

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА»

Институт экономики и менеджмента

Кафедра «Менеджмент»

Допустить к защите:
Зав. кафедрой «Менеджмент»
д.э.н., проф. Резник С.Д.

_____ · _____ · _____

число

месяц

год

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема «Повышение эффективности предпринимательской деятельности
строительного предприятия (на примере ООО «ТруКар», г.Пенза)»

(наименование темы)

Автор работы Е.А. Быкова

(подпись, инициалы, фамилия)

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

(номер, наименование)

Автор работы ВКР-02069059-38.03.02-121272з-2017 Группа МЕН 51з

(подпись, инициалы, фамилия)

(номер группы)

Руководитель работы к.э.н. А.Е. Черников

(подпись, дата, уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

Консультанты по разделам:

Теория и методология к.э.н. А.Е. Черников

(наименование раздела)

(подпись, дата, инициалы, фамилия)

Анализ состояния менеджмента
по проблеме исследования

к.э.н. А.Е. Черников

Управленческие решения и их
обоснование в рамках изучаемой проблемы

к.э.н. А.Е. Черников

Нормоконтролер к.э.н. А.Е. Черников

ПЕНЗА 2017

АННОТАЦИЯ

на выпускную квалификационную работу Быковой Евгении Алексеевны
(*фамилия, имя, отчество студента*)

на тему: «Повышение эффективности предпринимательской деятельности строительного предприятия (на примере ООО «ТруКар», г.Пенза)»

В выпускной квалификационной работе определены основные понятия, сущность, цели и задачи повышения эффективности управления предприятием на основе оценки уровня его экономического развития, а также исследована методика эффективности экономической деятельности строительных предприятий.

В ходе работы было установлено реальное положение дел на предприятии ООО «ТруКар»; выявлены изменения в финансовом состоянии и факторы, вызвавшие эти изменения.

На основе результатов анализа были предложены мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности предприятия.

Экономические расчеты подтверждают эффективность предложенных рекомендаций.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	12
1.1. Теоретические основы управления эффективностью предприятия	12
1.2. Классификация основных факторов, обуславливающих эффективность функционирования строительного предприятия	26
1.3. Система государственного регулирования строительного сектора	37
1.4. Методические основы оценки эффективности экономической деятельности строительных предприятий	42
2. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТРУКАР»	56
2.1. Общий анализ ООО «Трукар»	56
2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	59
2.3. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости и деловой активности ООО «Трукар»	78
2.4. Анализ эффективности финансово-экономической деятельности ООО «Трукар»	112
3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ И МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ООО «ТРУКАР» НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	127
3.1. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Трукар»	127
3.2. Разработка модели управления эффективностью предпринимательской деятельности	137
3.3. Разработка методических подходов оценки устойчивости развития предприятия	156
3.4. Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий	161
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	168
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	174

ВВЕДЕНИЕ

Одной из наиболее крупных отраслей материального производства индустриально развитых стран всегда являлось строительство. Строительство сегодня представляет собой множество равных по статусу и возможностям организаций и предприятий, конкурирующих между собой за получение более выгодных подрядов и договоров.

Условия конкурентной среды свободного рынка изменили ситуацию в строительном производстве – это и изменение структуры инвестиций, и изменение характера взаимоотношений между участниками строительства, сокращение сроков строительства, уменьшение стоимости и повышение качества строительной продукции.

Строительная отрасль является одной из крупнейших отраслей материальной сферы, обладающей серьезным экономическим потенциалом и широкими межотраслевыми и внутриотраслевыми хозяйственными связями.

Стабильный успех предприятия зависит от четкого и эффективного управления и планирования им своей деятельности, регулярного сбора и аккумуляции информации о состоянии рынков и собственных перспективах и возможностях, что позволяет ему выработать стратегию и тактику финансово-хозяйственной деятельности.

В рыночной экономике смогут функционировать только жизнестойкие предприятия, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится задача количественной оценки экономического состояния предприятия, а также, разработка мероприятий, повышающих эффективность управления организацией.

Получение прибыли является результатом вложения капитала в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта. Для собственников, менеджмента предприятия, его персонала, государства, инвесторов, кредиторов, иначе говоря,

для всех возможных участников распределения и использования полученной прибыли важна не только ее величина, но и уровень доходности деятельности предприятия. При прочих равных условиях вложение средств или работа на более доходном предприятии даст, в конечном итоге, возможность получить более высокие дивиденды, премии, снизить риск невозврата кредитных ресурсов, а фискальная система страны получит больше налогов.

В рыночной экономике смогут функционировать только жизнестойкие предприятия, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится задача количественной оценки экономического состояния предприятия, а также, разработка мероприятий, повышающих эффективность управлением организацией.

За последние два десятилетия строительная отрасль претерпела серьезные преобразования, прошла тяжелый этап становления в новых условиях хозяйствования. За это время появились крупные, технически и технологически оснащенные строительные компании, но разразившийся экономический кризис поставил под угрозу их деятельность, потребовал поиска резервов обеспечения устойчивости, которая складывается под влиянием внутренних и внешних факторов.

Развитие рыночных отношений в строительной отрасли, рост конкуренции на рынке строительных работ требуют от строительного предприятия поиска эффективных методов управления производственно-хозяйственной деятельностью, повышения конкурентоспособности и сохранения финансовой устойчивости. Проблема сохранения финансовой устойчивости становится особенно актуальной в связи с негативным влиянием мирового финансового кризиса на российскую экономику и, в частности, на строительную отрасль, которая является наиболее кредитуемой сферой реального сектора экономики, где влияние кризисных явлений особенно заметно.

Все это требует совершенствования методов управления, применения действенных механизмов планирования, учета, контроля и оценки деятельности строительных предприятий. Для обеспечения эффективности всего цикла

управленческих решений необходима эффективная система комплексного управленческого анализа, охватывающая все направления деятельности предприятия и отражающая через систему показателей результаты этой деятельности.

Теории и практике управления хозяйствующими субъектами посвящено достаточно много работ. В разработку проблем управления организацией большой вклад внесли работы зарубежных ученых и специалистов в области управления И. Ансоффа¹, П. Друкера², Каплана Р.С.³, Мескона М.⁴, Д.С. Синка⁵, Ф. Тейлора⁶, Ли Якокки⁷ и многих других.

