

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(НИУ «БелГУ»)
Старооскольский филиал

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ
ООО «ЭЛПРОЕКТ»**

Выпускная квалификационная работа студента

очного отделения 4 курса группы 92071306

Головиной Екатерины Викторовны

**Научный руководитель
кандидат филологических
наук, доцент Лунева Е. В.**

Старый Оскол, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
РАЗДЕЛ I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1. Сущность и понятие конкурентоспособности.....	5
1.2. Управление конкурентоспособностью строительных предприятий.....	10
1.3. Направление повышения конкурентоспособности строительного предприятия.....	15
РАЗДЕЛ II РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭЛПРОЕКТ».....	20
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	20
2.2. Анализ финансово - хозяйственной деятельности ООО «Элпроект».....	30
2.3. Мероприятия по повышению конкурентоспособности.....	
ООО «Элпроект».....	38
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	50
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.	52
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	57

ВВЕДЕНИЕ

В условиях усиления конкурентной борьбы для каждого предприятия на первый план выходит задача сохранения и повышения собственной конкурентоспособности. Все большее число предприятий ориентируется на достижение победы в конкуренции и добивается намеченных целей в результате постоянных усилий менеджмента в осуществлении эффективной конкурентной стратегии развития. В контексте мировых кризисных явлений проблема формирования устойчивой конкурентоспособности приобрела особую актуальность в силу повышения изменчивости внешней среды и недостаточной научно-методической разработанности многих аспектов формирования и реализации конкурентных преимуществ предприятий. Проблема управления конкурентоспособностью предприятий актуальна и с практической точки зрения в силу далеко не полного владения руководством предприятий современными методами оценки конкурентоспособности и механизмами разработки конкурентоустойчивых стратегий.

Конкуренция в различных отраслях реагирует на спад по-разному – в одних происходит угасание всех предприятий и перевод капитала в другие области, в других конкурентная борьба разгорается с еще большей силой.

Строительный рынок напрямую связан с рынком проектных услуг. В связи с оживлением строительного рынка, появляется актуальность создания и развития рынка проектных услуг, что влечет за собой все больший интерес к аспектам управления организациями именно в проектном деле. Появляется все большее количество платежеспособных заказчиков, которые побуждают фирмы вступать в борьбу за клиентов на рынке и в качестве обеспечения себе долгосрочной конкурентоспособности разрабатывать и внедрять новые, более качественные методы взаимодействия с потребителями, партнерами и конкурентами.

Любая коммерческая организация стремится достичь в будущем долгосрочного конкурентного преимущества. Залогом успеха в этой сфере выступает стратегия. Именно при ее создании формируются основные цели и

направления развития организации, определяется комплекс действий по их достижению.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Элпроект», основной вид деятельности которого - оказание услуг в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях.

Предметом исследования является конкурентоспособность предприятия.

Целью выпускной квалифицированной работы является разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия.

В соответствии с целью необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты управления конкурентоспособности предприятия;
- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности;
- разработать мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия ООО «Элпроект».

Основными информационными источниками для написания выпускной квалификационной работы являются: Ример М. И., Фатхудинов Р.А., Колмыкова Т.С., Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г, Савельева Н.А., а также бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и прочая отчетная документация.

В ходе исследования использовались общенаучные (анализ, синтез,) и частно-научные методы исследования: сравнительно- правовой, структурно-функциональный, формально-юридический анализ.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух разделов, заключения, библиографического списка использованных источников, 12 таблиц и приложения.

РАЗДЕЛ I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и понятие конкурентоспособности

В последнее время вопросам управления конкурентоспособностью строительных организаций на основе повышения качества услуг уделяется большое значение, т.к. качество строительных услуг - это гарант надежности зданий и сооружений.

Под конкурентоспособностью понимается способность опережать в экономическом смысле другие организации, используя преимущества в достижении поставленных целей. Конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, используемых для оценки эффективности экономической деятельности любого хозяйствующего субъекта. Само слово «конкурентоспособность» означает способность выдержать конкурентную борьбу [25, с.10].

Конкурентоспособность в строительной сфере привлекает и удерживает недавних и сегодняшних потребителей на основе взаимодействия и совокупности отличительных свойств, принимая в расчет длительность жизненного цикла строительного объекта. Таким образом, администрация строительной фирмы может учитывать в своей деятельности условия конкурентоспособности строительных услуг для еще более действенной работы организации, т.к. невысокий уровень качества существенно сокращает экономическую эффективность капитальных вложений [34, с. 114].

Проблема конкурентоспособности организация очень актуальна в современных условиях. Организации работают в условиях жесткой конкурентной борьбы. И чтобы выжить в современных условиях каждая организация должна работать над своей конкурентоспособностью. Быть конкурентоспособным - это значит иметь услугу хорошего качества, который

пользуется спросом и удовлетворяет потребностям клиентов, иметь прочные позиции на рынке. Можно сказать, что конкурентоспособность и имидж организации взаимосвязаны. Обычно конкурентоспособные организации имеют благоприятный имидж.

Предприятие, которое образуется, развивается и функционирует на рынке для оказания услуг, стремится добиться максимизации прибыли. При этом максимизация может быть достигнута при соблюдении определенных параметров: обеспечение кадрового состава, учет производственных мощностей, маркетинговое изучение рынка, развитие системы управленческого аппарата, знание экономических характеристик предприятия.

В условиях развития рыночных отношений понятие «конкурентоспособность предприятия» выходит на первый план. Этот показатель является одним из важных индикаторов роста и развития любой организации в условиях рыночной системы и развития отечественного производства. Тем не менее конкурентоспособность предприятия как научная категория еще мало изучена. Причиной данного факта является постоянная изменчивость условий существования как самого рынка, так и предприятий на нем. Множественные экзогенные и эндогенные характеристики, находящиеся в динамике, постоянно влияют на конкурентоспособность предприятия.

Каждая фирма, изучая потребителей, не должна забывать о своих конкурентах. Необходимо довольно точно оценивать и изучать конкурентную среду в которой действует данная организация [19, с.34].

Конкуренция - борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы. Это экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей [32, с.28].

Конкурентоспособность предприятия – это способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкуренции. Каждое предприятие для своего нормального функционирования должно объективно оценивать динамику спроса как в настоящее время, так и на будущее.

Услуга, находящаяся на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает ту услугу, которая максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей – та услуга, которая наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующие с ними.

Вместе с тем любая услуга после выхода на рынок начинает постепенно расходовать свой потенциал конкурентоспособности. Такой процесс можно замедлить и даже временно задержать, но остановить – невозможно. Поэтому новая услуга проектируется по графику, обеспечивающему его выход на рынок к моменту значительной потери конкурентоспособности.

Качество специалистов проявляется в их деятельности: в способности обнаруживать рыночные элементы для развития конкурентных преимуществ предприятия на рынке. Реализация данных качеств дает предприятию возможность опередить своего конкурента и ускорить научно технический прогресс.

Выделяют несколько видов конкурентоспособности:

- 1) товарный;
- 2) микроуровень;
- 3) мезоуровень;
- 4) макроуровень.

Конкурентная сила поставщиков обусловлена тем, что отраслевые организации являются основными потребителями сырья и комплектующих, информации, технологий, кадров, и с этих позиций поставщики имеют

возможность оказывать прямое влияние на результаты деятельности предприятия [34, с.113].

Силу влияния поставщика на отраслевую конкуренцию определяют следующие факторы:

- баланс спроса и предложения;
- доля закупок потребителя у поставщика в общем объеме закупок;
- значимость объемов поставок для поставщика;
- степень специализированности закупаемых объектов;
- влияние качества и цены закупаемых объектов на потребительские и экономические свойства товара;
- возможности потребителя приступить к созданию аналога или товара заменителя, производимого поставщиком;
- заинтересованность конкурентов потребителя в данном поставщике;
- наличие товаров-заменителей закупаемых объектов, производимых другими поставщиками;
- угроза технологической интеграции со стороны конкурентов.

Влияние перечисленных факторов может быть выражено в денежном эквиваленте, отражающем стоимость переключения потребителя на другого поставщика. Чем она выше, тем больше конкурентная сила поставщика, и наоборот.

На сегодняшний день, компаниям нужно соблюдать определенные правила рынка для выживания в конкурентной борьбе: обеспечить потребителя качественным и более-менее приемлемой ценой товара. Данное требование стимулирует субъектов рыночного хозяйства охватить внимание покупателя и создать благоприятные условия для увеличения спроса на их продукцию. Выявляя конкурентные преимущества по сравнению со своими конкурентами организации занимают определенную конкурентную позицию на рынке, тем самым данная позиция отражается в выбранной стратегии развития компании [10, с.227].

В связи со сложностью данного понятия, которое до сих пор не стандартизировано, в главе раскрыто содержание ключевых понятий, позволяющих сформулировать корректное определение конкурентоспособности, пригодное для решения задач по управлению ею на различных уровнях организации.

Конкурентоспособность строительных услуг - это понятие многогранное. Таким образом, конкурентоспособность строительных услуг - это наиважнейший показатель деловой репутации хозяйствующего субъекта, включающий различные характеристики продукции, связанные с безопасностью, надежностью, долговечностью, а также учитывающий соблюдение рыночного соотношения «цена-качество».

Совершенствование качества строительных услуг является обоснованной процедурой, отражающей справедливую тенденцию процесса общественного производства. Содержание рыночных связей определяет качество как главную составляющую в общем понимании предложения. Потребителям всегда очень важно, чтобы услуга была на наивысшем уровне.

В связи с этим необходимо отметить, что качественно оказанные услуги позволят строительной компании достигнуть генеральной цели организации, получать высокую и стабильную прибыль и закрепить свои позиции на рынке среди конкурирующих компаний [38, с. 9].

Сведения, изложенные в настоящем разделе, позволят успешно изучить подходы и особенности формирования номенклатуры критериев оценки конкурентоспособности для различных объектов.

Победа в конкурентной борьбе - итог постоянных усилий. В данных условиях победителем является тот, кто при наименьших издержках окажет услугу наибольшего качества. Конкуренция направлена на понимание нужд потребителя, знание о развитиях и тенденциях рынка, а также предвидение о действия конкурентов.

1.2. Управление конкурентоспособности строительных предприятий.

Управление конкурентоспособностью представляет собой стабильный, планомерный, целенаправленный цикл влияния на всех этапах на факторы и условия, обеспечивающий формирования услуг наилучшего качества.

Управление конкурентоспособностью рассматривается как органическую часть совместного управления производством и одну из его ветвей дерева целей [45, с.132].

