В + А}. \quad (1.31)$$

Для анализа рентабельности издержек в целом по предприятию используем следующую факторную модель:

$$R = \frac{П}{З} = \frac{РП \cdot \overline{Ду}}{РП} - А = \frac{\sum(РП_{общ} \cdot УД_i \cdot Ц_i) \cdot \sum(УД_i \cdot (Ц_i - В_i) / Ц_i) - А}{\sum(РП_{общ} УД_i \cdot В_i) + А}. \quad (1.32)$$

Последовательно заменяя плановый (базисный) уровень каждого факторного показателя на фактический и сравнивая результат расчета до и после замены каждого фактора, можно определить изменение уровня рентабельности за счет объема реализованной продукции $РП_{общ}$, ее структуры (*УДi*), цены (*Ц*), удельных переменных расходов *(В)* и суммы постоянных затрат *(А)*.

Аналогичным образом производится анализ рентабельности продаж (предпринимательской деятельности):

$$R_п = \frac{П}{РП} = \frac{РП \cdot \overline{Ду}}{РП} - А = \frac{\sum(РП_{общ} \cdot УД_i \cdot Ц_i) \cdot \sum(УД_i \cdot (Ц_i - В_i) / Ц_i) - А}{\sum(РП_{общ} \cdot УД_i \cdot Ц_i)} \quad 1.33)$$

Анализ рентабельности инвестированного капитала производится по следующей факторной модели:

$$R_к = \frac{П_б}{ИК} = \frac{РП \cdot \overline{Ду} - А + ВФР}{\sum О / К_{об}} =$$

$$= \frac{\sum(РП_{общ} \cdot УД_i \cdot Ц_i) \cdot \sum(УД_i \cdot (Ц_i - В_i) / Ц_i) - А + ВФР}{(\sum(К_{общ} \cdot УД_i \cdot В_i) + А) / К_{об}}, \quad (1.34)$$

где $П_б$ – балансовая сумма прибыли; *ИК* – среднегодовая сумма инвестиционного капитала; $\sum O$ - сумма оборота (себестоимость реализованной продукции); $К_{об}$ – коэффициент оборачиваемости капитала (отношение суммы оборота к среднегодовой сумме капитала); *ВФР* – внереализационные финансовые результаты.

Аналогичным образом производится анализ рентабельности и в том случае, если коэффициент оборачиваемости капитала рассчитан не по дебетово-

безубыточности подразумевает равенство общих издержек и полученных доходов. Иными словами, это тот предельный уровень производства, спускаясь ниже которого предприятие терпит убытки.

Понятие точки безубыточности хорошо изложено в литературе, поэтому лишь кратко остановимся на основных моментах ее определения. Более детально остановимся на модификациях данного показателя, учитывающих необходимость осуществления затрат из прибыли и выполнения долговых обязательств.

В рамках определения уровня безубыточности все затраты предприятия разделяют на две группы: условно-переменные (меняются пропорционально изменению объемов производства) и условно-постоянные (не меняются при изменении объемов производства).

Следует отметить, что деление затрат на переменные и постоянные, особенно что касается накладных (общепроизводственных) расходов, носит достаточно условный характер. Реально, существует группа расходов, содержащих в себе компоненты как переменных, так и постоянных затрат – так называемые смешанные издержки.

Последние относятся к переменным затратам в части доли переменной компоненты и к постоянным - в части доли постоянных. Согласно Национальным стандартам бухгалтерского учета, перечень и состав переменных и постоянных общепроизводственных затрат устанавливаются предприятием.

В классическом варианте, расчет точки безубыточности осуществляется исходя из простого соотношения, основанного на балансе выручки, при условии нулевой прибыли.

В стоимостном выражении, для производства (реализации) многономенклатурной продукции:

Точка безубыточности = Постоянные затраты / (1 - Доля переменных затрат (1.36)

Доля переменных затрат = Переменные затраты/Объем производства (1.37)

В количественном выражении, для производства (реализации) монономенклатурной (или усредненной) продукции:

предприятие своей выручкой не может покрыть затраты и, следовательно, результатом его деятельности являются убытки. Если объем производства и продаж превышает критический, предприятие получает прибыль.

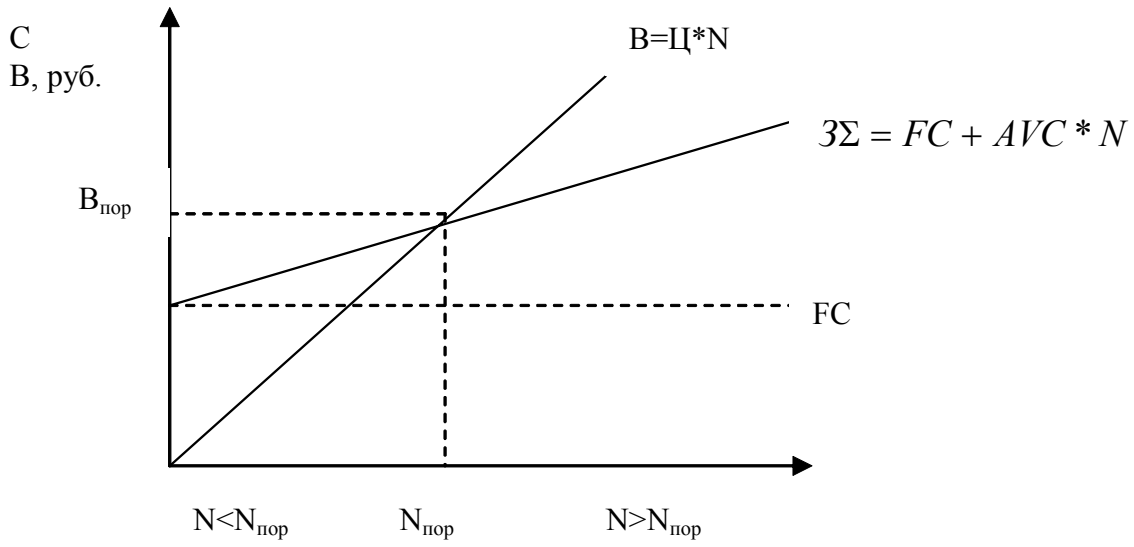

Рисунок 1.1 –Графический метод построения точки безубыточности

Управлению рентабельностью до настоящего времени не уделялось достаточного внимания, т.к. в этом не было объективной необходимости. Становление рыночных отношений требует разработки содержания и методики управления рентабельностью производства с учетом особенностей переходного к рыночной экономике периода и международного опыта.