Современные российские специалисты в области управления: В. И. Бовыкин⁸, Ю.В. Гусаров⁹, Р.М. Качалов¹⁰, Г.Б. Клейнер¹¹, Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.¹², В.Л. Тамбовцев¹³ исследовали проблему совершенствования эффективности управления с различных позиций, что позволило выявить стратегические проблемы функционирования российских предприятий в условиях неопределенности.

Актуальность темы исследования, его практическая значимость обусловили цель и определили задачи выпускной работы.

Целью выпускной работы является разработка практических рекомендаций по повышению эффективности предпринимательской деятельности строительной

¹ Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: Под редакцией Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2009. – 344с.

² Друкер П., Макьярелло Дж. А. Менеджмент: Перевод Свирид А. – М.: Вильямс, 2010. – 704 с.

³ Каплан Р.С., Нортона Д.П. Награда за блестящую реализацию стратегии: Перевод Павлов М.К.. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 344с.

⁴ Мескон М., Альберт М., Хедоур Ф. Основы менеджмента: Перевод Медведь О.И. – М.: Вильямс, 2011. – 672с.

⁵ Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Перевод с англ., 1989.-528с.

⁶ Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. - [Электронный ресурс]//онлайн книга. – Режим доступа:<http://lib.co.ua/economy/teylorfrederikuinslou/principynauchnogomenedgmenta.jsp>

⁷ Ли Якокка Карьера менеджера: Перевод Борич С.Э. – М.: Попури, 2014. – 548с.

⁸ Бовыкин В.И. Искусственный интеллект: проблемы создания и применения в управлении //Российская академия наук. Психология и психотехника – 2011 - № 11 (38) , с. 43-49.

⁹ Гусаров Ю. В., Гусарова Л. Ф. Теория менеджмента. – М.: Инфра-М, 2013. – 272с.

¹⁰ Качалов Р. М. Управление экономическим риском Теоретические основы и приложения. – М.: Нестор-История, 2012. – 248с.

¹¹ Клейнер Г. Б., Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

¹² Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Экономика, 2011. – 606 с.

¹³ Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. - М.: Экономический факультет МГУТЕИС, 1997.- 125с.

организации ООО «ТруКар» на основе оценки уровня его экономического развития.

Достижение данной цели предполагает решение следующих задач:

1. Раскрыть сущность и специфику управления эффективностью строительных предприятий в условиях рыночной экономики.
2. Классифицировать основополагающие факторы, определяющие степень влияния на эффективность деятельности строительных предприятий.
3. Рассмотреть систему государственного регулирования строительного сектора.
4. Определить методику оценки эффективности экономической деятельности строительного предприятия.
5. Провести комплексную оценку деятельности строительной организации ООО «ТруКар»: проанализировать ликвидность и платежеспособность организации, коэффициенты финансовой устойчивости и деловой активности, а так же провести анализ эффективности финансово-экономической деятельности ООО «ТруКар».
6. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности строительного предприятия ООО «ТруКар».
7. Разработать модель управления эффективностью предпринимательской деятельности.
8. Разработать методические подходы оценки устойчивости развития предприятия.
9. Определить стратегию эффективной деятельности строительного предприятия ООО «ТруКар» в современных условиях.
10. Рассчитать экономическую эффективность от внедрения проектного решения.

Дерево целей и структура выпускной работы представлена в приложении А.

Объектом исследования является строительная организация ООО «ТруКар».

Предмет исследования – совокупность факторов и экономических показателей, обеспечивающих эффективную деятельность предприятия.

Структурно работа состоит из шести разделов.

В первой главе «Исследование теоретических и методических основ оценки эффективности управления строительным предприятием» рассмотрены методологические аспекты управления эффективностью функционирования и развития строительных предприятий с учетом их специфики, исследовано содержание категорий «эффективность» и «управление эффективностью», выделены и классифицированы факторы, определяющие уровень эффективности строительного производства, обоснованы методические подходы к оценке и анализу эффективной деятельности в современных условиях, а также предложена методика исследования.

Во второй главе «Оценка и анализ экономического развития предприятия ООО «ТруКар» рассмотрены основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия, рассчитаны показатели ликвидности, платежеспособности, проанализированы коэффициенты финансовой устойчивости и деловой активности ООО «ТруКар», представлен анализ эффективности финансово-экономической деятельности предприятия.

В третьей главе «Разработка рекомендаций и мероприятий по повышению эффективности управления ООО «ТруКар» на основе оценки уровня его экономического развития» разработана модель управления эффективностью предпринимательской деятельности в строительной отрасли, даны рекомендации по повышению эффективности деятельности строительного предприятия ООО «ТруКар»..

В четвертом разделе рассчитана экономическая эффективность от внедрения проектных решений.

Пятый раздел представляет собой программное обеспечение проекта, где предложены программы по созданию и выбора оптимального плана развития бизнеса, проработки финансовой части бизнес плана, оценки инвестиционных проектов.

Шестой раздел включает правовое обеспечение проекта, в котором отражены особенности деятельности и развития строительных предприятий.

1. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1.1. Теоретические основы управления эффективностью предприятия

Экономика современного государства представляет собой многоотраслевой производственно-хозяйственный комплекс. Особую роль в этом комплексе играет строительная отрасль. В процессе строительства создаются не только материальные блага, непосредственно удовлетворяющие потребности общества (например, жилье), но и формируется материальный базис функционирования всех остальных отраслей экономики – производственные здания и сооружения, дороги, здания общественного назначения. Эти объекты составляют материальную основу любого производства – его основные фонды. Роль строительной отрасли в национальной экономике определяется также тем, что строительная продукция является основой экономического роста государства. Экономический рост является главной целью экономической политики любого современного государства. Условием экономического роста является расширенное воспроизводство, которое невозможно без дополнительных инвестиций и строительства новых производственных мощностей и объектов¹⁴.

Это можно видеть на схеме, приведенной на рис. 1.1.