Необходимо раскрыть главные задачи управления конкурентоспособностью, которыми является исследование рынка сбыта, анализ национальных и международных требований к строительным услугам, разработка методов и средств влияния на этапы исследования, проектирования и производства, сбор, анализ, хранение информации о качестве услуг.

Управление основывается на взаимозависимых категориях: объект, субъект, цели, стратегия, тактика, стратегическая политика, функции, методы, средства и так далее.

Сущность управления содержится в формировании управляющих решений и последующего осуществления, предусмотренных данными постановлениями управляющих действий на назначенный объект управления.

Для обеспечения максимальной результативности организации процесса управления разрабатывают стратегию, ответственность лежит руководителей среднего звена. Вместе со стратегией разрабатывают тактику управления конкурентоспособностью организации. Тактика является целенаправленной деятельностью, которая устанавливается на краткосрочный период. Тактика обуславливает пути, снабжающие устойчивое приближение к представленным критериям качества.

Конкурентоспособность является главным из элементов общей политики организации. Из-за этого выделяют главные факторы, влияющие на развитие политики в области конкурентоспособности организации:

- конкурентоспособность продукции;
- борьба с конкурентами;
- потенциал воплощения передовых технологий;
- обстановка на рынке сбыта;
- состояние дел внутри предприятия;
- вклад инвестиций внутри организации [29, с.440].

Исполнение некоторых из перечисленных направлений и их взаимосвязь решается системой управления конкурентоспособностью.

Систему управления конкурентоспособностью разработают с учетом определенной деятельности фирмы, и обеспечивают проведение обусловленной политики в достижении назначенных целей.

Конкуренция показывает существенное воздействие на хозяйственную деятельность организации, принуждает его стремиться к улучшению своей деятельности над конкурентами, значит, быть конкурентоспособным.

Оценка конкурентоспособности организации проясняет сформировавшуюся обстановку, определяя его положение на рынке, выдвигая решения вопросов в производстве, менеджменте или сбыте.

Оценка конкурентоспособности организации нужна в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для общей деятельности;
- составления программы выхода организации на новые рынки сбыта;
- реализации инвестиционной деятельности;
- исполнения государственного регулирования экономики [33, с.77].

Управление конкурентоспособностью на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях, направленное на её повышение, включает соответственно:

- управление научными исследованиями, проектными, конструкторскими, технологическими разработками, опытным производством, испытаниями в их взаимосвязи с обновлением и улучшением товаров и услуг;
- управление качеством труда, профессиональной подготовкой, уровнем образования работников;
- поиск, распространение, передачу передового опыта ведения производства и организации рыночных продаж;
- освоение и применение ресурсосберегающих технологий производства и обращения продукции;
- управление качеством товаров и услуг с применением стандартов качества и сертификации продукции;
- осуществление системы маркетинговых мероприятий по продвижению товаров и услуг на рынки сбыта, удержанию и расширению секторов рынка, вытеснению конкурентов;
- использование возможностей повышения спроса на товары и услуги со стороны определённых групп потребителей [30, с.21].

Управление конкурентоспособностью производственных организаций в соответствии с общими принципами классификации видов управления по признаку продолжительности периода времени, охватываемого действием управленческих решений, целесообразно разделять на оперативное и стратегическое. Оперативное управление конкурентоспособностью заключается в изучении и быстром реагировании на состояние рынка, текущее изменение спроса, покупательских вкусов, запросов, потребителей.

Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия опирается на осуществление долговременной линии рыночного поведения в зависимости от общего состояния внешней экономической среды, приспособленности к требованиям рынков, располагаемых ресурсов. В рамках стратегического управления вырабатывается курс предприятия, характеризуемый видами производимой продукции, издержками

производства, качеством, ценами, ориентацией на определенные сегменты рынка [20, с.21].

Различают виды стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятия:

1. Виолентная
2. Пациентная
3. Коммутантная
4. Эксплерентная

На данный момент строительная отрасль, является одной из наиболее емких и масштабных, исходя из количества вовлеченных в производственный процесс людей. Кадровая ситуация в этой сфере, на первый взгляд, представляется довольно неплохой: специалистов строительного профиля разной квалификации и уровня образования вполне достаточно.

Имеющиеся работы не учитывают специфики строительства, которая должна быть принята во внимание при решении задач по оценке, мотивации, подготовке, переподготовке и повышению квалификации персонала в строительной отрасли [3, с.256].

К основным особенностям строительства, которые влияют на процесс управления производством следует отнести:

- уникальность подавляющего большинства объектов строительства, что определяет потребность в разработке новой проектной документации, применении новых организационно-технических решений;
- разнообразие выполняемых видов строительных работ;
- зависимость значительной части работ от погодных условий;
- значительная продолжительность строительства (как правило, свыше 1 года);
- оценка экономической эффективности принимаемых организационно-технических и управленческих решений осложняется значительной продолжительностью реализации строительных проектов;

- наличие значительных, объективно обусловленных перерывов в загрузке специализированных строительных организаций или отдельных специализированных бригад в составе строительных организаций, вызванных окончанием строительства объекта в целом или окончанием выполнения отдельных видов работ;

- длительный жизненный цикл продукции строительства (может быть больше 100 лет) в совокупности с необходимостью обеспечения безопасности эксплуатации объектов строительства на протяжении всего цикла;

- квалификация персонала как управленческого (на стадии подготовки и реализации) так и производственного (в процессе выполнения строительно-монтажных работ) в значительной степени влияет на безопасность дальнейшей эксплуатации объекта строительства;

- многостадийность реализации строительных проектов, большое количество участников, в сочетании со сложным процессом организации документооборота, следствием чего является сложность определения субъекта и уровня ответственности за неоднозначные или ложные решения.

- территориальная разобщенность администрации строительного предприятия и производства: офис строительной компании находится в одном постоянном месте, в то время как строительные работы осуществляются в разных местах, регионах, иногда даже странах [23, с.234].

Так, фирмы, функционирующие в строительстве, специализируются по:

- характеру работ (например, проектно-изыскательские, строительные);
- видам работ (работы нулевого цикла, монтаж каркаса здания, отделочные работы, специальные работы и т.п.);
- функциями в инвестиционно-строительном процессе (инвестор, заказчик, подрядчик);
- отраслью строительства (общественное, жилое, промышленное, сельское и т.п.).

Принципы системы повышения квалификации специалистов строительной отрасли:

- создание дифференцированных, эффективных программ обучения и контроля знаний для различных должностей и категорий работников;
- престижность получения именных квалификационных удостоверений, подтверждающих профессиональную компетентность специалиста в данное время и в конкретном секторе производственной деятельности.

Из вышеизложенного материала, можно сделать следующий вывод.

Конкурентоспособность организации представляет собой потенциал результативной хозяйственной деятельности и ее доходного исполнения в обстановках конкурентного рынка.

Управления конкурентоспособностью организации - это способ организации результативной взаимосвязи управляющих и исполнительных подразделений и конкретных лиц, участвующих в формировании, изготовлении, применении и сервисном обслуживании с целью придания ей свойств, снабжающих удовлетворение определенных потребностей и запросов потребления при наименьшей трате всех видов ресурсов и средств [26, с.54].

Поддержание на значительном уровне управление конкурентоспособности организации обеспечиваются всеми компонентами существующих у фирмы маркетинговых средств.

1.3. Направление повышения конкурентоспособности строительного предприятия

В настоящее время существует множество способов повышения эффективности менеджмента, каждый из которых направлен или на самого руководителя, его личные и профессиональные качества, или на какой-либо элемент управленческой деятельности.

Совершенствование структуры управления, максимальное ее упрощение, децентрализация большинства функций, определение полномочий руководства с учетом квалификаций и личных качеств.

Выработка стратегии развития организации на основе анализа ее сильных и слабых сторон, разработка философии и политики организации, охватывающей все ее функциональные области.

Разработка информационной системы организации, обеспечивающая эффективную коммуникационную связь между сотрудниками и подразделениями.

Разработка системы принятия решений, правил и процедур управления, системы стимулирования.

Система постоянного повышения квалификации работников на основе обучения, переподготовки, развития инициативы, творчества.

Разработка системы подбора, обучения, оценки и перемещения руководящих кадров, планирование карьеры руководителей, применение стиля руководства, адекватного внутренним и внешним факторам, воздействующим на организацию.

Применение наиболее эффективных методов подбора персонала, его оценки, формирование работоспособного, совместимого состава работников, создание максимально благоприятного социально-психологического климата.

Работа по созданию культуры организации, выработке совместных ценностей, признаваемых и одобряемых сотрудниками [33, с.77].

Таким образом, значительные изменения в социально-экономическом развитии страны под влиянием тенденций глобализации и поиска концептуальных решений, назревших экономических проблем предполагают разработку новых качественных параметров. Неустойчивость и многовариантность, как определяющие критерии развития современной социально-экономической системы накладывают отпечаток на поиск методологических основ различных экономических явлений, процессов.

Современный темп изменения и увеличения знаний является настолько большим, что стратегическое планирование основных направлений повышения конкурентоспособности предприятия представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей для предприятий и организаций [40, с.58].

Разработка эффективной стратегии управления повышением конкурентоспособности предприятия, основана на усилении влияния положительных факторов и снижения влияния негативных факторов на деятельность любой организации.

Поскольку оценка перспективности продуктов и рынков и конкурентных позиций компании осуществляется в ходе аналитической фазы, с учетом этого и определяется наиболее приемлемая стратегия управления повышением конкурентоспособности предприятия. Разработан ряд концептуальных шаблонов (матриц), которые, при условии их правильного применения, помогают компаниям формулировать рыночные стратегии управления повышением конкурентоспособности предприятия [49, с.60].

В зависимости от ситуации в отрасли каждое предприятие выбирает ту или иную стратегию управления конкурентоспособностью. Таким образом, выработка стратегии управления повышением конкурентоспособности предприятия позволяет организации определить направление и способ ее движения к целям, а выполнение разработанной стратегии повышения конкурентоспособности предприятия и ее корректировка создает условия для того, чтобы организация могла реализовать свою стратегию развития на основе конкурентных преимуществ.

Одним из условий повышения конкурентоспособности предприятия является разработка стратегии управления конкурентоспособностью предприятия. При этом управление повышением конкурентоспособности предприятия - это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал высокомотивированных сотрудников как основу

организации; стремится к всестороннему развитию отношений с потребителями с целью удовлетворения его потребностей за счет производства продукции и предоставления услуг, близких к идеалу; осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности позволяет организации выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

Идентификация ключевых факторов успеха - один из главных приоритетов разработки стратегии управления повышением конкурентоспособности предприятия. Они могут служить краеугольными камнями построения стратегии повышения конкурентоспособности каждого предприятия. На основе учета ключевых факторов успеха, разработан ряд концептуальных шаблонов (матриц), которые, при условии их правильного применения, помогают компаниям формулировать рыночные стратегии управления повышением конкурентоспособности предприятия, к таким концептуальным стратегиям относятся: стратегии проникновение на рынок, развитие рынка, развитие продукта, различные стратегии диверсификации, стратегии «отрицательного» роста [41, с.81].