Решение этой задачи возможно на основе маржинального анализа, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства продукции и прибылью.

Наиболее важные аналитические возможности маржинального анализа состоят в определении:

– действия операционного (производственного) рычага;

ставляет собой разность между ценой этой единицы и переменными затратами на нее.

Он включает в себя не только постоянные затраты, но и прибыль. Маржинальный анализ (анализ безубыточности) широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Это эффективный метод решения взаимосвязанных задач, отслеживающей зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства.

Используя данные формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», рассчитывается ряд показателей оценки качественного уровня достижения определенных финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов, в частности таких, как:

1) маржинальный доход, обеспечивающий покрытие постоянных затрат и получение прибыли (МД), тыс. руб.;
2) точка критического объема продаж (год), тыс. руб.;
3)) запас финансовой прочности (ЗФП), тыс. руб.
4) Оптимальное значение этого показателя — свыше 60% от объема продаж. Порядок исчисления названных показателей приведен в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Основные показатели, исчисляемые в ходе анализа безубыточности

Показатель	Формула расчета	Назначение
1	2	3
1 Маржинальный доход	МД = выручка – переменные затраты (себестоимость)	Обеспечивает покрытие постоянных затрат и получение прибыли
2 Точка безубыточности	КТ = постоянные затраты/доля МД в выручке	В этой точке затраты равны выручке от реализации. Позволяет определить такой объем продаж, при котором прибыли еще не будет, но окупятся все произведенные затраты.

Чтобы найти точку безубыточности, необходимо ответить на вопрос: до какого уровня должна упасть выручка, чтобы прибыль стала нулевой? При этом нельзя просто сложить переменные и постоянные затраты, так как при снижении объемов производства переменные затраты также снижаются.

Чтобы оценить, насколько фактическая выручка превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, необходимо рассчитать запас прочности (процентное отклонение фактической выручки от пороговой):

Для определения воздействия изменения выручки на изменение прибыли рассчитывают показатель производственного рычага.

Чем выше эффект производственного рычага, тем более рискованным с точки зрения уменьшения прибыли является положение организации.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношения валовой маржи (маржинального дохода) к прибыли. Этот показатель в экономической литературе обозначается также, как сумма покрытия. Желательно, чтобы валовой маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли. [1]

Показатель силы воздействия производственного рычага определяет, во сколько раз возрастает прибыль при 1 %-ном росте выручки от реализации продукции. Таким образом зная данные о росте выручки от реализации продукции и силу воздействия производственного рычага, можно прямым способом определить рост прибыли при увеличение объема выпуска продукции. Чем больше доля постоянных затрат в структуре общих издержек, тем сильнее сила воздействия операционного рычага.

Следует отметить, что сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж, для данной выручки от

---

[1] Шишкин А.П., Микреонов В.А., Дышкант И.Д. Стратегический менеджмент коммерческих предприятиях: практическое руководство. – М.: АО «Финстатинформ»,2005. -269 с.

выручки может оказаться многократно большей из-за слишком сильного эффекта операционного рычага.

Однако, если долгосрочной перспективе ожидается повышение спроса на продукцию, то можно отказаться от режима жёсткой экономии на постоянных затратах, так как предприятие с большей их долей будет получать больший прирост прибыли.

Таким образом можно сделать следующие выводы:

– сила воздействия операционного рычага зависит от структуры активов предприятия, доли внеоборотных активов. Чем больше стоимость основных фондов, тем больше доля постоянных затрат;

– высокий удельный вес постоянных затрат сужает границы мобильного управления текущими затратами;

– чем больше сила операционного рычага, тем больше предпринимательский риск. [1]

Эффективное управление рентабельностью невозможно без определения порога рентабельности (критической точки, "мертвой точки", точки окупаемости - такие названия встречаются в экономической литературе).

Порог рентабельности - это такая выручка от реализации при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Валовой маржи в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

При алгебраическом способе определения порога рентабельности (безубыточного объема) необходимо использовать уравнение, раскрывающее взаимосвязь трех важнейших показателей: объема реализации продукции или выручки (N),себестоимости (Z) и прибыли от реализации (R).

$$N = Z + R \qquad (1.40)$$

[1] Шишкин А.П., Микреонов В.А., Дышкант И.Д. Стратегический менеджмент коммерческих предприятиях: практическое руководство. – М.: АО «Финстатинформ»,2005. -269 с.

То есть каждая последующая единица товара реализованная сверх критического объема будет приносить предприятию предельную прибыль, которая равна цене реализации за вычетом переменных издержек. Это прибыль отличается от реальной суммы на величину постоянных затрат.

2. Для расчета порога рентабельности в стоимостном выражении необходимо умножить левую и правую часть уравнения, критического объема на цену (р).

$$P * q = \frac{p * Z_{const}}{P - Z_v^{eд}} = \frac{P * Z_{const}}{P * (1 - Z_{vZ}^{eд} / P)} \tag{1.45}$$

$$N_k = \frac{Z_{const}}{1 - Z_v^{eд} / P} \text{ или } N_k = \frac{Z_{const}}{d / P} \tag{1.46}$$

С понятием "порог рентабельности" связано понятие "запас финансовой прочности".