¹⁴Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nedvigovka.ru/biblioteka/is8/>

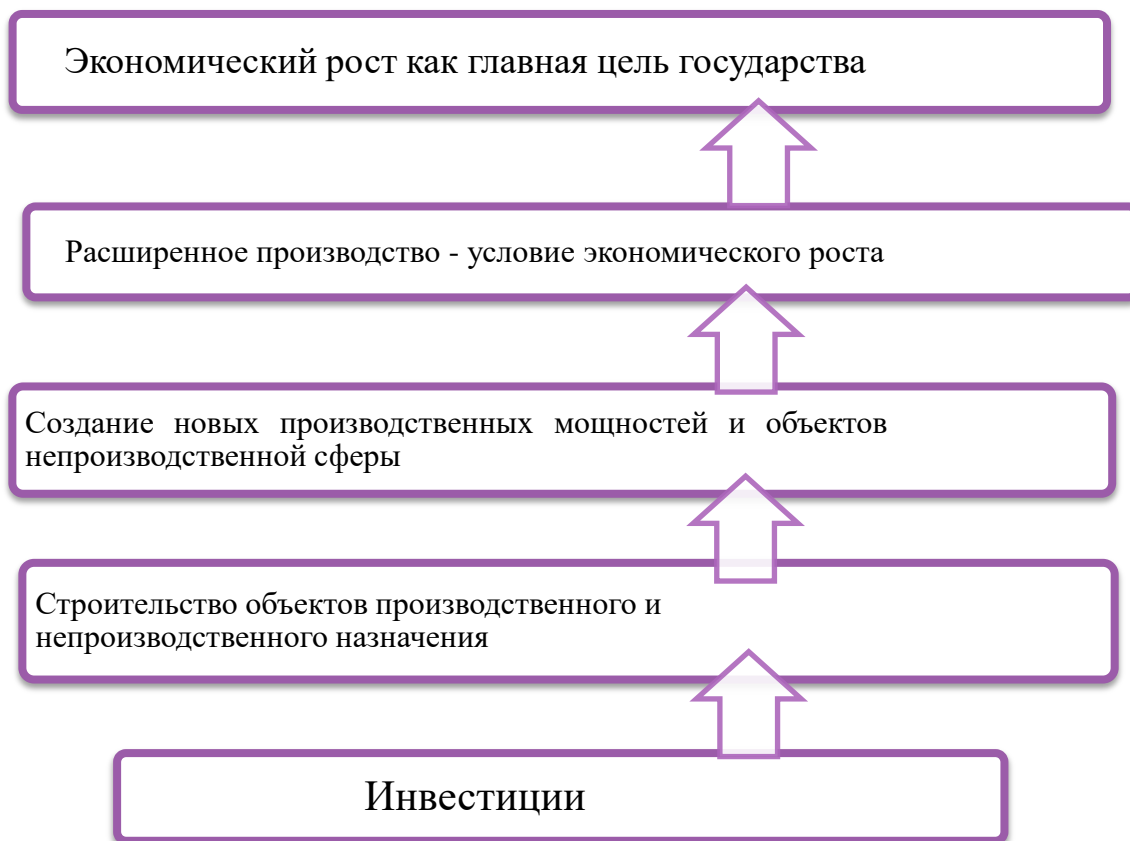


Рис. 1.1. Роль инвестиций и строительства в экономическом росте.

Строительство как отрасль материального производства подразумевает производство строительной продукции (готовой и незавершенной) путем выполнения СМР, в создании которой принимают участие не только строительные и монтажные организации, но также проектно-изыскательские и научно-исследовательские предприятия, предприятия стройиндустрии и строительных материалов и транспорт.

В строительной отрасли функционирует большое количество различных организаций, участвующих в процессе создания новых объектов и производственных мощностей и образующих строительный комплекс.

Под строительным комплексом понимают организованную систему предприятий и производств, объединенных устойчивыми производственно-

технологическими и хозяйственными связями в создании строительной продукции¹⁵.

Строительный комплекс России представляет собой совокупность подрядных организаций, предприятий промышленности строительных материалов, механизации, транспорта, проектных и научно-исследовательских институтов, лизинговых фирм, учебных заведений и других предприятий и организаций.

В составе строительного комплекса можно выделить семь групп предприятий и организаций:

1) Строительно-монтажные (подрядные) организации, выполняющие различные виды строительных и монтажных работ, которые классифицируют по видам работ как общестроительные, специализированные и ремонтно-строительные.

В строительном комплексе функционируют около 140 тыс. строительных организаций, выполняющих различные виды работ.

2) Предприятия и организации, поставляющие для строительства предметы труда (предприятия промышленности строительных материалов, конструкций, деревообрабатывающей и других отраслей).

3) Предприятия и организации, поставляющие средства труда (строительное и дорожное машиностроение, производство оборудования для промышленности строительных материалов).

4) Предприятия по эксплуатации и техническому обслуживанию строительных машин, оборудования и автотранспорта. Это предприятия, специализирующиеся на оказании автотранспортных услуг и услуг механизации (автотранспортные предприятия, управления механизации), предоставляющие строительные машины и оборудование в аренду, а также выполняющие работы по ремонту и техническому обслуживанию техники.

5) Научно-исследовательские организации, разрабатывающие новые инженерно-технические решения, новые материалы и конструкции, новые

¹⁵Строительство и строительный комплекс в системе национальной экономики. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://studopedia.ru/2_34393_stroitelstvo-i-stroitelniy-kompleks-v-sisteme-natsionalnoy-ekonomiki.html

технологии производства строительных материалов, конструкций и строительно-монтажных работ, новые строительные машины и механизмы (большинство функционирует в структуре ВУЗов).

б) Архитектурно-проектные и проектно-изыскательские организации, выполняющие инженерные изыскания и разрабатывающие проектно-сметную документацию для строительства. Архитектурно-проектные и проектно-изыскательские организации, как правило, специализируются на проектировании определенных объектов – гражданского, промышленного или транспортного строительства).

7) Организации, осуществляющие управление строительством (министерства, комитеты, департаменты, объединения, ассоциации). Главным федеральным исполнительным органом, осуществляющим руководство отраслью, до 2004 г. являлся Государственный комитет Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу, затем Министерство регионального развития РФ, а в настоящее время (с 12.05.2014) - Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству¹⁶.

Все организации, входящие в строительный комплекс, за исключением органов государственного регулирования и архитектурно-строительного надзора, могут иметь различные формы собственности. Это могут быть предприятия:

- государственные;
- муниципальные;
- частные;
- смешанной формы собственности.