Обобщая итоги исследования основных направлений повышения конкурентоспособности предприятия, можно сделать вывод, что выбор стратегии управления конкурентоспособностью предприятия зависит от конкретных условий и возможностей предприятия.

Главной характерной чертой при разработке управленческого решения по повышению конкурентоспособности предприятия должна стать ориентация на долгосрочную перспективу, проведение фундаментальных исследований, диверсификацию операций, инновационную деятельность, максимальное использование творческой активности персонала. Сокращение уровней в аппарате управления, продвижение работников и их оплата в зависимости от реальных результатов - основные направления изменений в аппарате управления предприятия.

Важнейшим фактором достижения высокого уровня конкурентоспособности остается концентрация производства. Наряду с концентрацией уровень конкурентоспособности в ней будет определяться такими факторами, как развитие производства новых видов продукции и стимулирование становления новых потребностей. С ними связаны тенденции продолжения роста затрат на исследовательские и опытные разработки, рекламу и маркетинг.

РАЗДЕЛ II ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «ЭЛПРОЕКТ»

2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Элпроект»

ООО «Элпроект» является самостоятельным юридическим лицом. Учредителем ООО «Элпроект» является гражданин Российской Федерации, действующий от своего имени.

Общество основано в 2013 году.

Уставный капитал ООО «Элпроект» в момент учреждения формируется денежными средствами, вносимыми участниками, и составляет на момент учреждения 10 000 (десять тысяч) рублей, что составляет 100 долей по 100 рублей каждая. Доли участников распределены следующим образом:

Головин С.В. – 10 000 рублей – 100 долей.

ООО «Элпроект» начиная свою деятельность в первые годы осуществляла деятельность лишь по изготовлению проектов энергоснабжения, реставрации и реконструкции зданий и перепланировке квартир. ООО «Элпроект» расположен в городе Новый Оскол по адресу: ул. Заречная, дом 76.

Затем ситуация на рынке и стремление к выживанию заставили специалистов этой организации модернизировать свою деятельность и осуществлять проектирование новых административных, жилых, культурно – развлекательных, оздоровительных сооружений, комплексов и зданий, а также проектирование по энергоснабжению разного рода объектов.

Главной задачей предприятия, является создание необходимых условий для удовлетворения потребности предприятий и населения в получении качественных услуг по проектированию и строительно-монтажным работам.

На текущий момент предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- деятельность в области архитектуры;
- инженерно-техническое проектирование;
- геологоразведочные и геофизические работы;
- геодезическая и картографическая деятельность;
- деятельность в области стандартизации и метрологии;
- деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения;
- деятельность по обеспечению работоспособности электрических сетей;
- производство общестроительных работ;
- производство электромонтажных работ;
- монтаж прочего инженерного оборудования;
- оптовая торговля производственным электрическим и электронным оборудованием, включая оборудование электросвязи;
- оптовая торговля прочими машинами, приборами, оборудованием общепромышленного и специального назначения.

Рассмотрим структуру управления организации. Проектную организацию возглавляет директор, который организует всю работу и полностью отвечает за ее состояние и деятельность. В этом ему помогают заместители. Первым заместителем является главный инженер (архитектор), на него возложены техническое (творческое, архитектурное) руководство, внедрение прогрессивных методов проектирования, внедрение новой техники и т.д. Ему подчиняются все линейные подразделения, а также штабные:

- группа архитекторов;
- группа инженеров-конструкторов;
- группа смежных разделов.

Директор проектной организации для оперативного управления и руководства работой над каждым проектом назначает главного инженера / архитектора проекта.

В непосредственном подчинении у директора, помимо его заместителей, находятся следующие подразделения:

- планово-производственный отдел;
- бухгалтерия;
- отдел кадров;

Заместителю директора по общим вопросам подчиняются: служба снабжения и административно-хозяйственный отдел, однако они отдельно не выделены. Поскольку между подразделениями сложились деловые отношения с четкими разграничениями компетенции, и работники различных групп успешно сотрудничают, следует отметить успешное функционирование звеньев организационной структуры (рис.2.1).



Директор

Рис.2.1. Организационная структура ООО «Элпроект»

Основные проектные подразделения в совокупности и взаимной связи составляют производственную структуру проектной организации. Служебные функции и специализация в проектировании осуществляются в рабочих группах проектировщиков. Во главе рабочей группы стоит

руководитель этой группы, который является непосредственным организатором и техническим руководителем проектных работ, выполняемых подчиненными ему исполнителями. Руководитель отвечает за выполнение в установленные сроки и в надлежащем объеме проектных работ, обеспечивает соблюдение трудовой и технологической дисциплины, наиболее целесообразную организацию и оплату труда. Согласно общепринятым правилам в организациях занимающихся жилищно-гражданского строительства ответственность за проект в целом несет главный архитектор проекта, он же является руководителем группы архитекторов и непосредственно (лично) участвует в процессе проектирования объекта. Между линейными подразделениями (разработка проектов, смет, типовых чертежей деталей и т.д.) существует сеть линейных взаимосвязей, которые осуществляются путем приказов сверху вниз, посредством установления ответственности за результаты основной деятельности, которая возрастает в обратном направлении – снизу-вверх.

Согласно классификации проектных организаций, их можно разделить на группы:

- разрабатывающие проекты предприятий промышленности и других отраслей;
- объектов градостроительства и жилищно-гражданского строительства;
- объектов сельского хозяйства.

В зависимости от тематической специализации каждую из перечисленных групп можно подразделить на проектные организации:

- для первой группы по отраслям (тяжелая, угольная, металлургическая, машиностроительная, текстильная, пищевая и другие отрасли промышленности; железнодорожный, автомобильный, воздушный, водный транспорт и т.д.);

- для второй группы по тематике проектируемых объектов (типовые, экспериментальные и индивидуальные проекты для городов и поселков городского типа, для сельских населенных пунктов);

- для третьей группы по отраслям (земледелие, животноводство)

Все проектные организации можно разделить:

- по видам проектируемых объектов (жилые здания, зрелищные здания и спортивные сооружения, торгово-бытовые здания, лечебно-курортные здания, объекты инженерного оборудования и др.);

- по ведомственной принадлежности (Госстроя РФ, местных органов власти, областей и городов и др.).

Численность работников в ООО «Элпроект» составляет 47 человек.

В процессе функционирования данная организация реализовывает много определенных видов деятельности. Финансово-хозяйственная деятельность является целенаправленно реализуемым процессом осуществления функций предприятия, увязанных с формированием, развитием и использованием его денежных ресурсов для обеспечения экономического и социального развития. Она ведется на всех этапах жизненного цикла организации: с момента его создания и до времени ликвидации как самостоятельного субъекта хозяйствования.

Рассмотрим показатели финансово – хозяйственной деятельности предприятия, на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах с 2013 года по 2015 год (приложения 1-11).

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является важнейшим инструментом в условиях рынка, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно-финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности организаций.

Перейдем к расчету основных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Таблица 2.1

Показатели финансово-хозяйственной деятельности

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение, тыс. руб		Темп роста, %	
				2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014
Выручка	22270	17725	12085	-10185	-5640	54,27	68,18
Себестоимость	20936	16834	10048	-10888	-6786	47,99	59,69
Коммерческие расходы	1126	964	1771	645	807	157,28	183,71
Прочие расходы	10	27	28	18	1	280,00	103,70
Прибыль (убыток) до налогообложения	198	-93	238	40	331	120,20	-
Чистая прибыль	158	-93	190	32	283	120,25	-

Рассматривая показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- выручка за анализируемый период уменьшилась на 45,73 процента, что составляет 10185 тыс. руб., в том числе за последний год на 31,82 процента, что составляет 5640 тыс. руб.;

- себестоимость предприятия уменьшилась на 52,01 процента, что составляет 10888 тыс. руб., в том числе за последний год на 40,31 процента, что составляет 6786 тыс. руб.;

- коммерческие расходы увеличились на 57,28 процента, что составляет 645 тыс. руб., в том числе за последний год на 83,71 процента, что составляет 807 тыс. руб.;

- прочие расходы предприятия увеличились на 180 процента, что составляет 18 тыс. руб., в том числе за последний год на 3,7 процента, что составляет 1 тыс. руб.;

- налогооблагаемая прибыль за изучаемый период увеличились на 20,2 процента, что составляет 40 тыс. рублей.

- чистая прибыль предприятия за данный период увеличились на 20,25 процента, что составляет 32 тыс. рублей.

Подводя итог результатов исследования финансово-хозяйственной деятельности, можем обратить внимание на сокращение объёмов

деятельности предприятия, выраженное в сокращении объёмов выручки. Также можно увидеть опережающее снижение себестоимости, что является положительным фактором деятельности предприятия. Далее отметим рост прочих и коммерческих расходов, а также налогооблагаемая прибыль что является отрицательным фактором деятельности предприятия. Объём чистой прибыли увеличился, что является положительным.

Далее рассмотрим динамику имущества предприятия в таблице 2.2

Одним из наиболее важных вопросов, возникающих у субъекта хозяйствования, является правильное определение имущественного положения предприятия. Имущество предприятия - это то, чем оно владеет: основной капитал и оборотный капитал, выраженное в денежной форме и отраженное в самостоятельном балансе предприятия. Актив бухгалтерского баланса позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе внеоборотные активы и оборотные активы, изучить динамику структуры имущества. В процессе оценки имущественного положения организации изучаются состав, структура и динамика ее активов. А поскольку активы организации могут рассматриваться как ее инвестиции, то изменения в имущественном положении организации могут быть в некотором смысле обусловлены изменениями в инвестиционной политике. Стало быть, оценка имущественного положения организации может рассматриваться как один из инструментов анализа ее инвестиционной политики [46, с.132].