Запас финансовой прочности (зона безопасности) представляет собой разность между фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности в стоимостном выражении.

Если выручка от реализации опускается ниже порога рентабельности, то финансовое состояние предприятия ухудшается, образуется дефицит ликвидных средств.

Зависимость объема от соотношения издержек и цены реализации используется в обосновании плановых заданий. Если известны постоянные затраты, цена единицы изделия, переменные затраты на единицу изделия, а также сумма запланированной прибыли, то объем продаж, обеспечивающий желаемую прибыль определяется по (формуле 1.47):

$$q_{пл} = \frac{Z_c + R_{пл}}{P - Z_v} \tag{1.47}$$

– пропорциональность поступления выручки объему реализованной продукции.

Ключевыми элементами анализа "издержки - объем - прибыль" служат: операционный рычаг, порог рентабельности, запас финансовой прочности.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Одним из мощных инструментов решения большого класса управленческих задач является анализ безубыточности производства. Посредством такого анализа можно определять точку безубыточности, планировать целевой объём производства, устанавливать цены на продукцию, осуществлять выбор наиболее эффективных технологий производства, принимать оптимальные производственные планы.

Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат, объема и структуры реализованной продукции сказывается на финансовых результатах предприятия. Простым и весьма точным способом определения взаимозависимости, взаимосвязи между этими категориями является установленная точка безубыточности (маржинальный анализ).

Этот вид анализа является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия. Он помогает выявить оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, позволяет дать более глубокую оценку финансовых результатов и точнее обосновать производственные решения.

Маржинальный анализ позволяет отыскать оптимальное соотношение между переменными и постоянными затратами, между ценой и объемом производства продукции. Увеличение прибыли можно добиться увеличив величину МД (увеличение объема реализации и снижение уровня постоянных затрат; снизить цену и увеличить объем реализации).

При построении бухгалтерской модели делается допущение о неизменности переменных издержек и цены реализации единицы продукции, в результа-

менно погасить краткосрочные обязательства.

– Оценка финансовой устойчивости, то есть возможности погасить долгосрочные кредиты, нести убытки без риска полной потери собственных вложений.

– Оценка эффективности управления имуществом и заёмным капиталом.

– Оценка прибыльности от производственной и физической деятельности.

– Анализ эффективности использования имущества.

– Оценка рискованности деятельности предприятия.

– Оценка возможностей предприятия при условии и ухудшения определённых условий деятельности.

Директор. Он подотчетен Общему собранию Участников. В компетенцию Директора входят все вопросы деятельности Общества, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания Участников Общества.

Энергослужба – обеспечивает работу электрооборудования.

Склад организует обеспечение предприятия всеми необходимыми для его производственной работы материальными ресурсами; занимается составлением заявок на материальные ресурсы и их обоснованием, установленным календарных сроков поставок.

Бухгалтерия обеспечивает обработку документов, рациональное ведение бухгалтерских записей в учетных регистрах и на их основе − составление отчетности. Своевременное получение учетной информации о производственно-хозяйственной деятельности предприятия позволяет руководителям оперативно воздействовать на ход производства, принимать соответствующие меры для повышения экономических показателей работы предприятия.

Планово –экономический отдел разрабатывает цены, номенклатуру на материалы (совместно с бухгалтерией и отделом материально-технического снабжения), рассчитывает проценты косвенных затрат.

Юридический отдел. Обеспечивает соблюдение законности в деятельности предприятия и защиту правовых интересов. Осуществляет контроль за соответствием требованиям законодательства проектов приказов, инструкций и других актов правового характера.

Строительные участки. Проводятся строительные работы различной сложности.

Отдел кадров. Проводит работу по обеспечению предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификацией. Обеспечивает составление установленной отчетности по учету личного состава и работе с кадрами.

Отдел главного механика. Отвечает за работу техники, автомобилей.

Структуру ООО «Диагональ можно изобразить следующим образом:

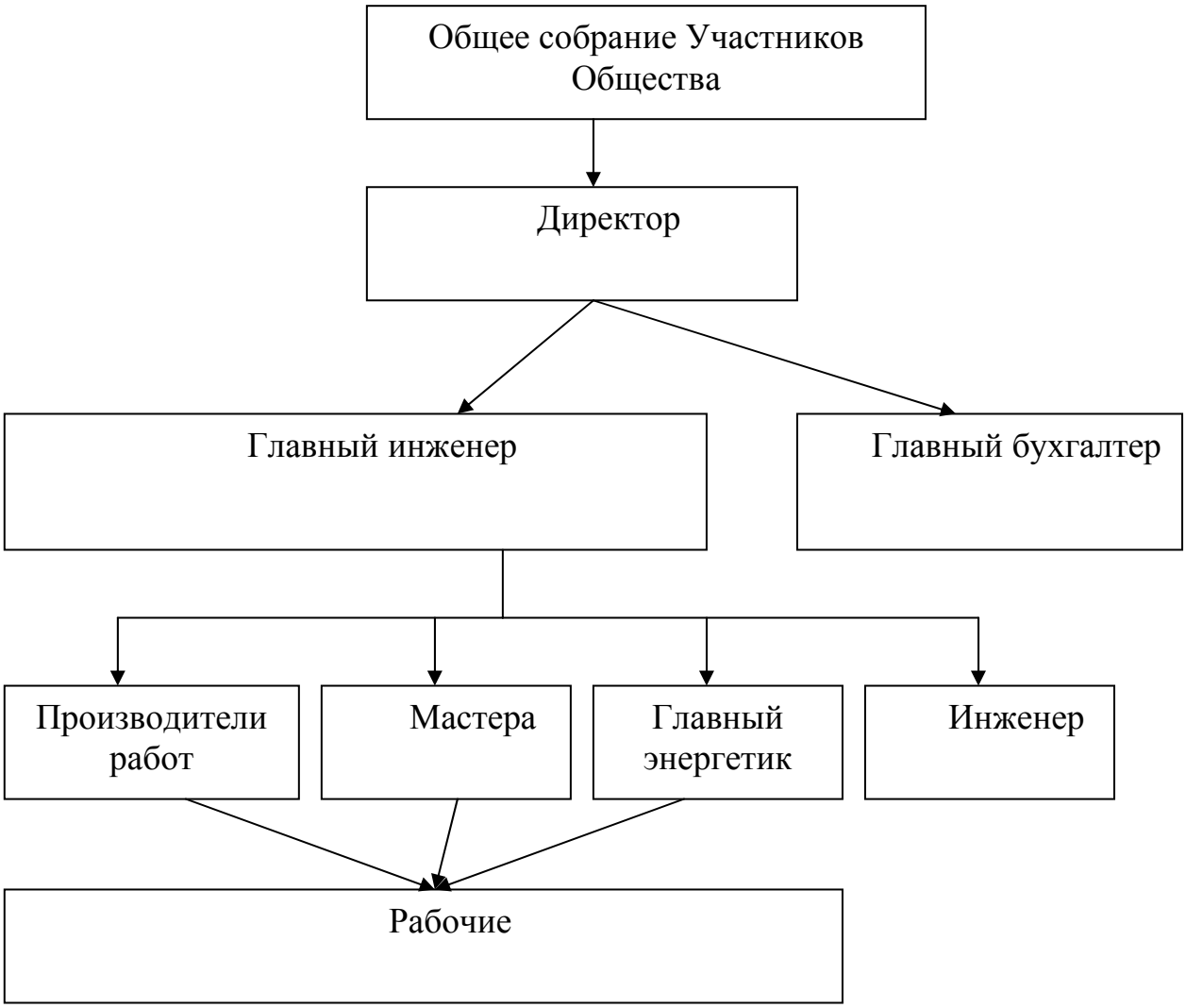

Рисунок 2.2 - Организационная структура управления ООО «Диагональ»

Эта структура управления линейно-функциональная, она оптимальна для данной организации. Работники подчиняются как выше стоящему руководителю, так и соподчинения по специальности. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий коллектив.

Стратегией предприятия является содействие наиболее полному удовлетворению потребностей населения и юридических лиц в товарах и услугах, более полное и эффективное использование местных сырьевых и трудовых ресурсов, расширение рынков сбыта.

При формировании организационной структуры небольшого коллектива важно не забыть основные принципы эффективного управления, оптимальное распределение обязанностей, информационную обеспеченность руководителя, заинтересованность в результате, наличие контроля.

Система управления состоит из подсистем: планирования и контроля.

Планирование – это начальный этап управления. Планирование представляет очень важную функцию в системе управления торговлей на предприятии. Главной задачей планирования является обеспечение планомерности развития экономики предприятия и деятельности каждого работника, определение путей достижения лучших конечных результатов производства.

Управленческий контроль, без которого не может быть реализована функция планирования. Контроль в организации обеспечивает правильную оценку реальной ситуации и тем самым создает нормальное функционирование фирмы и достижения намеченных целей.

Контроль мастеров осуществляется путем получения от каждого еженедельных сверок в бухгалтерии и ежемесячных отчетов. Для каждой организации большую роль играет персонал. Управление персоналом предприятия зависит от стратегии развития предприятия и должно быть ориентировано на эффективную реализацию этой стратегии.

2.2 Основные показатели работы

Показателями, характеризующий объем подрядных работ, являются выполненные работы по объектам, этапам, комплексам и отдельным их видам, выраженные в натуральных, денежных (стоимостных) и трудовых измерителях. В анализе все эти показатели используются в комплексе, что обеспечивает полноту и объективность оценки выполнения плана по объему подрядных работ, а также выявления резервов и разработку мероприятий по их использованию. В процессе анализа дается характеристика выполнения строительно-

В целом в 2005 году предприятием ООО «Диагональ» выполнено строительно-монтажных работ на сумму 15 085 тыс. рублей, что на 2 711 тыс. рублей больше чем в 2003 году, и на 5 140 тыс. рублей, чем в 2004 году. Это говорит об эффективности деятельности предприятия.

Себестоимость подрядных работ является важнейшим качественным показателем и включает все затраты строительной организации на их производство. Проведен анализ структуры основных затрат предприятия ООО «Диагональ» в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Анализ структуры затрат, тыс. руб.

Показатели	2003	2004	2005	Отклонение 2005/2003,		Отклонение 2005/2004,	
				+/-	%	+/-	%
Материальные затраты	656	430	1801	1145	274,5	1371	418,8
Заработная плата	4418	5381	7486	3068	169,4	2105	139,1
ОПС	671	818	1138	467	169,6	320	139,1
Амортизация ОФ	349	549	1019	670	292,0	470	185,6
Прочие переменные расходы	370	201	200	-170	54,1	-1	99,5
Прочие постоянные расходы	1252	53	398	-854	31,8	345	750,9
Итого	7716	7432	12042	4326	156,1	4610	162,0

Из проведенного анализа структуры материальных затрат по годам видно, что в 2005 году по сравнению с 2003 годом произошло увеличение по таким статьям как материальные затраты на 1 145 тыс. рублей, заработная плата на 3 068 тыс. рублей, ОПС на 467 тыс. рублей, амортизация ОФ на 670 тыс. рублей, снижение по прочим переменным расходам на 170 тыс. рублей, прочим постоянным расходам на 854 тыс.рублей.