Предприятия строительного комплекса могут различаться также по организационно-правовым формам предприятий как коммерческих организаций, так как «Предприятия строительного комплекса являются коммерческими организациями, поскольку основной целью их функционирования является

¹⁶ Указ Президента РФ от 21.05.2012 N 636 (ред. от 12.05.2014) "О структуре федеральных органов исполнительной власти". –[Электронный ресурс]//Консультант плюс.–Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162924/

извлечение прибыли¹⁷» (за исключением научно-исследовательских организаций, которые в большинстве своем являются учреждениями, т.е. некоммерческими организациями, но имеющими право осуществлять коммерческую деятельность):

- хозяйственные товарищества (полное товарищество, коммандитное товарищество);
- хозяйственные общества (ООО – общество с ограниченной ответственностью, ОДО – общество с дополнительной ответственностью, ЗАО – закрытое акционерное общество, ОАО – открытое акционерное общество);
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия (государственные унитарные и муниципальные унитарные предприятия).

В создании конечной строительной продукции помимо строительного комплекса принимают участие предприятия и производства других отраслей экономики. Например, машиностроительный комплекс обеспечивает поставку технологического оборудования для строящихся предприятий и вооружает строительные предприятия строительными машинами и механизмами, топливно-энергетический комплекс обеспечивает стройки электроэнергией и теплом, в качестве строительных материалов используется продукция химической отрасли и т.д. Поэтому можно говорить о функционировании в рамках национальной экономики *инвестиционно-строительного комплекса* (рис. 1.2), объединяющего предприятия различных отраслей экономики, обеспечивающие создание готовой строительной продукции (инвестиционной продукции).

Функционирование строительного комплекса характеризуется системой технико-экономических показателей, которые можно разделить на группы:

1. Количественные показатели, характеризующие объемы строительства и инвестиций, количество строящихся и вводимых в эксплуатацию объектов, количество функционирующих организаций, численность работающих и т.д.

¹⁷ Гражданский Кодекс Российской Федерации, ч.1, ст. 50. – [Электронный ресурс]//Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/4/>

2. Структурные показатели, характеризующие структуру инвестиций, строительно-монтажных работ, структуру организаций и т.д.

3. Качественные показатели, характеризующие развитие форм собственности в строительном комплексе, изменение источников инвестиций, роль строительного комплекса в национальной экономике (доля в ВВП, доля трудоспособного населения, занятого в отрасли и т.д.)

Анализ этих показателей в динамике позволяет судить о состоянии и тенденциях развития строительного комплекса, помогает выявить ключевые проблемы отрасли и пути повышения эффективности строительной деятельности.

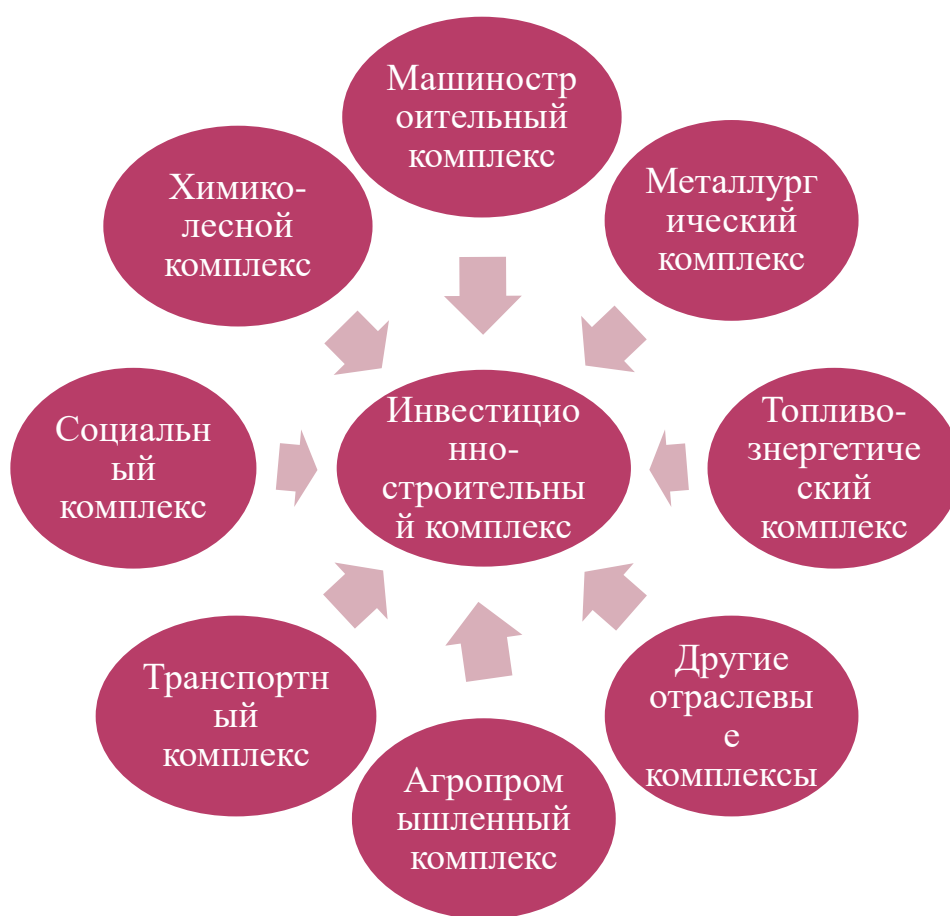


Рис. 1.2. Инвестиционно-строительный комплекс в структуре национальной экономики.

Возможности социально-экономического развития регионов России определяются в значительной мере реализацией потенциала развития участников инновационно-строительной деятельности и в их числе строительных предприятий, дислоцированных в регионах страны. Поэтому для предприятий

строительного комплекса регионов России возрастает, по мере развития конкурентных отношений, ответственность за качество принимаемых управленческих решений и рост эффективности строительного производства, обеспечение конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг), за наращивание объемов промышленно-гражданского.

Экономическая теория и практика свидетельствует о существовании объективной связи между уровнем социально-экономического развития и экономическим ростом хозяйствующих субъектов, уровнем конкурентоспособности производственных предприятий и применением инновационных технологий в сфере производства и управления¹⁸.

Формирование теоретических основ эффективного управления развитием предприятий строительного комплекса обуславливает необходимость разработки соответствующих методологических положений и моделей управления процессом экономического роста предприятий в комплексной взаимосвязи с процессом их социально-экономического развития. Для успешного решения этой задачи необходима идентификация параметров экономического роста и развития строительного предприятия, выявление и систематизация факторов внешней и внутренней среды, ограничивающих возможности роста и развития предприятия, обоснование принципов и методов эффективного управления развитием предприятия в постоянно изменяющейся конкурентной среде, теоретическое обоснование методов оценки эффективности управления процессами роста и развития предприятий строительного комплекса.