Таблица 2.2

Динамика имущества предприятия

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение, тыс. руб		Темп роста, %	
				2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотный капитал	2 319	3 533	7 015	4 696	3 482	302,50	198,56
Актив	2 319	3 533	7 015	4 696	3 482	302,50	198,56

продолжение табл.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Собственный капитал	661	573	763	102	190	115,43	133,16
Краткосрочная задолженность	1658	2960	6252	4 594	3 292	377,08	211,22
Пассив	2319	3533	7015	4 696	3 482	302,50	198,56

Рассматривая показатели динамики имущества предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- оборотный капитал за анализируемый период увеличился на 202,5 процента, что составляет 4696 тыс. рублей, в том числе за последний год на 98,56 процента, что составляет 3482 тыс. рублей;

- актив увеличился на 202,5 процента, что составляет 4696 тыс. рублей, в том числе за последний год на 98,56 процента, что составляет 3482 тыс. рублей;

- собственный капитал предприятия увеличился на 15,43 процента, что составляет 102 тыс. рублей, в том числе за последний год на 33,16 процента, что составляет 190 тыс. рублей;

- краткосрочная задолженность предприятия увеличилась на 277,08 процента, что составляет 4594 тыс. руб., в том числе за последний год на 111,22 процента, что составляет 3292 тыс. руб.;

- пассив за изучаемый период увеличился на 202,5 процента, что составляет 4696 тыс. руб., в том числе за последний год на 98,56 процента, что составляет 3482 тыс. руб.

Проведенное исследование имущественного положения предприятия позволило нам сделать следующие выводы: увеличение оборотного и собственного капитала в имуществе предприятия является, позитивным явлением, что свидетельствует о росте его финансовой устойчивости. Также видим увеличение краткосрочной задолженности, что свидетельствует о существенной недостаточности собственных оборотных средств и

необходимости проверки деятельности всех составляющих оборотного капитала.

Рассмотрим показатели ликвидности предприятия в таблице 2.3

Ликвидностью предприятия определяют наличие возможностей погашать задолженности предприятия в кратчайшие сроки.

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения – ликвидность и платежеспособность предприятия, то есть, способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам [35, с.174].

Таблица 2.3 Показатели ликвидности предприятия

Показатели	Норм- ое знач-ие	2013	2014	2015	Отклонение, тыс. руб		Темп роста, %	
					2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,40	1,19	1,122	-0,28	-0,07	80,22	94,01
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,5	0,1	0,09	-0,4	-0,02	19,11	83,90
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,9-1	0,70	1,03	0,99	0,29	-0,047	141,95	95,50

Рассматривая показатели ликвидности предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период с 2013 по 2015 год уменьшился на 19,78 процента, что составляет 0,28, в том числе за последний год на 5,99 процента, что составляет 0,07. Данный показатель в течение рассматриваемого периода не соответствовал нормативному значению.

- коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемый период уменьшился на 80,89 процента, что составляет 0,4, в том числе за последний год на 16,1 процент, что составляет 0,02;

- коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 41,95 процента, что составляет 0,29, в том числе за последний год на 4,5 процента, что составляет 0,047. Данный показатель в течение всего периода соответствовал нормативному значению. Такое соотношение является не опасным для стабильности предприятия.

Проанализировав показатели ликвидности предприятия, мы можем заметить, что коэффициент текущей ликвидности уменьшился, что свидетельствует о трудностях в покрытии текущих обязательств. Рассматривая снижение коэффициента абсолютной ликвидности говорит о том, что предприятие в ближайшее время не может погасить часть краткосрочной задолженности. Далее отметим увеличение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, что является отрицательным.

Итак, мы можем констатировать следующее:

- объёмы деятельности предприятия сокращаются, что выражается в уменьшение объёмов выручки. Также видим снижение себестоимости, что позволяет снизить цены на услуги. Отметим увеличение прочих и коммерческих расходов, а также налогооблагаемая прибыль, что является отрицательным фактором деятельности предприятия. Сумма чистой прибыли возросла это означает, что предприятие работает в определенном периоде хорошо.

- проведенное исследование имущественного положения предприятия, позволяет увидеть увеличение оборотного капитала, что является главным условием ликвидности. Увеличение собственного капитала предприятия, свидетельствует о росте его финансовой устойчивости. Также мы видим,

существенную недостаточность собственных оборотных средств за счет увеличения краткосрочной задолженности.

- анализируя показатели ликвидности предприятия, мы можем заметить снижение коэффициента текущей ликвидности, это означает, что необходимо сократить кредиторскую задолженность и снизить оборотные активы. Предприятие в ближайшее время не может погасить часть краткосрочной задолженности из-за снижения коэффициента абсолютной ликвидности.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

В современных условиях экономический анализ на предприятии должен присутствовать на всех уровнях управления, так как он является гарантией успешной деятельности предприятия.

Многие строительные организации уделяют мало внимания своим экономическим проблемам и допускают немалые убытки при расходовании заработной платы и материальных ресурсов. Дополнительные материальные затраты возникают также из-за неравномерного роста рыночных цен по отдельным видам материалов и конструкций. Вследствие чего, современное строительство нуждается в слаженной системе управления, опирающейся на объективные экономические законы.

В связи с этим роль эффективного анализа финансово-хозяйственной деятельности в работе предприятий постоянно возрастает, поэтому обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития [42, с.342].

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Основной целью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную «картину» финансового состояния предприятия, для дальнейшего принятия руководством комплекса мероприятий по его оздоровлению [22, с. 45].

В процессе анализа мы изучим, структуру капитала предприятия, показатели рентабельности, коэффициент оборачиваемости и длительность оборота оборотных средств предприятия.

Рассмотрим структуру капитала предприятия

Структура капитала оказывает влияние на цену авансированного в предприятие капитала и на его финансовую устойчивость. Соотношение между собственными и заемными источниками средств, служит одним из основных показателей, характеризующих степень риска инвестирования финансовых ресурсов в данное предприятие [16, с.86].

Наглядно представим структуру капитала предприятия в таблице 2.4

Таблица 2.4

Структура капитала предприятия

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение, тыс. руб	
				2015 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6
Оборотный капитал	2 319	3 533	7 015	4 696	3 482
Актив	100	100	100	0	0
Собственный капитал	661	573	763	102	190

продолжение табл.2.4

1	2	3	4	5	6
Краткосрочная задолженность	1658	2960	6252	4 594	3 292
Пассив	100	100	100	0	0

Рассматривая показатели структуры капитала предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- оборотный капитал за анализируемый период с 2013 по 2015 год сократился на 4696 процентных пункта, в том числе за последний год на 3482 процентных пункта;

- собственный капитал за анализируемый период сократился на 102 процентных пункта, в том числе за последний год на 190 процентных пункта;

- краткосрочная задолженность за анализируемый период сократилась на 4594 процентных пункта, в том числе за последний год на 3292 процентных пункта.

Проведенное исследование позволяет увидеть сокращение оборотного капитала, следовательно, освобождает денежные средства и создает положительные денежные потоки. Наблюдается снижение собственного капитала, что влечёт за собой ухудшение кредитоспособности предприятия.

Рассмотрим показатели рентабельности в таблице 2.5

Рентабельность является важнейшей характеристикой фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового предприятия.

Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (рентабельность имущества).

При анализе производства показатели рентабельности используется как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [9, с.221].

Показатели рентабельности характеризуется эффективностью работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности

(производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.

Они более полно, чем прибыль характеризуются окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразования [42, с.54].

Таблица 2.5

Показатели рентабельности

Показатели	2013	2015	Отклонение, %
			2015 к 2013
Рентабельность активов	6,81	2,71	-4,10
Рентабельность оборотных средств	6,81	2,71	-4,10
Рентабельность реализованной продукции	0,71	1,57	0,86
Рентабельность затрат	0,75	1,89	1,14
Рентабельность заемного капитала	9,53	3,04	-6,49

Рассматривая показатели рентабельности предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- рентабельность активов за анализируемый период снизился на 4,10 процентных пункта;
- рентабельность оборотных средств за анализируемый период сократился на 4,10 процентных пункта;
- рентабельность реализованной продукции за анализируемый период с 2013 по 2015 год снизился на 0,86;
- рентабельность затрат повысился на 1,14 процентных пункта;
- рентабельность заемного капитала за рассматриваемый период сократился на 6,49 процентных пункта.

По данным исследования показателей рентабельности можно сделать вывод, что рентабельность активов снизилась, что показывает снижение оборачиваемости активов. Увеличение рентабельности затрат говорит о

снижение себестоимости услуг и растет прибыль. К положительным факторам можно отнести снижение рентабельности заемного капитала.

Рассмотрим коэффициент оборачиваемости в таблице 2.6

Коэффициент оборачиваемости - это финансовый коэффициент показывающий интенсивность использования (скорость оборота) определенных активов или обязательств. Коэффициенты оборачиваемости выступают показателями деловой активности предприятия [50, с.32].

Таблица 2.6

Коэффициент оборачиваемости

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение, тыс. руб		Темп роста, %	
				2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014
Коэффициент оборачиваемости активов	9,60	5,02	1,72	-7,881	-3,294	17,939	34,338
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	9,603	5,017	1,723	-7,881	-3,294	17,939	34,338
Коэффициент оборачиваемости запасов	60,68	94,28	36,18	-24,499	-58,099	59,627	38,377
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	19,48	5,94	1,99	-17,497	-3,953	10,198	33,451
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	27,53	53,88	20,73	-6,799	-33,146	75,302	38,476

Рассматривая показатели коэффициента оборачиваемости предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- коэффициент оборачиваемости активов за анализируемый период увеличился на 17,939 раз, в том числе за последний год на 34,338 раз;
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 17,939 раз, в том числе за последний год 34,338 раз;
- коэффициент оборачиваемости запасов за анализируемый период повысился на 59,627, в том числе за последний год на 38,377;

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 10,198 раз, в том числе за последний год на 33,451;

- коэффициент оборачиваемости денежных средств за анализируемый период увеличился на 75,302 раз, в том числе за последний год на 38,476 раз.

Проанализированные нами показатели коэффициента можно сделать вывод: увеличивается коэффициент оборачиваемости активов, следовательно, и размер получаемой выручки. Также наблюдаем повышение коэффициента оборачиваемости оборотных средств. К положительному фактору можно отнести увеличение коэффициента оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости денежных средств.

Проанализируем длительность оборота оборотных средств в таблице 2.7

Длительность (время) оборота оборотных средств является одним из показателей оборачиваемости.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства [47, с. 342].