В 2005 году по сравнению с 2004 годом произошло увеличение по таким статьям как материальные затраты на 1 371 тыс. рублей, заработная плата на 2 105 тыс. рублей, ОПС на 320 тыс. рублей, амортизация ОФ на 470 тыс. руб-

Таблица 2.4

Структура персонала ООО «Диагональ»

Наименование показателя	2003		2004		2005		изменение, 2005. к 2004 (+; -), чел..
	Кол-во, чел	Уд. вес, %	Кол-во, чел	Уд. вес, %	Кол-во, чел	Уд. вес, %	
Со стажем работы 5 лет	15	25,4	14	24,1	13	21,7	-2
Со стажем работы от 5 до 10 лет	24	40,7	24	41,4	26	43,3	+2
Со стажем работы свыше 10 лет.	20	33,9	20	34,5	21,35	0	+1
В возрасте до 30 лет	18	30,5	17	29,3	17	28,3	-1
В возрасте от 30 до 50 лет	18	30,5	17	29,3	17	28,3	-1
В возрасте более 50 лет	4	68	4	6,8	4	0	0
Женщины	6	10,2	6	10	7	11,7	+1
Мужчины	4	89,8	42	90	43	88,3	0

По данным таблицы 2.4 видно, что квалификационный уровень зависит:

– от возраста: 2003 году возраст рабочих составил от 30 лет, за последний годы (2004 год, 2005 год.) больше стало работать молодежи (до 30 лет);

– в 2004 году и 2005 году на предприятии составило мужчин- 90%, а женщин - 10%. Поэтому можно сказать, что за 2004 год было большое увеличение прибыли по отношению к 2003 году из-за того, что персонал был более квалифицированный.

Таблица 2.6

Состав и динамика внеоборотных активов, тыс. руб.

Наименования показателя	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003	
				Абсолют., (+; -)	Относит., %
Основные средства	1560	3066	5564	4004	356,7
В том числе – здание сооружение, машины, оборудование	1182	1856	1780	598	150,6
Итого	1560	3066	5564	4004	356,7

Из таблицы 2.10 видно, что внеоборотные активы предприятия входят только основные средства (здания, сооружения, машины и оборудование). Внеоборотные активы увеличились в 2005году на 4 004 тыс. рублей или на 356,7 % по сравнению к 2003году.

Таблица 2.7

Структура и динамика оборотных средств, тыс.руб.

Наименования показателя	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003	
				Абсолютные; (+; -)	Относительные; %
Запасы	264	513	442	178	167,4
Дебиторская задолженость	500	561	1167	667	233,4
Денежные средства	1190	139	1	-1189	0,1
Итого	1953	1213	1610	-343	82,4

В данной таблице, в оборотные средства на предприятии входят: запасы, дебиторская задолженность и денежные средства. За период 2003 год по 2005 год произошел снижение оборотных активов на 343 тыс. рублей. В структуре же оборотных средств видно следующие изменения.

краткосрочных заемных средств, то есть пассивы показывают, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие.

Таблица 2.9

Динамика собственного капитала, тыс. руб.

Наименования показателя	2003	2004.	2005	Изменения 2005 к 2003, (+; -)
Уставной капитал	28	28	28	-
Добавочный капитал	-	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-	-
Итого	28	28	28	-

Из таблицы 2.9 видно, что за исследуемый период наблюдается постоянный размер уставного капитала. Уставной и добавочный капитал в течение анализируемого периода движения не наблюдается. Эти показатели свидетельствуют о том, что предприятие ООО «Диагональ» не создало резервный капитал для покрытия возможных в будущем непредвиденных обстоятельств то есть убытков, потерь, строительства.

Таблица 2.10

Динамика заемного капитала, тыс. руб.

Наименования показателя	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2003, (+; -)
Краткосрочные кредиты	-	-	-	-
Кредиторская задолженность:	361	404	671	310
Поставщики	109	12	8	-101
Задолженность перед персоналом	-	213	438	438
Задолженность перед бюджетом	239	167	208	-31
Прочие кредиторы	3	12	17	14
Итого	361	404	671	310

Из таблиц наблюдается следующее, что на фоне увеличения собственных средств произошло увеличение заемного капитала. Заемный капитал уменьшился на 310 тыс. рублей. Это свидетельствует о том, что произошло существенное изменение заемного капитала, значит для предприятия ООО

Таблица 2.12

Показатели финансовой устойчивости ООО «Диагональ», тыс.руб.

Наименования показателя	2003	2004.	2005	Изменения 2005. к 2003, (+; -)	Изменения 2005 к 2004, (+; -)
Источник собственных средств	6551	8105	10739	4188	-
Внеоборотные активы	4959	7996	9800	4841	1804
Наличие собственных оборотных средств	1592	809	939	-653	130
Краткосрочные заемные средства	-	-	-	-	-
Общая величина источников формирования запасов	1592	809	939	-653	130
Запасы	264	473	442	178	-31
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	1328	296	497	-831	201
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов	171	132	145	-26	13

Данные таблицы 2.12 свидетельствуют о том, что в 2003 году было устойчивое финансовое положения, и на конец периода 2004года и 2005 года наблюдается абсолютная финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость говорит нам о том, что организация ООО «Диагональ» является эффективной.

3 Резервы и пути повышения рентабельности ООО «Диагональ»

3.1 Анализ показателей рентабельности

Рассчитана рентабельность производственной деятельности ООО «Диагональ». Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем отношения валовой ($П_{рп}$) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (И):

$$R_з = \frac{П_{рп}}{И} \tag{3.1}$$

$$R_з = \frac{ЧП}{И} \tag{3.2}$$

Проведен расчет группы показателей: рентабельности капитала и рентабельности производства предприятия ООО «Диагональ». В таблице 3.1.