Эффективное управление организацией - это сложный акт балансирования различных величин и интересов, предполагающий намеренные жертвы, когда это необходимо для общего блага организации. Поэтому управление, нацеленное на успех в сложном динамическом мире, требует к себе определенного подхода¹⁹.

¹⁸ Бовыкин В.Г. Новый менеджмент: управление на уровне мировых стандартов / В.Г. Бовыкин. – М.: Экономика, 2009. – 341 с.

¹⁹ Давыдянц Д.Е. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения / Д.Е. Давыдянц, Н.А. Давыдянц. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АРГУС», 2010. – 136 с.

Каким бы не был избранный критерий, эффективность управления в динамике характеризует рост организаций, т.е. изменение границ между организациями и между организациями и рынком.

Желание добиться успеха (эффективности управления) характерно для всех субъектов деятельности.

Основными составляющими эффективности управления организации являются:

- практическая реализация управленческих решений;
- результативность и эффективность организации;
- необходимость ситуационного подхода;
- производительность;
- выживание организации;
- обобщение;

Обобщающим показателем эффективности управления можно считать стоимость бизнеса и ее динамику²⁰.

В условиях рыночной экономики предприятие нуждается в решении задач управления на качественно новом уровне. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления.

Эффективное управление предприятием предполагает комплексное решение ряда задач, среди которых можно выделить:

- управление финансами;
- управление производством;
- управление сбытом и снабжением;

²⁰Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nedvigovka.ru/biblioteka/is8/>

- управление внутренними службами;
- управление кадрами.

Эффективность управления предприятием количественно может быть охарактеризована с помощью ряда показателей, перечень которых определяется характером деятельности предприятия и приоритетными целями его развития. Среди показателей эффективности управления можно выделить показатели деловой активности (многочисленные коэффициенты оборачиваемости), показатели финансовой устойчивости, показатели рентабельности, показатели эффективности инвестиционных проектов и др.²¹.

Термин «эффективность» означает результативность, действенность, производительность. При всей своей близости категории «эффект» и «эффективность» друг с другом не совпадают. Эффективность свойственна не всякому взаимодействию, а лишь направленному, поэтому данная категория носит управленческий характер. Понятие эффективность, имея управленческий характер, отражает степень достижения преследуемых целей и представляет собой определенное соотношение результата и целей или результата и затрат.

В разное время исследованию понятия «эффективность» и управлению ею посвящались труды многих отечественных и зарубежных ученых. Достижения научной методологии в этой области неразрывно связаны, прежде всего, с именами таких ученых, как Аганбегян А.Г.²², Астахов А.С.²³, Давыдянц Д.Е.²⁴, Красовский В.П., Федоренко Н.П., Хачатуров Т.С. и др.²⁵. В разработку проблем управления организацией большой вклад внесли работы зарубежных ученых и специалистов в области управления И. Ансоффа²⁶, П. Друкера²⁷, Каплана Р.С.²⁸,

²¹Смицких К.В., Терентьева Т.В. Оценка влияния факторов на эффективность деятельности предприятий стройиндустрии. – [Электронный ресурс]//Вестник Адыгейского Государственного Университета. Серия 5: Экономика. - 2013.- №2 (120). С.229-239. Научная библиотека КиберЛенинка. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/search?q>

²² Аганбегян А. Г. Кризис. Беда и шанс для России. – И.: АСТ, Астрель, Харвест, 2009. – 288с.

²³ Астахов А.С., Бушуев В.В., Голубев В.С. Устойчивое развитие и национальное богатство России. – М.: Энергия, 2009. – 156с.

²⁴ Давыдянц Д.Е. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения / Д.Е. Давыдянц, Н.А. Давыдянц. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АРГУС», 2010. – 136 с.

²⁵Бойдел Г. Как улучшить управление организацией: пособие для руководителей / Г. Бойдел. – М.:ИНФРА-М, 2009. – 204 с.

²⁶ Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: Под редакцией Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2009. – 344с.

Мескона М.²⁹, Д.С. Синка³⁰, Ф. Тейлора³¹, Ли Якокки³² и многих других. Современные российские специалисты в области управления: В. И. Бовыкин³³, Ю.В. Гусаров³⁴, Р.М. Качалов³⁵, Г.Б. Клейнер³⁶, Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.³⁷, В.Л. Тамбовцев³⁸ исследовали проблему совершенствования эффективности управления с различных позиций, что позволило выявить стратегические проблемы функционирования российских предприятий в условиях неопределенности.

В настоящее время используются различные термины, по-своему характеризующие соотношение результата с определенными целевыми установками – результативность, целесообразность, экономичность, производительность, действенность. Эффективность же есть характеристика процессов и воздействий сугубо управленческого характера, отражающая, прежде всего, степень достижения преследуемых целей, поэтому эффективностью обладает лишь целенаправленное взаимодействие. Эффективность – это сложное, многоаспектное понятие, поэтому в рамках отдельных методологических подходов различные ученые выделяют разнообразные характерные особенности этой экономической категории.

Анализ работ западных и отечественных экономистов позволил выделить следующие четыре типа моделей, отражающих эволюцию теоретических

²⁷ Друкер П., Макьярелло Дж. А. Менеджмент: Перевод Свирид А. – М.: Вильямс, 2010. – 704 с.

²⁸ Каплан Р.С., Нортон Д.П. Награда за блестящую реализацию стратегии: Перевод Павлов М.К.. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 344с.

²⁹ Мескон М., Альберт М., Хедоур Ф. Основы менеджмента: Перевод Медведь О.И. – М.: Вильямс, 2011. – 672с.

³⁰ Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Перевод с англ., 1989.-528с.

³¹ Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. -[Электронный ресурс]//онлайн книга. –Режим доступа: <http://lib.co.ua/economy/teylorfrederikuinslou/principynauchnogomenedgmenta.jsp>

³² Ли Якокка Карьера менеджера: Перевод Борич С.Э. – М.: Попури, 2014. – 548с.