Таблица 2.7

Длительность оборота оборотных средств

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение, тыс. руб		Темп роста, %	
				2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Длительность оборота активов	36	72	180	144	108	500	250
Длительность оборота оборотных средств	36	72	180	144	108	500	250
Время обращения запасов	6	4	10	4	6	169,44	261,11

продолжение табл.2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Длительность оборота дебиторской задолженности	19	60	180	161	120	950	300
Длительность оборота денежных средств	13	7	17	4	11	132,80	259,91

Анализируя длительность оборота оборотных средств предприятия, мы можем отметить следующие результаты:

- длительность оборота активов за период с 2013 по 2015 год увеличился на 400%, что составляет 144 дня, однако за период с 2014 по 2015 год уменьшился на 150%, что составляет 108 дней;

- длительность оборота оборотных средств за анализируемый период увеличился на 400%, что составляет 144 дня, однако за последний год уменьшился на 150%, что составляет 108 дней;

- время обращения запасов за период с 2013 по 2015 год увеличился на 64,44%, что составляет 4 дня, в том числе за период с 2014 по 2015 год на 161,11%, что составило 6 дней;

- длительность оборота дебиторской задолженности за анализируемый период с 2013 по 2015 год повысился на 850%, что составило 161 день, в том числе за период с 2014 по 2015 год на 200%, что составило 120 дней;

- длительность оборота денежных средств за анализируемый период повысилось на 32,8%, что составило 4 дня, в том числе за последний год на 159,9%, что составило 11 дней.

Таким образом проанализировав показатели можно подвести итог: к отрицательным факторам можно отнести длительность оборота оборотных средств и продолжительность оборота оборотных активов. Длительность оборота дебиторской задолженности повысилась, данный факт свидетельствует о снижении уровня управления дебиторской задолженности.

Все вышесказанное дает на возможность сделать следующие выводы:

- проведенное исследование позволяет увидеть сокращение оборотного капитала, следовательно, освобождает денежные средства и создает положительные денежные потоки. Также к положительным факторам можно отнести снижение краткосрочной задолженности. Наблюдается снижение собственного капитала, что влечёт за собой ухудшение кредитоспособности предприятия.

- анализируя показатели рентабельности, свидетельствует о снижении оборачиваемости активов в связи с снижением рентабельности активов. Увеличение рентабельности затрат говорит о снижении себестоимости услуг и растет прибыль. К положительным факторам можно отнести снижение рентабельности заемного капитала.

- показатели коэффициента оборачиваемости, можно отметить увеличение оборачиваемости активов, что является положительным фактором деятельности предприятия. Также наблюдаем повышение коэффициента оборачиваемости оборотных средств, следовательно, чем выше, коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Заметим, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности неуклонно растет, что является положительным фактором и говорит об улучшении расчетов и организации работы с дебиторами анализируемого предприятия. Увеличился и коэффициент денежных средств, это значит, что предприятие работает ритмично и рационально использует денежные ресурсы.

- исследование длительности оборота оборотных средств показало, что время оборота оборотных активов увеличилось, то есть средства, вложенные в активы, возвращались на конец отчетного периода. Длительность оборота дебиторской задолженности повысилась, что является отрицательным фактором деятельности предприятия.

2.3. Мероприятия по повышению конкурентоспособности ООО «Элпроект»

На предприятии ООО «Элпроект» в процессе исследования был выявлен ряд проблем:

- бухгалтерский и финансовый учет на предприятии не автоматизирован и производится «вручную», что замедляет процесс оперативного учета и увеличивает риск допущения ошибок в расчетах (учитываем человеческий фактор);

- на предприятии не осуществляется финансового планирования и финансовый анализ носит весьма поверхностный характер – просмотр бухгалтерской отчетности руководителями компании;

- для осуществления функции финансового планирования и управления финансовыми потоками не выделено штатной единицы, и в должностных инструкциях данная функция никому не вменена в обязанность;

- для повышения эффективности работы компании основные тактические действия должны быть направлены на создание активной рекламной кампании;

- на предприятие используется морально устаревшее и неэффективное оборудование, в результате отражающее потери больших затрат живого и прошлого труда.

В целях роста конкурентоспособности, повышения качества предоставляемых услуг, роста прибыли и упрочения репутации ООО «Элпроект» была разработана концепция развития, основными направлениями которой является проведение следующих мероприятий:

- внедрение специализированного программного обеспечения для анализа финансового состояния ООО «Элпроект»;

- создание рекламной кампании, которая будет оповещать клиента об услугах и деятельности в целом;

- замена БКМ.

Одним из важнейших мероприятий повышения конкурентоспособности ООО «Элпроект» является замена бурильной крановой машины.

В проведенном исследовании были выявлены три аналога данному оборудованию, но с наиболее высокими характеристиками. Такими аналогами являются БКМ следующих моделей: БКМ НОТОМІ LS 1030-008 на базе ГАЗ-33086, БКМ НОТОМІ LS 1035-005 на базе бортового автомобиля КАМАЗ-43502, БКУ НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502 (таблица 2.8)

Таблица 2.8

Сравнительная характеристика оборудования на современном рынке

Показатель	Модель №1 Бурильно-крановая машина НОТОМІ LS 1030-008 на базе ГАЗ-33086	Модель №2 Бурильно-крановая машина НОТОМІ LS 1035-005 на базе бортового автомобиля КАМАЗ-43502	Модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502
Цена, тыс. руб.	2 200	2 500	3 500
Максимальная глубина бурения, м	3	7	12
Диаметр бурения, м	0,2; 0,36; 0,50; 0,60	0,36; 0,50; 0,6	0,2; 0,36; 0,50; 0,63; 0,80
Грузоподъемность кранового оборудования, т	3,2	5	6
Грузоподъемность на тах вылете кг/м	400	400	440
Рабочий радиус м	6,7	6	7
Высота вылета стрелы, м	9,5	13,3	18,7
Максимальная высота подъема крюка, м	11,5	15,3	18,7
Количество выдвижных секций стрелы	2	4	6
Грузоподъемность, кг	4000	6100	8000
Колесная формула	4x4	4x4	4x4

Сравнительная характеристика оборудования на современном рынке показывает, что самым эффективным оборудованием является Модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502,

т.к. у данной модели самая большая грузоподъемность 8000 кг, максимальная глубина бурения 12 м, 6 выдвижных секций стрелы.

Эксплуатация данной спецтехники позволит добиться значительного упрощения погрузки и разгрузки за счет уменьшения числа задействованных единиц спецтехники.

Совмещение в одной машине базового автомобиля и БКУ способствует существенной экономии финансовых и временных затрат, повышению скорости доставки грузов.

Сравним время выполнения работы трех моделей БКМ в Приложении 14.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что модель №3 бурильно-крановая установка НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502 по отношению к модели №2 выполняет работу в 1,5 раза быстрее, в том числе и по отношению к модели №1.

Сравним данное оборудование с оборудованием, которое в настоящее время используется на предприятии (таблица 2.9).

Таблица 2.9

Сравнительная характеристика нового и используемого в настоящее время оборудования

Показатели	Модель	
	Модель №1БМ-302Б. на шасси ГАЗ-66	Модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502
1	2	3
Цена, тыс. руб.	1 200	3 500
Максимальная глубина бурения, м	3	12
Диаметр бурения, м	0,36; 0,50; 0,63; 0,80	0,2; 0,36; 0,50; 0,63; 0,80
Грузоподъемность кранового оборудования, т	1,25	6
Грузоподъемность на тах вылете кг/м	только перед собой вертикально	440
Рабочий радиус м	0	7
Высота вылета стрелы, м	6,3	18,7

продолжение табл.2.9

1	2	3
Максимальная высота подъёма крюка, м	6,3	18,7
Количество выдвижных секций стрелы	0	6
Грузоподъемность, кг	2000	8000
Колесная формула	4x4	4x4

Мы видим, что модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ- 036 на базе бортового КАМАЗ- 43502 отличается маневренностью и многофункциональностью от устаревшей модели №1 БМ 302Б. на шасси ГАЗ-66. Машина идеально справляется с механизацией погрузочно-разгрузочных работ, а потому может быть использована для подъема, погрузки и дальнейшей перевозки как одиночных предметов, так и грузов, расположенных на поддонах и паллетах, а также в контейнерах. С помощью этой машины можно также успешно перевозить мелкокусковые грузы, станки, стекло, бревна и другие длинномеры, металлический скрап и.т.д.

Сравним время выполнения работы нового и используемого в настоящее время оборудования в Приложении 15.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502 по отношению к модели №1 БМ 302Б. на шасси ГАЗ-66 выполняет работу в 2,3 раза быстрее.

Ввиду морального старения и снятия с производства машины БМ 302Б на шасси ГАЗ-66, мы выберем машину на базе бортового КАМАЗ-43502 БКМ, он является многофункциональной, надежной и удобной в эксплуатации буровой машиной.

Основными преимуществами данного типа БКМ является:

- усиленная, адаптированная для бурения станина БКУ;
- усиленный редуктор поворота колонны;
- возможна комплектация мощным вращателем 10000 нМ;

- возможно размещение бурового оборудования на третьем вылете стрелы;

- возможно дооборудование ямобура адаптивной системой гидрофикации бурового оборудования;

- радиус бурения до 7 метров от базового ТС;

- возможность бурения шнеком диаметром до 800 миллиметров;

- максимальная глубина бурения шнеком до 12 метров;

- диэлектрический переходник в комплектации с люлькой.

Функционал данной бурильно-крановой машины позволяет осуществлять дополнительные виды работ:

- прокладка электромагистралей;

- строительство линий электропередач;

- монтаж опор и столбов ЛЭП;

- обслуживание энергосетей;

- забуривание под фундамент;

- завинчивание винтовых свай;

- установка заборов и ограждений;

- бурение скважин и колодцев;

- услуги автокрана и автогидроподъемника;

- транспортировка грузов.

Рассмотрим доходы организации, представленные в приложении 16.

Планирование доходов и расходов организации обеспечивает предварительный контроль образования, использования трудовых, денежных, материальных ресурсов, создает благоприятные условия, способствующие улучшению финансового положения фирмы [28, с.34].

Доходы организации – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации. Экономически обоснованное планирование дохода на предприятии имеет большое значение [4, с.86].

По результатам расчета, проведенного в данной таблице, можно сделать вывод, покупка нового оборудования БКМ НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502 в данный проект приемлем.

Рассчитаем дополнительную прибыль по формуле 2.1:

$$ДП = Д - С/с \quad (2.1)$$

где:

ДП – дополнительная прибыль;

Д – доход;

С/с – себестоимость.

Рассчитав дополнительную прибыль получим:

$$ДП = 4063750 - 2556875 = 1506875.$$

Формула расчета чистой прибыли выглядит следующим образом:

$$ЧП = ДП - 20\% \quad (2.2)$$

где:

ЧП – чистая прибыль;

20% - ставка налога на прибыль.