Таблица 3.1

Показатели рентабельности деятельности предприятия

Наименования показателя	Ед. измерения	2003	2004	2005	Изменения 2005 к 2004 (+; -)
Выручка	тыс. руб.	12374	9945	15085	5170
Прибыль от продаж	тыс. руб.	4658	2513	2989	476
Чистая прибыль	тыс. руб.	3535	1910	2272	
Среднегодовая валюта баланса	тыс. руб.	6912	9209	11410	2201
Затраты на производство и реализацию продукции	тыс. руб.	7716	7432	12042	4326
Рентабельность собственного капитала	%	60	84	92	8
Рентабельность производства, %	%	29	19	15	-4
Рентабельность затрат, %	%	45,8	25,7	18,9	-6,8
Рентабельности продаж, %	%	28,6	19,3	15,1	-4,2

Таблица 3.2

Факторный анализ рентабельности, руб.

Расчеты для модели	Обозначения	2004	2005	Отклонения	
				Абсолютное, тыс.руб.	Относительное, %
Прибыльность СМР	P/N	0,25	0,20	-0,05	80,0
Фондоемкость продукции	F/N	0,80	0,65	-0,15	81,3
Оборачиваемость оборотных средств	E/N	0,3082	0,3888	-0,08	20,0
Прибыль	P=N-S	2513	2989	476	116
СМР, тыс.руб.	N	9945	15085	5140	151,1
Себестоимость продукции, тыс.руб.	S	7432	12063	4631	162,3
Величина внеоборотных активов, тыс.руб.	F	3066	5564	2498	181
Оборотные средства, тыс.руб.	E	809	939	130	116,1
Рентабельность, %	R	22	14,2	-7,8	-

Значение для базисного и отчетного годов.

$$R0 = 0,25/(0,8+0,3082)*100\% = 0,27100\% = 22\%$$

$$R1 = 0,2/(0,65+0,388) = 0,194*100\% = 19,4\%$$

Снижение рентабельности за отчетный период составляет

$$\Delta R = 22\% – 19,4\% = -2,6\%$$

Влияние на это изменение оказали различные факторы.

Рентабельность по прибыльности продукции при условии, что изменилась только рентабельность продукции, а значения всех факторов остались на уровне базисных.

$$R\Delta P = \lambda P1/(\lambda F0+\lambda E0) = 0,2/(0,8+0,382)*100\% = 0,18*100\% = 18\%$$

Влияние фактора прибыльности продукции:

$$\Delta R\Delta P = R\Delta P – R0 = 18\% – 22\% =-4\%$$

Показатель рентабельности по фондоемкости при условии, что изменились два фактора – рентабельность продукции и фондоемкость, а значение оставшегося третьего фактора сохранилось на уровне базиса.

$$R\Delta F = \lambda P1/(\lambda F1+\lambda E0) = 0,2/(0,65+0,3882) = 0,194*100\% = 19,4\%$$

Таблица 3.3

Анализ основных финансовых показателей, тыс. руб.

Показатели	2003	2004	2005	Отклонение 2005/2003,		Отклонение 2005/2004,	
				+/-	%	+/-	%
Выручка	12374	9915	15085	2711	121,9	5170	152,1
Себестоимость	7116	7432	12063	4947	169,5	4631	162,3
Прибыль до налогообложения	4658	2513	3022	-1636	64,9	509	120,3
Чистая прибыль	3535	1910	2272	-1263	64,3	362	119,0
Рентабельность услуг, %	58	75	80	22	-	5	-
Рентабельность затрат, %	65	34	25	-40	-	-9	-

Из проведенного в таблице 3.3 анализа видно, что в 2005 году, по сравнению с 2003 годом произошло увеличение выручки на 2 711 тыс. рублей, себестоимости выполненных работ на 4 947 тыс. рублей, за счет увеличения себестоимости произошло снижение прибыли до налогообложения на 1 516 тыс. рублей, чистой прибыли на 1 263 тыс. рублей рентабельность услуг увеличилась на 22 %, рентабельность затрат снизилась на 40%.

В 2005 году, по сравнению с 2004 годом произошло увеличение выручки на 5 170 тыс. рублей, себестоимости выполненных работ на 4 630 тыс. рублей, прибыли до налогообложения на 509 тыс. рублей, чистой прибыли на 362 тыс. рублей рентабельность услуг увеличилась на 5 %, и составила 80%, рентабельность затрат снизилась на 9%, и составила 25%.

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношения валовой маржи (маржинального дохода) к прибыли. Этот показатель в экономической литературе обозначается также,

Этот показатель характеризует объем реализованной продукции, при котором предприятие не имеет прибыли, но уже и не несет убытков.

Для построения графика (рисунок 3.1) и последующих расчетов использованы следующие исходные данные предприятия (таблица 3.5).

Определение порога рентабельности графическим способом осуществляется в следующей последовательности:

1 Прямая выручки от реализации строится с помощью точки А:

выручка = стоимость 1 нормо-часа * объем реализации услуг =

=200,47*75,250=15085

2 Прямая постоянных затрат представляет собой горизонталь на уровне 3139 тыс.руб.

3 Прямая суммарных затрат строится с помощью точки Б:

Суммарные затраты = Переменные затраты + Постоянные

Суммарные затраты=8903+3139=12042

На рисунке 3.1 наглядно видно расположенные зоны возможной прибыли и убытков. Порогу рентабельности соответствует объем трудозатрат 38210 часов и объем СМР 7659,9 руб.

Именно при таком объеме реализации выручка в точности покрывает суммарные затраты и прибыль равна нулю.

Таким образом каждый следующий нормо-час, отработанный предпрятием, начиная с порогового значения 38 210 тыс. нормо-часов, будет приносить прибыль. С помощью порога рентабельности определяется период окупаемости затрат. Чем меньше порог рентабельности, тем скорее окупаются затраты и наоборот высокий порог рентабельности замедляет окупаемость затрат.