³³ Бовыкин В.И. Искусственный интеллект: проблемы создания и применения в управлении //Российская академия наук. Психология и психотехника – 2011 - № 11 (38) , с. 43-49.

³⁴ Гусаров Ю. В., Гусарова Л. Ф. Теория менеджмента. – М.: Инфра-М, 2013. – 272с.

³⁵ Качалов Р. М. Управление экономическим риском Теоретические основы и приложения. – М.: Нестор-История, 2012. – 248с.

³⁶ Клейнер Г. Б., Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

³⁷ Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Экономика, 2011. – 606 с.

³⁸ Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. - М.: Экономический факультет МГУТЕИС, 1997.- 125с.

концепций, определяющих сущность организаций и критерии, применяемые для оценки эффективности деятельности организации.

Первый тип – это модель механистической конструкции организации, сформировавшаяся в конце XIX века. Его теоретической базой являются положения школы научного менеджмента. Ф. Тейлор³⁹ рассматривал эффективность с точки зрения факторов времени и движения. М.Вебер⁴⁰ выдвинул и обосновал положение, согласно которому самой эффективной формой человеческой организации является рациональная бюрократия. Предприятие это механизм, комбинирующий средства производства, рабочую силу, сырье и материалы. Его целями является максимизация прибыли, рентабельность, капитальные вложения, ускорение оборачиваемости капитала. Для достижения этого с наибольшей эффективностью и при наименьших затратах ресурсов необходимо оптимально использовать все имеющиеся средства. Поэтому управление организацией должно быть в первую очередь ориентировано на оперативное управление, с помощью которого оптимизируется структура производственных факторов и всего процесса производства.

В данной модели, на наш взгляд, недостаточно учитывается роль и значение человеческого фактора в эффективной работе организации, а также процессы развития внешней среды. Оценка эффективности функционирования такой организации производится по экономическому показателю, выраженному как отношение выпущенной продукции к затраченным ресурсам.

Второй тип модели определяет организацию как коллектив, сформированный по принципу разделения труда. Начало таких разработок относится к 30-м годам XX века и связано с именами таких ученых, как Э. Мэйо⁴¹, Д. Макгрегор⁴², создавших теории человеческих отношений и поведенческих наук. В соответствии с этой моделью важнейшим фактором производительности, как показателя эффективности функционирования, является человек как социальный

³⁹Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. -[Электронный ресурс]//онлайн книга. –Режим доступа: <http://lib.co.ua/economy/teylorfrederikuinslou/principynauchnogomenedgmenta.jsp>

⁴⁰ Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808с.

⁴¹ Бурганова Л. А., Савкина Е. Г. Элтон Мэйо: теоретик и практик управления. – М.: Инфра-М, 2012. – 111с.

⁴² Макгрегор Д., Беннис Уоррен Г. Человеческая сторона предприятия. - McGraw-HILL, Inc, 1985. – 256 с.

деятель. При этом особенное внимание уделяют стилю управления и его влиянию на показатели производительности и результативности работы. Для повышения эффективности функционирования необходимо так организовать работу персонала, чтобы у организации не возникало проблем, связанных с производством, с выполнением заданий по выпуску продукции, прибылью, доходами и прочими характеристиками эффективной хозяйственной деятельности. В качестве критерия успешности работы по данной модели принимается повышение эффективности организации за счет совершенствования, повышения квалификации ее человеческих ресурсов. Такой подход требует разработки специальных методов, позволяющих оценивать качество труда, состояния организации в широком смысле и выявлять внутренние процессы, требующие мер по повышению производительности труда.

Третий тип модели характеризует предприятие как сложную иерархическую систему, тесно взаимодействующей с окружающей средой. Основу при этом составляет общая теория систем, основополагающий вклад в ее развитие за рубежом был сделан А. Чандлером, П. Лоуренсом⁴³, а в нашей стране эти проблемы исследовались Э.Г. Юдиным⁴⁴, В.В. Дружининым⁴⁵ и др. В соответствии с этой моделью, организация рассматривается как составная часть рынка, определяющего его структуру и систему управления. Ключевые факторы эффективности функционирования при этом находятся в двух сферах: во внешней из которой они получают все виды ресурсов; во внутренней, сильные или слабые стороны которой создают лучшие или худшие предпосылки для преобразования ресурсов в продукцию и услуги. Главное направление деятельности менеджеров для повышения эффективности функционирования в данной модели - это стратегическое управление, так как поведение организации в условиях, когда все взаимосвязанные предприятия действуют по собственному усмотрению, не может быть объектом точного прогнозирования и планирования. Эффективность

⁴³ Классики менеджмента. Под ред. М. Уорнера. - СПб.: Питер, 2001. — 1168 с.

⁴⁴ Юдин Б.Г. Эрик Григорьевич Юдин. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 410с.

⁴⁵ Бовыкин В.Г. Новый менеджмент: управление на уровне мировых стандартов / В.Г. Бовыкин. – М.: Экономика, 2009. – 341 с.

организации в этих условиях оценивается как системная целесообразность, учитывающая ее способность к саморегулированию и самоорганизации, а также к достижению целей при изменении внешних условий и факторов. В центре внимания при оценке эффективности оказываются так называемые входы в систему, то есть ресурсы, получаемые из внешней среды.

Четвертый тип модели представляет предприятие как общественную организацию, в деятельности которой заинтересованы различные группы. В связи с этим цели предприятия трактуются не только с позиций производства и сбыта каких-либо продуктов и получения прибыли, но и удовлетворения различных запросов связанных с ними групп потребителей, поставщиков, конкурентов, инвесторов, общества в целом. Основу этой модели составляет теоретическая концепция заинтересованных групп, в соответствии с нею организации должны принимать во внимание интересы партнеров. При учете этих интересов используется критерий превышения стоимости приобретаемых организацией услуг по сравнению с ее ресурсными затратами⁴⁶. Это предполагает принятие за основу стратегии ограниченной оптимизации и соблюдения определенного баланса между разными целями, как, например, объем продаж, прибыли, доходы, интересы персонала. Определение эффективности в этих условиях базируется на выборе ценностей и установлении политической ориентации организации. Кроме использования критериев социально-экономической эффективности, работа организации оценивается по таким направлениям, как политика увязки собственных интересов с интересами партнеров по бизнесу, а так же соответствия социально-культурной политики нормам и ценностям коллектива и общества в целом.