Рассчитаем чистую прибыль:

$$ЧП = 1506875 - 20\% = 1205500$$

Рассмотрим расчет валового дохода предприятия, представленное в таблице 2.10

Валовый доход выражает сумму средств, полученных предприятием во время реализации основных видов деятельности. Его показатель характеризует финансовый результат по итогам слаженной работы организации в области управления, экономики и маркетинга [11, с.162].

Таблица 2.10

Расчет валового дохода

Год	Чистая прибыль, тыс. руб.	Амортизация, тыс. руб.	Валовой доход, тыс. руб.
1	2	3	4
2018	1 205,500	700 000	1 905,500

продолжение табл.2.10

1	2	3	4
2019	1 265,77	700 000	1 965,775
2020	1 329,06	700 000	2 029,063
2021	1 395,52	700 000	2 095,516
2022	1 465,29	700 000	2 165,292
Итого	6 661, 15	3 500 000	10 161, 148

Рассматривая расчет валового дохода, мы можем отметить следующее:

- чистая прибыль от проекта за период с 2018 по 2022 год составит 6 661 15 тыс. руб.;

- амортизация за анализируемый период составит 3 500 000 тыс. руб.;

- валовой доход за исследуемый период составит 10 161 148 тыс. руб.;

Таким образом, данный проект повысит доход организации.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов:

- коэффициент эффективности инвестиционного проекта ([рентабельность инвестиционного проекта](#), ARR);

- чистый дисконтированный доход (NPV);

- индекс рентабельности (PI);

- внутренняя норма доходности (IRR);

- дисконтированный срок окупаемости ($T_{ок}$, PP).

Далее проведем оценку экономической эффективности нашего инвестиционного проекта, связанного с приобретением нового оборудования БКУ НТМІ – 036 на базе бортового КАМАЗ- 43502. Рассмотрим расчет коэффициента эффективности инвестиционного проекта. Чем выше ARR, тем выше привлекательность данного проекта для инвестора [14, с.65].

Формула расчета коэффициента рентабельности инвестиций выглядит следующим образом:

$$ARR = \frac{CF_{cp}}{IC} \quad (2.3)$$

где CF_{cp} - средний денежный поток (чистая прибыль) объекта инвестиций за рассматриваемый период (месяц, год),

IC - инвестиционный капитал, первоначальные затраты инвестора в объект вложения.

Рассчитаем средний денежный поток:

$$CF_{cp} = (1\,905\,500 + 1\,965\,775 + 2\,029\,063 + 2\,095\,516 + 2\,165\,292) / 5 = 2\,032\,229 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем коэффициент эффективности (рентабельности) данного проекта:

$$ARR = \frac{2032229,70}{3500000} * 100\% = 58,06\%.$$

Видим, что $ARR = 58,06\%$, это высокое значение, поэтому данный проект следует принять.

Достоинства коэффициента в его простоте расчета и получения и на этом его достоинства заканчиваются. К недостаткам данного коэффициента можно отнести сложность прогнозирования будущих денежных поступлений (доходов) от проекта. ARR , как правило, используется для внешней демонстрации успешности проекта и в своей формуле не учитывает изменения стоимости денег во времени. Данный показатель может быть использован на первом этапе оценки инвестиционного проекта [23, с.34].

Чистый дисконтированный доход характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом фактора времени.

Ставка дисконтирования = минимально гарантированная реальная норма доходности + рисковая поправка + инфляция [36, с.113].

Ключевая ставка 9,25%, рисковая поправка для данного проекта составляет 5%, инфляция по строительным материалам составила 6%

Ставка дисконтирования = $9,25 + 5 + 6 = 20,25\%$.

NPV рассчитывается по формуле:

$$NPV = PV - IC, \quad (2.4)$$

где:

NPV- чистый дисконтированный доход;

IC – начальные инвестиции;

PV – дисконтированный доход.

Далее, в представленной ниже таблице 2.11, произведем расчет чистого дисконтированного дохода (NPV).

Таблица 2.11

Расчет чистого дисконтированного дохода

Год	Валовый доход, тыс. руб	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированный доход (PV), тыс.руб
2018	1 905,50	0,83	1581565
2019	1 965,77	0,71	1395700,3
2020	2 029,06	0,59	1197147,6
2021	2 095,52	0,91	1906920,4
2022	2 165, 29	0,39	844464,2
Итого			6925797,5
Начальные инвестиции, тыс.руб			3500000
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс.руб			3425797,5

Рассмотрим расчет чистого дисконтированного дохода, мы можем отметить, что данный проект следует принять, так как $NPV > 0$. Таким образом, в результате реализации проекта, организация получит прибыль в размере 3425797,5 млн. руб. в течение 2018-2022 гг.

Если $NPV > 0$, то проект прибыльный;

$NPV < 0$ – проект убыточный;

$NPV = 0$ – проект ни прибыльный, ни убыточный.

Рассчитаем индекс доходности (PI) по формуле 2.5:

PI – индекс доходности показывает доходность единицы вложенных инвестиций и равен отношению приведенных эффектов к приведенным инвестициям.

$$PI = \frac{NPV}{I} \quad (2.5)$$

Если $PI > 1$, то проект доходен, если же меньше единицы, то проект убыточен.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс прибыльности является относительным показателем: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений - чем больше значение этого

показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект [43, с.34].

$$PI = \frac{6926797,5}{3500000} = 1,98$$

То есть, данный проект является прибыльным, следовательно, его следует принять.

Достоинства и недостатки NPV и PI.

Положительные свойства:

1. Чёткие критерии принятия решений.
2. Показатель учитывает стоимость денег во времени (используется коэффициент дисконтирования в формулах).
3. Показатель учитывает риски проекта посредством различных ставок дисконтирования. Большая ставка дисконтирования соответствует большим рискам, меньшая - меньшим.

Отрицательные свойства: во многих случаях корректный расчёт ставки дисконтирования является проблематичным, что особенно характерно для многопрофильных проектов, которые оцениваются с использованием NPV; хотя все денежные потоки (коэффициент дисконтирования может включать в себя инфляцию, однако зачастую это всего лишь норма прибыли, которая закладывается в расчётный проект) являются прогнозными значениями, формула не учитывает вероятность исхода события [52, с.24].

Далее в таблице 2.12 мы найдем NPV_2 , при выбранной ставке дисконтирования равной 53%.

Таблица 2.12

Расчет чистого дисконтированного дохода (NPV_2)

Год	Валовый доход, тыс. руб	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированный доход (PV), тыс.руб
1	2	3	4
2018	1 905,500	0,65	1238575
2019	1 965,775	0,43	845283,2
2020	2 029,063	0,28	568137,8

продолжение табл.2.12

1	2	3	4
2021	2 095,516	0,18	377193,05
2022	2 165,29	0,12	259835,1
Итого			3289024,3
Начальные инвестиции, тыс.руб			3500000
Чистый дисконтированный доход (NPV2), тыс.руб			-210975,7

Найдем внутреннюю норму доходности по формуле 2.6:

$$IRR = 20,25 + \left(\frac{3425797,5}{3425797,5 - (-210975,7)} \right) * (53 - 20,25) = 51,1\%$$

В данном случае, инвестиционный проект следует принять, т.к. $IRR (51,1\%) > i (20,25\%)$, это говорит о том, что данный проект следует принять.

Преимуществом этого метода является возможность быстрого определения размера будущего дохода от реализации инвестиционного проекта

Основной недостаток показателя нормы прибыли на капитал заключается в том, что он не учитывает стоимость денег (прибыли) в зависимости от времени их получения [44, с.56].

Далее рассмотрим дисконтированный срок окупаемости инвестиционного проекта.

Дисконтированный срок окупаемости считается одним из наиболее известных и простых в использовании показателей эффективности инвестиционного проекта.

Дисконтирование в определённом понимании характеризует динамику покупательной способности т.е. изменение стоимости с течением времени. На его основании производят сопоставление будущих цен с текущими.

Рассматривая механизм формирования показателя периода окупаемости, следует обратить внимание на ряд его особенностей, снижающих потенциал его использования в системе оценки эффективности инвестиционных проектов.

Дисконтированный период окупаемости определяется по формуле 2.7:

$$T_{\text{ок}} = T_1 + \frac{C}{H} \quad (2.7)$$

где:

T_1 – число лет предшествующих году окупаемости;

C – невозмещенная стоимость на начало года окупаемости;

H – приток наличности в течение года окупаемости.

Рассчитаем срок окупаемости:

$$C = 1581565 + 1395700,25 = 2977265,25.$$

Рассчитаем количество месяцев:

$$\frac{C}{H} = \frac{522734,75}{1197147,61} = 0,44 * 12 = 5,28;$$

Срок окупаемости инвестиционного проекта равен 2 года 6 месяцев, что значительно меньше экономически оправданного срока окупаемости (5 лет). В этой связи, приобретение нового оборудования является экономически оправданным.

В данной выпускной квалификационной работе были предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности предприятия: внедрение специализированного программного обеспечения для анализа финансового состояния ООО «Элпроект»; создание рекламной компании, которая будет оповещать клиента об услугах и деятельности в целом; замена бурильной крановой машины.

Подводя итог предложенных мероприятий можно отметить об устойчивости и стабильности этой фирмы на рынке строительных услуг. Мероприятия являются прибыльными и выгодными для реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, используемых для анализа экономической ситуации как в целом в народном хозяйстве России, так и отдельного предприятия. Как правило, её применяют в качестве критерия оценки и эффективности экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

В выпускной квалификационной работе мы рассмотрели повышение конкурентоспособности на примере строительной организации ООО «Элпроект».

Нами выяснено, что повышение конкурентоспособности является важным фактором функционирования предприятия в условиях рынка.

Для повышения эффективности деятельности строительного предприятия необходимо существенно расширять возможности действия всех факторов и большее внимание уделять выявлению и использованию внутрипроизводственных резервов. Поэтому комплексный и системный характер экономического анализа проявляется в использовании всей совокупности источников информации, а также появляется возможность максимального использования ресурсов на строительном предприятии.

В данной выпускной квалификационной работе были предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности предприятия:

- внедрение специализированного программного обеспечения для анализа финансового состояния ООО «Элпроект»;
- создание рекламной компании, которая будет оповещать клиента об услугах и деятельности в целом;
- замена БКМ.

Проблема, возникающая в производственной деятельности предприятия ООО «Элпроект» это физически и морально изношенное оборудование, которое снижает конкурентоспособность предприятия.

Ввиду устаревшего оборудования БМ 302Б. на шасси ГАЗ-66 было предложено заменить на новое БКУ НОТОМІ – 036 на базе бортового КАМАЗ- 43502 он отличается маневренностью и многофункциональностью.