Как видно на графике (рисунок 3.1) безубыточный объем выпуска продукции (порог рентабельности) достигается при равенстве общей суммы издержек и выручки от реализации, или маржинального дохода и переменных издержек.

1. Пороговое (критическое) значение объёма производства в натуральном выражении (формула 3.9):

$$q_k = \frac{Z_{const}}{p - Z_v^{ед}} = \frac{Z_{const}}{d} \qquad (3.8)$$

где d- маржинальный доход на нормо –час строительных услуг, руб.

Используя данные производства (таблица 3.) пороговое значение оказываемых услуг составит:

$$q_k = \frac{3139000}{200{,}7 - 118{,}32} = 38210 \text{ тыс. нормо-часов}$$

Именно при таком объеме реализации выручка в точности покрывает суммарные затраты и прибыль равна нулю. Каждый следующий нормо-час, начиная с 15 300. будет приносить прибыль.

Чтобы определить массу прибыли после прохождения порога рентабельности, достаточно умножить количество нормо-часов, реализованных сверх порогового объема производства, на удельную величину валовой маржи (d) , сидящей в каждом нормо-часе:

$$R_k = (q - q_k)* d \qquad (3.9)$$

Таким образом по данным (таблицы 3.)

R= (75 250-38 210)*118,32=4 382 573 рублей.

$$q_{пл} = \frac{Z_c + R_{пл}}{P - Z_v} \qquad (3.12)$$

где $R_{пл}$ - плановая сумма прибыли

Таким образом, если предприятие желает получить прибыль в планируемом году 3 626 тыс. руб., то необходимый объем оказываемых услуг должен составить:

$$q_{пл} = \frac{3139 + 3626}{200.47 - 118.32} = 82 тыс.чел. - час.$$

Это означает, что объем оказываемых строительных услуг в планируемом году должен превысить фактический объем отчетного года на 6,750 тыс. нормо-часов, или на 8,97%. Рассчитанные показатели сведены в таблицу 3.5.

Таблица 3.5

Анализ показателей, характеризующих финансовые результаты ООО «Диагональ»

Показатели	2004	2005	Отклонение, (+/-)
Выручка от реализации, тыс. руб.	9945	15085,00	5140
Переменные затраты, тыс. руб.	5753,8	8903,00	3149,2
Валовая маржа, тыс. руб.	4131,2	6182,00	2050,8
Постоянные затраты, тыс. руб.	1678,2	3139	1460,8
Прибыль, тыс. руб.	2513	3022,00	509
Доля МД	0,4214	0,4098	-0,0116
Сила воздействия операционного рычага	1,66678	2,056	0,38922
Порог рентабельности, тыс.руб.	3982,4	7653,8	3671,4
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	5962,6	7425,2	1462,6
ЗПФ в %	59,36	43,22	-16,14

металлические и неметаллические. Главная отличительная особенность металлических труб - прочность, неметаллических - долговечность. Среди неметаллических труб особое место занимают пластмассовые трубы, которые впервые серьезно заявили о себе на рынке трубной продукции в 50-х годах.

Кроме ценных потребительских свойств, пластмассовые трубы даже в сфере их производства в значительно большей мере отвечают современным требованиям научно-технического прогресса: изготовление трубной продукции высокоэффективное, легко управляемое с помощью ЭВМ, экологически чистое, так как практически все отходы могут быть вторично переработаны в изделия.

Критерием экономической целесообразности внедрения любого технического мероприятия, направленного на повышение эффективности работы и долговечности трубопроводных систем, в том числе за счет применения пластмассовых труб вместо труб из традиционных материалов, должно быть соотношение уровней рентабельности предприятия, эксплуатирующего трубопроводную систему до и после внедрения намечаемого мероприятия

Мероприятие экономически целесообразно, если выполняется условие

$$Р_м > Р_о,$$

где $Р_м$ — рентабельность предприятия после внедрения мероприятия по повышению эффективности работы трубопроводных систем, %;

$Р_0$ — рентабельность предприятия, использующего трубопроводные системы в основном производстве или эксплуатирующего трубопроводы водо-, тепло-, газоснабжения, канализации и пр. до проведения технического мероприятия, %.

Уровень рентабельности определяется отношением прибыли к годовой себестоимости выпущенной продукции или к годовому объему услуг;

$$Р_0 = П_р/С,$$

Продолжение таблицы 3.6

1	2
деталь 2-1: d25 - 770 мм	1,58
деталь 3-1: dl5 - 80 мм d25 -1005 мм	0,40 2,15
деталь 4-1: dl5 - 1275 мм dl5 - 157 мм	1,01 0,57
деталь 6-1. dl5 - 2840 мм	6,02
деталь 7-1 d 25 - 1580 мм-2 шт.	6,80
деталь 11-1. dl5 -75 мм-Зшт	1,24
деталь 12-1: dl5 - 193 мм	0,40
деталь 16-1: dl5 -60 мм-2 шт.	0,80
Итого	24,62
Нарезка резьбы по размеру, зенковка. Укладка заготовок в контейнеры	65,74
Гибка трубных заготовок. Укладка заготовок в контейнер	25,07
Сверловка заготовок труб по привязкам. Зачистка заусенцев после сверловки. Контроль заготовки на отсутствие заусенцев Укладка заготовок в контейнер	11,56
Сварочные работы. Сборка деталей на прихватках. Очистка кромок свариваемых деталей от посторонних веществ Сборка деталей. Зачистка сварных швов от шлака и брызг расплавленного металла. Выправка узла после сварки. Укладка заготовок в контейнер	40,93
Опрессовка деталей со сварными швами на течь. Окраска сварного шва краской по ГОСТ 5631-79 или антикоррозийной грунтовкой. Укладка заготовок в контейнер	11,44

Продолжение таблицы 3.7

1	2	3	4	5
Трубка медная d 2мм	кг.	66,0	0,07	4,62
Электроды ОЗС-32 3мм	кг.	13,92	0,06	0,84
Пудра алюминиевая пигментная	кг.	32,92	0,0005	0,02
Скотч (для гильз из ПВХ)	кг.	77,84	0,001	0,08
Штуцер с накидными гайками	компл.	20,83	2	41,66
Коллектор латунный	шт.	19,0	1	19,0
Итого				339,2

Суммарная стоимость изготовления заготовок из стальных труб для холодного и горячего водоснабжения (работа + материалы) составляет:

$$C_{от} = 339,2+318,29 = 657,49 \text{ рублей}$$

Расчет стоимости материалов для монтажа систем холодного и горячего водоснабжения из полипропиленовых труб .