В современных условиях, на наш взгляд, управление эффективностью деятельности предприятий в строительном комплексе необходимо рассматривать, прежде всего, с точки зрения системного подхода, что позволяет глубже осмыслить их сущность (структуру, организацию и другие особенности) и найти

⁴⁶ Костяев А. Стратегическое управление региональными АПК / А. Костяев, Г. Никонова // АПК: экономика, управление. 2010. - № 9. - С. 17-21.

достаточно эффективные пути и методы воздействия на развитие таких комплексов и систему управления ими.

Системный подход предполагает рассмотрение предприятия как сложной системы, состоящей из различных подсистем, функций которых зависят от стоящих перед каждой из подсистем целей и задач. Этим обусловлена классификация подсистем, составляющих либо организационную структуру фирмы, либо производственную структуру. Понятие «система» предполагает, что все входящие в нее подсистемы тесно между собой взаимосвязаны и имеют многообразные связи с внешней средой. Фирма рассматривается как целенаправленная организация, представляющая собой комплекс взаимосвязанных элементов. При этом внутренняя структура организационной системы допускает относительную автономность подсистем, которые образуют иерархию подсистем⁴⁷.

С точки зрения системного подхода предполагается рассмотрение управления как процедуры или процесса принятия управленческих решений, которым предшествует экономический анализ, направленный на изучение вариантов. Повышение роли экономического анализа в принятии решений привело к использованию системного анализа, что обусловлено коренными изменениями в управлении производством: переходом от текущего управления к стратегическому, перспективному; от обособленных частных подсистем к комплексной системе; от подсчета отдельных элементов эффективности к комплексной оценке всех факторов; от анализа отдельных случаев к системном анализу вариантов решений; повышением гибкости и оперативности при освоении новых изделий, процессов, рынков; применением текущего контроля на основе использования вычислительной техники и экономико-математических методов⁴⁸.

На наш взгляд, следует осуществлять управление эффективностью функционирования предприятия по следующим направлениям:

⁴⁷ Гущина А.А. и др. Эффективность управления организацией: Учебное пособие. – Омск: СибАДИ, 2010. – 180с.

⁴⁸ Синавина В.С. Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности / В.С. Синавина. М.: Экономика, 2010. - 252с.

- 1) производство – решения по использованию имеющихся ресурсов для эффективной хозяйственной деятельности;
- 2) маркетинг – решения по эффективной деятельности при реализации производственной продукции с учетом рыночных потребностей и конкурентной среды;
- 3) финансирование – решения по оптимальному использованию источников финансирования производственной деятельности предприятия;
- 4) инвестирование – решения по выбору и совершению оптимальных вложений средств в три группы инноваций (технологические, трудовые и продуктовые) для получения доходов в будущем.

Управление эффективностью функционирования при принятии управленческих решений в области финансирования, инвестирования, производства и маркетинга позволяет достигнуть в целом эффективности управления. Для этого руководству необходимо иметь полное представление о результатах и ходе этих процессов.

Таким образом, эффективность производственно-хозяйственной деятельности строительных предприятий характеризуется множеством экономических показателей: показатели эффективности использования материальных и трудовых ресурсов; показатели использования основных производственных фондов и оборотных средств и т.д. В виду такого многообразия возникает необходимость построения сбалансированной системы показателей для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Однако для решения данной задачи, прежде всего, необходимо проанализировать особенности строительного производства, что и обусловило ход наших дальнейших исследований.

1.2. Классификация основных факторов, обуславливающих эффективность функционирования строительного предприятия

Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов. Для системного подхода характерны

комплексная оценка влияния разноплановых факторов, целевой подход к их изучению. Знание факторов производства, умение определять их влияние на показатели эффективности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, создавать механизм поиска резервов⁴⁹.

При комплексном экономическом анализе наряду с общими, или синтетическими показателями рассчитываются частные (аналитические) показатели. Каждый показатель, отражая определенную экономическую категорию, складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов.

Слово «*фактор*» трактуется как движущая сила, совершающегося процесса или одно из его необходимых условий.

В экономическом контексте под словом «фактор» понимается движущая сила, влияющая на эффективность функционирования предприятия в условиях рынка⁵⁰.

Факторы это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей⁵¹. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, ..., n-го порядков. Различие понятий показатель и фактор условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка, и наоборот.

От объективно обусловленных факторов надо отличать субъективные пути воздействия на показатели, т.е. возможные организационно-технические мероприятия, с помощью которых можно воздействовать на факторы, определяющие данный показатель.

⁴⁹ Бовыкин В.Г. Новый менеджмент: управление на уровне мировых стандартов / В.Г. Бовыкин. – М.: Экономика, 2009. – 341 с.

⁵⁰ Организация, планирование и управление строительным производством. Учебник. Под общей редакцией проф. П. Г. Грабового — Липецк: изд-во ООО «Информ», 2012. — 54 с

⁵¹ Дежкина И.П., Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования оценки): Учеб. пособие. – ИНФРА-М, 2010 – 122с. С.40-50

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться по различным признакам. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для данного показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями. Исходя из задач анализа хозяйственной деятельности важное значение имеет классификация (рис. 1.2.), в которой факторы делятся на внутренние, или *контролируемые предприятием* (они, в свою очередь, подразделяются на основные и неосновные), и внешние, *малоконтролируемые или вообще неконтролируемые*⁵².

