

УДК 33.338

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МАЗУРОВСКИЙ КИРПИЧНЫЙ ЗАВОД»

Позднякова В.А., студент гр. ОУб-161, IV курс
Научный руководитель: Бугрова С.М., к.э.н., доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

Теория эффективности как наука – достаточно ёмкое направление, состоящее в анализе и оценке качества работы предприятия и целесообразности затраченных усилий для достижения намеченных целей [1].

Оценка эффективности функционирования предприятия является важной задачей, как для собственников, так и для покупателей, поставщиков данного предприятия, а также для других субъектов рыночной экономики. Она позволяет оценить конкурентоспособность предприятия и разработать меры по ее повышению.

ООО «Мазуровский кирпичный завод» присутствует на рынке строительной продукции более 30 лет (с 1989 года). Основным видом деятельности предприятия является производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины. В настоящее время на заводе производятся следующие виды продукции: камень керамический рядовой пустотелый и кирпич керамический рядовой полнотелый.

Результаты оценки эффективности деятельности предприятия позволяют оценить его текущую деятельность, перспективы на ближайшее будущее, выявить его сильные и слабые стороны и разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности [2]. Эффективность функционирования предприятия определяется через совокупность показателей, где главными, в условиях рыночной конкуренции, являются финансовые, так как именно финансовые показатели в интегральной форме аккумулируют полученный предприятием результат [3].

Анализ основных финансовых показателей деятельности ООО "Мазуровский кирпичный завод" за 2017 г. и 2018 г. (таблица 1) показал, что предприятие в эти годы было убыточным. Выручка от продаж в 2018 году, хотя и увеличилась по сравнению с 2017г. на 11,58%, не привела к получению прибыли, поскольку наблюдалось превышение темпа роста расходов по обычным видам деятельности (116,52%) над темпом роста выручки от продаж (111,58%). Это вновь привело к убытку от продажи в 2018 году в размере 8 276 тыс. руб.

Превышение прочих расходов над прочими доходами, из-за окончания нескольких договоров аренды помещений и оборудования, не позволило

предприятию получить прибыль до налогообложения. Все это свидетельствует о недостаточно эффективной деятельности ООО "Мазуровский кирпичный завод".

Таблица 1 — Анализ основных финансовых результатов деятельности ООО "Мазуровский кирпичный завод"

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Отклонение (+-), тыс. руб.	Темп роста, %
	2017 г.	2018 г.		
1. Выручка от продаж	135 140	150 783	+15 643	111,58
2. Расходы по обычным видам деятельности, в т.ч:	136 512	159 059	+22 547	116,52
2.1. Себестоимость продаж	94 582	112 758	+18 176	119,22
2.2. Коммерческие расходы	8 131	9 059	+928	111,41
2.3. Управленческие расходы	33 799	37 242	+3 443	110,19
3. Прибыль (убыток) от продаж	-1 372	-8 276	-6 904	-
4. Прочие доходы	50 454	33 440	-17 014	66,28
5. Прочие расходы	53 156	37 564	-15 592	70,67
6. Проценты к получению	3	77	+74	2566,67
7. Проценты к уплате	167	—	-167	-
8. Прибыль до налогообложения	-4 238	-12 323	-8 085	-
9. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль	1 249	2 195	+946	175,74
10. Чистая прибыль (убыток)	-2 989	-10 128	-7 139	-

Для повышения эффективности деятельности ООО «Мазуровский кирпичный завод» предлагается осуществить меры по снижению расходов на производство. Одной из таких мер, на наш взгляд, может быть организация производства нового для данного предприятия и наиболее востребованного на рынке силикатного кирпича. Данный вид кирпича имеет более простой состав (известняк, песок в смеси с другими добавками) и значительно меньшую

трудоемкость изготовления (18 часов вместо 18 суток), что обеспечит снижение себестоимости продаж примерно на 15-30%. При этом силикатный кирпич пользуется высоким спросом и имеет ряд достоинств: высокая прочность, устойчивость к морозам, долговечность, а также отличная звукоизоляция и возможность окрашивания его специальными красками.

Кроме того, для повышения эффективности продаж предлагается совершенствовать деятельность службы маркетинга на предприятии. Например, создать интернет-магазин, где покупатели могут узнать всю информацию о поставляемой продукции, ее стоимость, а также оформить заказ и доставку прямо на сайте. Это позволит увеличить объем сбыта продукции путем ее поставки не только в близлежащие города, но по всей России и за ее пределами.

За пределами России керамический кирпич пользуется наиболее высоким спросом на территориях Республики Казахстан и Республики Беларусь. Поставки в данные страны для российских поставщиков являются довольно прибыльными (годовая совокупная стоимость отправленных на экспорт керамических кирпичей составляет около 7 млн. долл.)

Таким образом у ООО «Мазуровский кирпичный завод» имеются перспективы повышения эффективности его деятельности и при более качественном менеджменте предприятие способно повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Список литературы:

1. Панфиль Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 753-756.
2. Черноусова А.В., Бугрова С.М. Анализ подходов к сущности конкурентоспособности предприятия //Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием "Россия молодая". 18-21 апреля 2017. – КузГТУ, Кемерово, 2017.
3. Бугрова С.М., Виноградова В.О., Гудим К.В. Взаимосвязь системы ключевых показателей эффективности со стратегией страховой компании «Сибирский Спас» //Сборник статей международной научно-практической конференции «Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы». Часть 2. – МЦИИ «Омега Сайнс», Пермь, 2017, С.32-35.
4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Мазуровский кирпичный завод», 2014 - 2018 гг. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/accounting?ogrn=1044205025765> (дата обращения: 20.02.2020)