Для монтажа систем холодного водоснабжения применены полипропиленовые трубы рандом сополимер (PPR, тип 3) PN10, горячего водоснабжения - (PPR, тип 3) PN20

Стоимость материалов для системы холодного водоснабжения одной санитарно-технической кабины УК-1 приведена в таблице 3.7, для системы горячего водоснабжения – в таблице 3.8.

Таблица 3.8

Норма расхода и стоимость материалов для холодного водоснабжения из полипропиленовых труб PN 10

Материалы	Единица измерения.	Количество	Общая стоимость, руб.
1	2	3	4
Труба диаметром, мм: 25	мм	1,12 3,065	11,6 49,6
Муфта 0,20 комбинир. наружная резьба	шт.	2	49,2

$C_{сниж}$= 657,49-415,4 = 242,09 рублей.

Проведем сравнительный анализ затрат на единицу санитарно-технической кабины УК-1.

Таблица 3.10

Сравнительный анализ затрат, руб.

Статьи затрат	После внедрения мероприятия	До внедрения мероприятия
Оплата труда	110,0	222,0
Премия, 40%	44,0	88,68
Прочие, 3,5%	5,4	7,79
ОПС, 14%	22,3	44,6
Материалы	415,1	339,2
Итого	415,1	702,37
Накладные расходы, 8%	47,8	56,19
Итого	644,9	758,56

Планом предусмотрена трубная объвязка 300 УК-1.

Экономический эффект от внедрения мероприятий:

$Э_г$=(758,56-6 444,9)*300=34 098 рублей.

Внедрение данного мероприятия позволит снизить затраты и повысить рентабельность СМР.

Таблица 3.11

Расчет внедрения затрат

Показатели	2005	2007
СМР	15085	19200
Себестоимость	12063	15330
Прибыль	3022	3840
Рентабельность затрат	25	25
Снижение затрат за счет внедрения установки УК1		34,1
Итого затрат	12063	15325,9
Прибыль	3022	3874,1
Рентабельность	25	25,22

В результате применения новых материалов и технологий рентабельность затрат от данного мероприятия возросла на 0,22%.

На предприятии улучшается материально - техническая база, повышается деловая активность, скорость оборачиваемости оборотных средств сократилась на 2 дня. Предприятие является финансово – устойчивым.

В то же время существуют и отрицательные моменты деятельности: за счет увеличения себестоимости произошло снижение прибыли до налогообложения на 1 516 тыс. рублей, чистой прибыли на 1 263 тыс. рублей , рентабельность затрат по сравнению с 2004 годом снизилась на 9%.

На предприятии ООО «Диагональ» возникла необходимость изыскать резервы повышения рентабельности. В дипломном проекте проведен маржинальный анализ порога рентабельности.

Порог рентабельности составил 38 210 нормо-часов, именно при таком объеме реализации выручка в точности покрывает суммарные затраты и прибыль равна нулю. Каждый следующий нормо-час, начиная с 38 210 будет приносить прибыль.

На основе проведенного анализа можно внести следующие предложения по повышению рентабельности:

– Использовать новые методы и технологии при проведении строительно-монтажных работ;

– Увеличивать запас финансовой устойчивости, отслеживать порго рентабельности;

– Проводить системный анализ затрат строительно-монтажных работ;

– Максимально снизить затраты на материалы за счет рационального их использования;

В дипломном проекте предложено мероприятие по повышению рентабельности производства предприятия ООО «Диагональ» путем использования новых технологий.

Внедрение данного мероприятие снизит себестоимость прокладки труб на 242,09 рублей на одну санитарно-техническую кабину и повысит рентабельность затрат на 0.22%.

15 Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 295 с.

16 Головнин С. Д. Оценка результатов хозяйственной деятельности. – М., 2000. – 172 с.

17 Крассовский В.П.Экономический потенциал: резеервы и отдача.-М.: Экономика,2006

18 Производственный потенциал промышленности./Под ред. Н.И.Иванова.-Киев, 2005

19 Статистическое изучение трудового потенциала в промышленности./Под ред. В.Е. Адамова.-М.: МЭСИ,20048

20 Производственный потенциал: обновление и использование / Н. И. Иванов и др. – Киев, 20041. – 160 с.

21 Производственный потенциал и эффективность его использования. – М., 2005. – 223 с.

22 Подольский В.И., Поляк Г.Б., Савин А.А. Менеджмент: Учебник для вузов. – М.: «Юнити», 2004. - 291 с.

23 Попова Р.Г. Самонова И.И. Финансы предприятий. − СПб.: Питер, 2004.-452 с.

24 Райзберг Б.А. Рыночная экономика: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2004.-181

25 Русак Н.А. Экономический анализ в условиях самофинансирования предприятий. – Минск: Беларусь, 2004. - 261 с.

26 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск.: ИП «Экоперспектива», 2004. 261 с.

27 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК.- Минск: ИП «Экоперспектива»,2005. -168 с.

28 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск.: «Новое знание», 2004.- 541 с.

Приложения