Функционал данной бурильно-крановой машины позволяет осуществлять дополнительные виды работ что может послужить увеличению производительности и, соответственно, увеличению прибыли.

Подводя итог инвестиционного проекта, мы видим, что, валовый доход за 1 год равен 1905500 руб, и сумма за 5 лет составит 6925797,5 рублей. NPV данного проекта составляет 3425797,7 рублей. Индекс доходности = 1,98. При всех полученных данных, срок окупаемости инвестиционного проекта составит 2 года 6 месяцев.

Можно отметить об устойчивости и стабильности этой фирмы на рынке строительных услуг. Мероприятия являются прибыльными и выгодными для реализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адлер, Ю.П. Лидерство как механизм постоянного обеспечения конкурентоспособности [Текст] / Ю.П. Адлер, В.В. Липкина, 2013. - №10. - С.14 - 22.
2. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации [Текст] / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. - М.: Дашков и К, 2013. - 232 с.
3. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. - М.: ОАО «Новости», 2014. - 256 с.
4. Антипов, Ю.В., Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности фирмы [Текст] / Ю.В. Антипов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. - № 3 (89). – С. 212-221.
5. Белоусов, В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы [Текст] / В.Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. - №5(25). – С. 15 – 20.
6. Беляев, А.М. Производственный менеджмент: [Текст] / И.Н. Иванов, А.М. Беляев, В.В. Лобачев. - М.: Юрайт, 2013. - 574 с.
7. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация анализ, прогноз [Текст] / И.К. Беляевский – М.: Финансы и статистика, 2015. – 320 с.
8. Богданов, А.В. Конкуренция: роль сервисного обслуживания [Текст] / А.В. Богданов // Проблемы теории и практики управления российскими предприятиями: Сб. науч. тр. - Новосибирск: НГАЭиУ, 2014. - С.73 – 80.
9. Бородина, Е.И. Анализ финансовой отчетности: [Текст] / Е.И. Бородина, О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 388 с.

10. Бутко, Г.П. Стратегия обеспечения конкурентоспособности предприятия [Текст] / Г.П. Бутко. - Екатеринбург: Б. СОУНБ; Шифр 65.9(2)34; Формат С; Инв. номер 2211387-КХ, 2013. - 227 с
11. Быстров, В.А. Эффективность инвестиций в развитие промышленных предприятий [Текст] / В.А. Быстров, Е.С. Вуцан. - М.: СГУ, 2013. - 371 с.
12. Войтоловский, Н. В. Экономический анализ [Текст] / Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. - М.: Юрайт, 2014. - 548 с.
13. Воробьев, И.П. Экономика и управление организацией (предприятием) [Текст] / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова, А. Т. Глаз. – М: Квилория В. Т., 2014. - 371 с.
14. Воротилова, Н.Н. Управление инвестициями: [Текст] / Н.Н. Воротилова. М.: Дашков и К, 2013. - 188 с.
15. Гармашов, В.С. Стратегия обеспечения конкурентоспособности фирмы [Текст] / В.С. Гармашов. - СПб., 2013. - 32 с.
16. Гогица, Г.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Г.Н. Гогица. - Самара: Самарская гуманитарная академия, 2013. - 266 с.
17. Гомзяков, К.В. Конкурентоспособность продукции [Текст] / К.В. Гомзяков, Д.В. Варакин. - 2014. - №4(36). - С.51 - 57.
18. Горбашко, Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности [Текст] / Е.А. Горбашко - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013. - 207 с.
19. Гугелев, А.В. Семченко А.А. Инновационная составляющая в обеспечении конкурентоспособности современной организации [Текст] / А.В. Гугелев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 1. 34 с.
20. Гусейнов, Г.Г. Конкурентная стратегия фирмы в условиях глобализации мировой экономики [Текст] / Г.Г. Гусейнов // Ин-т мировой экон. и междунар. экон. отношений РАН. - М., 2013. - 21 с.
21. Демченко, А.А. Измерение конкурентоспособности предприятия отрасли: теория и методы измерения [Текст] / А.А. Демченко Э.Н. Кузьбожев. - Курск, 2014. - 88 с.

22. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятий [Текст] / Л. Л. Ермолович. - Мн.: Экоперспектива, 2014. - 570с.
23. Ефименко, И. Б. Экономика отрасли (строительство) [Текст] / И. Б. Ефименко, В. В. Куликов. - М.: Вузовский учебник, 2013. - 359 с.
24. Жданкин, В.Д. Управление развитием предприятия на основе повышения его конкурентоспособности [Текст] / В.Д. Жданкин . - Н. Новгород, 2015. – 56 с.
25. Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.logistics.ru
26. Зуб, А. Т. Управление проектами [Текст] / А. Т. Зуб. — М.: Юрайт, 2014.
27. Иноземцев, В.Л. Цели и структура корпорации как основы ее конкурентоспособности [Текст] /В.Л. Иноземцев // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - №3. - С.63 - 68.
28. Калмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ [Текст] / Т.С. Калмыкова. - М.: Инфра-М, 2013. - 204 с.
29. Калмыков, Г.И. Строительный бизнес в России: с чего начать и как преуспеть? [Текст] / Г.И. Калмыков. – М.: Флинта: Наука, 003. 2013.- 440 с.
30. Каплина, О.В. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода [Текст] / Д.В. Зайченко, О.В. Каплина // Маркетинг. - 2015. - №4(83). 21 с.
31. Каретников, Т.М. Конкурентоспособность фирм [Текст] / М.В. Каретников - Челябинск, ЧГТУ, 2013. - 142 с.
32. Корабельников, В.М. Формирование стратегии конкуренции / В.М. Корабельников // Коммерческая деятельность и предпринимательство: Сб. науч. тр. - СПб.: СПбГИЭА, 2013. - С. 28 – 34.
33. Криворотов, В. В. Конкурентоспособность предприятия: источники формирования, оценка, пути повышения. - Екатеринбург: ИЭ УрО РАН , 2014. - 77 с

34. Лещенко, П.И. Значение логистического подхода к управлению конкурентоспособностью строительной продукции [Текст] / П.И. Лещенко. - Минск: БНТУ, 2013. 113 с.
35. Либерман, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / И.А. Либерман. - М.: ИЦ РИОР, 2013. - 220 с.
36. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы [Текст] / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: Инфра-М, 2013. - 320 с.
37. Маркова, О.В. Логистическая концепция повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / О.В. Маркова // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н.Татищева. Сер. Экон. Вып.1. - Тольятти: Изд-во ТолПИ, 2013. - С.109 - 114.
38. Мелехин, В.Б. Управление важным влиянием цены, качества и конкурентоспособностью строительной продукции [Текст] / В.Б. Мелехин, А.Ш. Магдиев / Наукоедение.2014. № 5 (24). С. 1-12.
39. Нешиной, А.С. Инвестиции [Текст] / А.С. Нешиной. - М.: Дашков и К, 2013. - 372 с.
40. Одинцов, М.П. Реструктуризация - путь повышения конкурентоспособности производства [Текст] / Л.В. Ежкин, М.П. Одинцов // Экономист. - 2013. - №10. - С. 58 – 65.
41. Оздеаджиев, М.М. Основные пути повышения конкурентоспособности строительной фирмы [Текст] / М.М. Оздеаджиев // Транспортное дело. 2014. № 6. . 81-83 с.
42. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / С.М. Пястолов. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 384 с.
43. Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций [Текст] / М.И. Ример. СПб.: Питер, 2013. - 53-63 с.
44. Романова, М.В. Управление проектами [Текст] / М.В. Романова. - М.: Инфра-М, 2013. - 256 с.
45. Савельева, Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы [Текст] /

- Н.А. Савельева. – Ростов н/Л: Феникс, 2013. - 132 с.
46. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 284 с.
47. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст] / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 649 с.
48. Сафиуллин, Н.З. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность [Текст] / Н.З. Сафиуллин, Л.Н. Сафиуллин. - Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2013. - 104 с.
49. Селименков, Р. Ю. Пути повышения конкурентоспособности [Текст] / Р.Ю. Селименков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - N 6 (30). - С. 60.
50. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] / И.Н. Чуев. - М.: Дашков и К, 2013. - 384 с.
51. Шапиро, В.Д. Управление проектами [Текст] / В.Д. Шапиро, И.И. Мазур, Н.Г. Ольдерогге. - М.: Омега-Л, 2014. - 960 с.
52. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности [Текст] / Р.А. Фатхутдинов // Управление персоналом. - 2013. - №1. - С. 24 - 27.
53. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 312 с.
54. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. - 2013., С. 18- 27.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Бухгалтерская отчетность ООО "ЭЛПРОЕКТ" ИНН 3114010618 за 2013 год

Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2013 год

Наименование организации

Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛПРОЕКТ"

ИНН

3114010618

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД

74.20.14

Код по ОКПО

22223509

Форма собственности (по ОКФС)

16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)

12165 - Общества с ограниченной ответственностью

Тип отчета

2 - Полный

Единица измерения

384 - Тысяча рублей

Состав отчетности

Бухгалтерский баланс

Отчет о финансовых результатах

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2012 года
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	367	831
Дебиторская задолженность	1230	1 143	1 029
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	809	353
Итого по разделу II	1200	2 319	2 213
БАЛАНС	1600	2 319	2 213
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10
Резервный капитал	1360	493	451
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	158	42
Итого по разделу III	1300	661	503
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиторская задолженность	1520	1 642	1 681
Прочие обязательства	1550	16	29
Итого по разделу V	1500	1 658	1 710
БАЛАНС	1700	2 319	2 213

Отчет о финансовых результатах

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2013 год</i>	<i>За 2012 год</i>
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	22 270	16 768
Себестоимость продаж	2120	(20 936)	(15 786)
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 334	982
Коммерческие расходы	2210	(1 126)	(917)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	208	65
Прочие расходы	2350	(10)	(12)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	198	53
Текущий налог на прибыль	2410	(40)	(11)
Чистая прибыль (убыток)	2400	158	42
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Бухгалтерская отчетность ООО "ЭЛПРОЕКТ" ИНН 3114010618 за 2014 год

Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2014 год

Наименование организации

Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛПРОЕКТ"

ИНН

3114010618

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД

74.20.14

Код по ОКПО

22223509

Форма собственности (по ОКФС)

16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)

12165 - Общества с ограниченной ответственностью

Тип отчета

2 - Полный

Единица измерения

384 - Тысяча рублей

Состав отчетности

Бухгалтерский баланс

Отчет о финансовых результатах

Бухгалтерский баланс

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2014 года</i>	<i>На 31 декабря 2013 года</i>
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	188	367
Дебиторская задолженность	1230	2 984	1 143
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	329	809
Прочие оборотные активы	1260	32	0
Итого по разделу II	1200	3 533	2 319
БАЛАНС	1600	3 533	2 319
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	15	10
Резервный капитал	1360	651	493
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-93	158
Итого по разделу III	1300	573	661
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиторская задолженность	1520	2 884	1 642
Прочие обязательства	1550	76	16
Итого по разделу V	1500	2 960	1 658
БАЛАНС	1700	3 533	2 319

Отчет о финансовых результатах

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2014 год</i>	<i>За 2013 год</i>
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	17 725	22 270
Себестоимость продаж	2120	(16 834)	(20 936)
Валовая прибыль (убыток)	2100	891	1 334
Коммерческие расходы	2210	(964)	(1 126)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-73	208
Прочие доходы	2340	7	0
Прочие расходы	2350	(27)	(10)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-93	198
Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(40)
Чистая прибыль (убыток)	2400	-93	158
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Отчет об изменениях капитала

1. Движение капитала					
<i>Уставный капитал</i>	<i>Собственные акции, выкупленные у акционеров</i>	<i>Добавочный капитал</i>	<i>Резервный капитал</i>	<i>Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)</i>	<i>Итого</i>
Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3200)					
10	(0)	0	493	158	661
(2014 год)					
Увеличение капитала - всего: (3310)					
5	0	0	0	0	5
в том числе:					
чистая прибыль (3311)				0	0
переоценка имущества (3312)				0	0
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)				0	0
дополнительный выпуск акций (3314)					
0	0	0			0
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
5	0	0		0	
реорганизация юридического лица (3316)					
0	0	0	0	0	0
Уменьшение капитала - всего: (3320)					
(0)	0	(0)	(0)	(93)	(93)
в том числе:					
убыток (3321)				(93)	(93)
переоценка имущества (3322)				(0)	(0)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)				(0)	(0)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(0)	0	0		0	(0)
уменьшение количества акций (3325)					
(0)	0	0		0	(0)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	0	0	0	0	(0)
дивиденды (3327)				(0)	(0)
Изменения добавочного капитала (3330)				0	0
Изменения резервного капитала (3340)				158	-158
Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3300)					
15	(0)	0	651	-93	573
3. Чистые активы					
<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2014 года</i>		<i>На 31 декабря 2013 года</i>	
Чистые активы	3600	573		661	

Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2014 год
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления - всего	4110	18 887
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	18 882
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	0
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	5
Платежи - всего	4120	(19 367)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(18 242)
в связи с оплатой труда работников	4122	(793)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(36)
прочие платежи	4129	(296)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-480
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего	4210	0
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(0)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(0)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	0
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления - всего	4310	0
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	0
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0

продолжение приложения 8

Платежи - всего	4320	(0)
в том числе:		
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(0)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(0)
прочие платежи	4329	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	-480
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	0
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	0
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	0

Бухгалтерская отчетность ООО "ЭЛПРОЕКТ" ИНН 3114010618 за 2015 год

Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2015 год

Наименование организации

Общество с ограниченной ответственностью "ЭЛПРОЕКТ"

ИНН

3114010618

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД

74.20 - Деятельность в области фотографии

Код по ОКПО

22223509

Форма собственности (по ОКФС)

16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)

12165 -

Тип отчета

2 - Полный

Единица измерения

384 - Тысяча рублей

Состав отчетности

Бухгалтерский баланс

Отчет о финансовых результатах

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	334	188
Дебиторская задолженность	1230	6 082	2 984
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	583	329
Прочие оборотные активы	1260	16	32
Итого по разделу II	1200	7 015	3 533
БАЛАНС	1600	7 015	3 533
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	15	15
Резервный капитал	1360	558	651
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	190	-93
Итого по разделу III	1300	763	573
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиторская задолженность	1520	6 155	2 884
Прочие обязательства	1550	97	76
Итого по разделу V	1500	6 252	2 960
БАЛАНС	1700	7 015	3 533

Отчет о финансовых результатах

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2015 год</i>	<i>За 2014 год</i>
Выручка			
Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	12 085	17 725
Себестоимость продаж	2120	(10 048)	(16 834)
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 037	891
Коммерческие расходы	2210	(1 771)	(964)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	266	-73
Прочие доходы	2340	0	7
Прочие расходы	2350	(28)	(27)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	238	-93
Текущий налог на прибыль	2410	(48)	(0)
Чистая прибыль (убыток)	2400	190	-93
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0

Отчет об изменениях капитала

1. Движение капитала					
<i>Уставный капитал</i>	<i>Собственные акции, выкупленные у акционеров</i>	<i>Добавочный капитал</i>	<i>Резервный капитал</i>	<i>Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)</i>	<i>Итого</i>
Величина капитала на 31 декабря 2014 года (3200)					
15	(0)	0	651	-93	573
(2015 год)					
Увеличение капитала - всего: (3310)					
0	0	0	0	190	190
в том числе:				190	190
чистая прибыль (3311)					
переоценка имущества (3312)		0		0	0
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)		0		0	0
дополнительный выпуск акций (3314)					
0	0	0			0
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
0	0	0		0	
реорганизация юридического лица (3316)					
0	0	0	0	0	0
Уменьшение капитала - всего: (3320)					
(0)	0	(0)	(0)	(0)	(0)
в том числе:				(0)	(0)
убыток (3321)					
переоценка имущества (3322)		(0)		(0)	(0)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)		(0)		(0)	(0)
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
(0)	0	0		0	(0)
уменьшение количества акций (3325)					
(0)	0	0		0	(0)
реорганизация юридического лица (3326)					
0	0	0	0	0	(0)
дивиденды (3327)				(0)	(0)
Изменения добавочного капитала (3330)		0	0	0	
Изменения резервного капитала (3340)			-93	93	
Величина капитала на 31 декабря 2015 года (3300)					
15	(0)	0	558	190	763
3. Чистые активы					
<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2015 года</i>		<i>На 31 декабря 2014 года</i>	
Чистые активы	3600	763		573	

Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код строки	За 2015 год
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления - всего	4110	21 161
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	21 161
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	0
от перепродажи финансовых вложений	4113	0
прочие поступления	4119	0
Платежи - всего	4120	(20 907)
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(19 415)
в связи с оплатой труда работников	4122	(686)
процентов по долговым обязательствам	4123	(0)
налога на прибыль организаций	4124	(30)
прочие платежи	4129	(776)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	254
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления - всего	4210	0
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	0
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0
прочие поступления	4219	0
Платежи - всего	4220	(0)
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(0)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)
прочие платежи	4229	(0)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	0
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления - всего	4310	0
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	0
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	0
прочие поступления	4319	0

Скорость выполнения работы

Показатели	Модель		
	Модель №1 Бурильно-крановая машина НОТОМІ LS 1030-008 на базе ГАЗ-33086	Модель №2 Бурильно-крановая машина НОТОМІ LS 1035-005 на базе бортового автомобиля КАМАЗ-43502	Модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ- 036 на базе бортового КАМАЗ- 43502
1	2	3	4
Среднее время монтажа опоры электропередач, мин.	35	30	20
При среднем кол-ве опор на 1 км. ВЛ-0,4 кВ - 32-34 шт. Для расчета возьмем 33 опоры. Время монтажа составит, час.	11,7	16,5	11
При среднем объеме работ в 40 км ВЛ-0,4 км в год количество часов составит. Для расчета возьмем 33 опоры на 1 км * 40 км. Время монтажа составит, час.	770	660	440
Среднее количество дней	96	83	55
Количество месяцев	5	4	3
Стоимость монтажа 1 км ВЛ-0,4 кВ, тыс. руб.	1500	1500	1500
Стоимость Монтажа 40 км ВЛ-0,4 кВ, тыс. руб.	60000	60000	60000
Вид топлива	дизельное топливо	дизельное топливо	дизельное топливо
Стоимость 1 л. руб.	37,5	37,5	37,5
Расход топлива л./100км	19	22	24
Затраты на 100 км., руб.	712,5	825	900
Расход топлива л./час. При бурении	5	5	6
Затраты на 1 часа работы установкой, руб.	187,5	187,5	225
Затраты на монтаж опор для 40 км. ВЛ-0,4 кВ, руб.	144375	123750	99000

Скорость выполнения работы

Показатели	Модель	
	Модель №1БМ-302Б. на шасси ГАЗ-66	Модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ-036 на базе бортового КАМАЗ-43502
Среднее время монтажа опоры электропередач, мин.	45	20
При среднем кол-ве опор на 1 км. ВЛ-0,4 кВ - 32-34 шт. Для расчета возьмем 33 опоры. Время монтажа составит, час.	24,75	11
При среднем объеме работ в 40 км ВЛ-0,4 км в год количество часов составит. Для расчета возьмем 33 опоры на 1 км * 40 км. Время монтажа составит, час.	990	440
Среднее количество дней	124	55
Количество месяцев	6	3
Скорость выполнения монтажа по отношению в модели №1		2,3
Стоимость монтажа 1 км ВЛ-0,4 кВ, тыс. руб.	1500	1500
Стоимость Монтажа 40 км ВЛ-0,4 кВ, тыс. руб.	60000	60000
Вид топлива	бензин АИ-92	дизельное топливо
Стоимость 1 л. Руб.	36,6	37,5
Расход топлива л./100км	31	24
Затраты на 100 км., руб.	1134,6	900
Расход топлива л./час. При бурении	8	6
Затраты на 1 часа работы установкой, руб.	292,8	225
Затраты на монтаж опор для 40 км. ВЛ-0,4 кВ, руб.	289872	99000

Доходы организации

Показатель	Модель		Отклонение, (+;-)
	Модель №1 БМ-302Б. на шасси ГАЗ-66	Модель №3 Бурильно-крановая установка НТМІ- 036 на базе бортового КАМАЗ- 43502	
Прокладка электро магистралей, км. (за время выполнения объема работ моделью №1)	60000	138000	78000
Строительство линий электропередач (за время выполнения объема работ моделью №1)	60000	138000	78000
Монтаж опор ЛЭП, шт. (за время выполнения объема работ моделью №1)	1056000	2428800	1372800
Забуривание лунок под фундамент, шт. (за время выполнения объема работ моделью №1)	400000	920000	520000
Завинчивание винтовых свай (за время выполнения объема работ моделью №1)	0	500000	1000
Установка заборов и ограждений, м. (за время выполнения объема работ моделью №1)	49950	114900	64950
Услуги автокрана и автогидроподъемника, час. (за время выполнения объема работ моделью №1)	0	400000	400000
Транспортировка грузов, т.	0	1050000	1050000
Итого	1625950	5689700	4063750