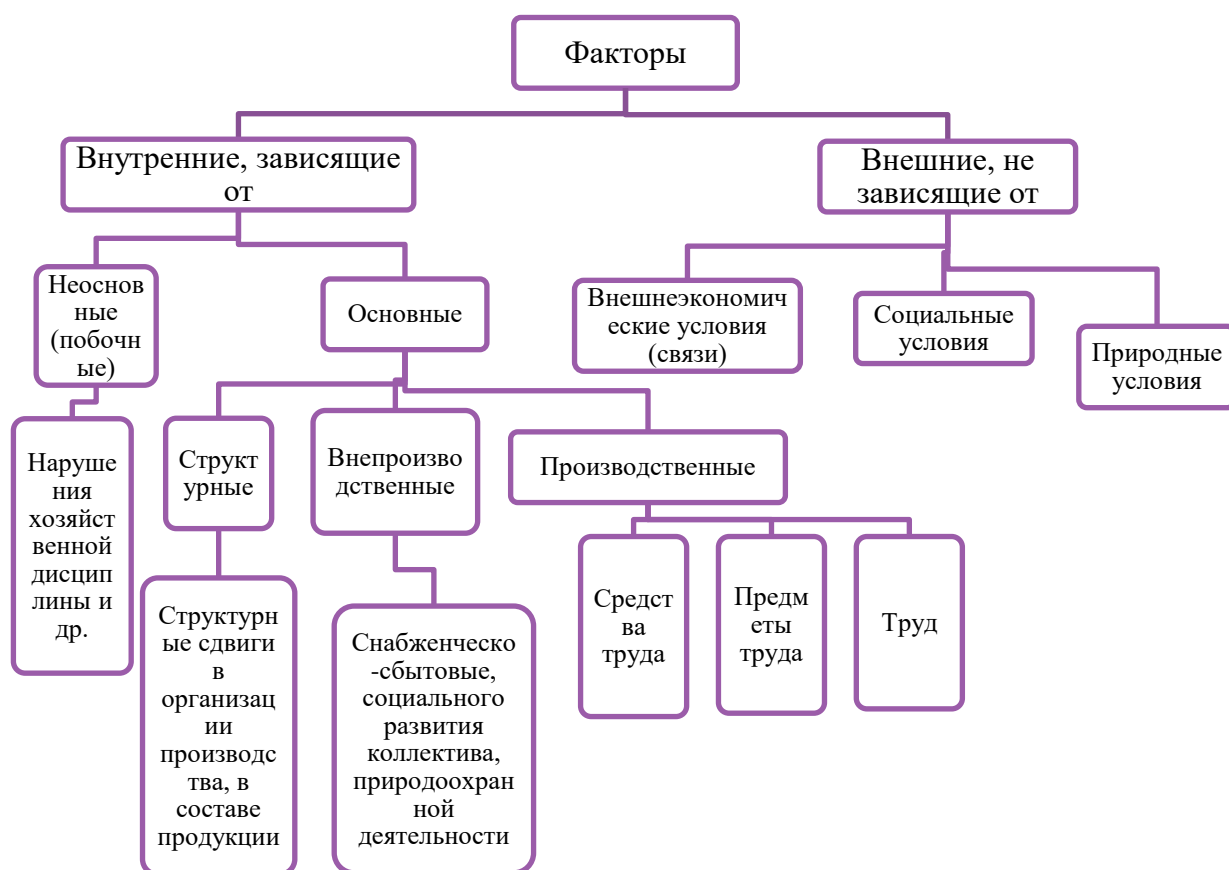


Рис. 1.2. Классификация факторов для анализа результатов деятельности предприятия

⁵² Быкадоров В.А. Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст]: учебное пособие / В.А. Быкадоров.- М: Приор, 2011.-255с.

Внутренними основными называются факторы, теоретически определяющие результаты работы предприятия. Внутренние неосновные факторы хотя и влияют на обобщающие показатели, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя, например нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия⁵³.

Классификация факторов и совершенствование методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия, объективнее отражали его достижения.

Ценность комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства. Математическое моделирование факторной системы хозяйственной деятельности осуществляется следующим образом: выделяются факторы как элементы системы, изучаются специфика каждого из них, возможности учета и количественного измерения⁵⁴.

Множественность факторов, оказывающих влияние на эффективность функционирования строительных организаций, обусловлена исключительным местом и положением в структуре всего народного хозяйства, а также динамичностью изменения сред функционирования и осуществлением хозяйственной деятельности в рыночных условиях.

Рассмотрим основные из них.

Государственное регулирование как фактор, оказывающий существенное влияние на эффективность строительных организаций, представляет собой

⁵³ Управление эффективностью компании. – [Электронный ресурс]// Корпоративный менеджмент: электронный журнал. 2012. № 3- Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/efficiency_factors.shtml#.

⁵⁴ Наумов В. Н. Организация предпринимательства: учеб. пособие / В. Н. Наумов. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.

совокупность централизованного административного влияния на деятельность строительного сектора экономики и рыночного механизма регулирования посредством формирования нормативно-законодательной базы.

Мировая практика государственного управления строительным сектором экономики накопила достаточно широкий спектр инструментов централизованного административного влияния и рыночного механизма регулирования.

К инструментам централизованного административного влияния относятся:

- регулирование процессов производственной деятельности;
- регулирование производственных издержек;
- регулирование отдельных монополизированных секторов;
- установление норм охраны окружающей среды.

К рыночному механизму регулирования относятся следующие инструменты:

- антимонопольное регулирование участников строительного рынка посредством государственного контроля за слияниями и поглощениями с целью недопущения монополизации секторов строительного рынка и с целью создания здоровой конкурентной среды;

- налоговое регулирование, экспортные и импортные пошлины;
- государственная амортизационная политика;
- участие государства в собственности компаний;
- участие государства в финансировании отдельных проектов.

Политические факторы являются следствием осуществления конкретных действий по исполнению совершенно определенных политических решений, которые приняты международными организациями или правительствами каких-либо стран, направлены на достижение определенных политических целей и напрямую или косвенно оказывают влияние на состояние строительного рынка.

Политические факторы как факторы внешней среды в значительной степени оказывают влияние на эффективность строительных организаций, однако это влияние, как правило, является опосредованным через экономические или правовые факторы. Так, политическая нестабильность в России в начале 1990-

х гг. привела к резкому падению курса акций российских компаний, осложнила им размещение ценных бумаг на международных финансовых рынках, что в значительной степени снизило эффективность строительных организаций из-за сокращения притока инвестиций в капиталоемкую отрасль.

Экономические факторы отражают текущее или современное состояние развития экономики мирового сообщества и экономики нашего государства, выраженное в претензиях или притязаниях сообщества или общества к продукции, что обусловлено категориями рыночных отношений «спрос» и «предложение», «конкуренция» и т. д., а также тенденциями развития других отраслей экономик всех стран.

Правовые факторы способны оказывать воздействие на эффективность функционирования строительных организаций в результате установления международных и внутригосударственных законодательных и правовых норм, устанавливаемых правовыми актами. Одним из значимых международных правовых факторов является принятая мировым сообществом конвенция об исключении двойного налогообложения при осуществлении хозяйственной деятельности.

Природные факторы — это совокупность горно-геологических, природно-климатических, а также географических факторов, которые способны влиять на экономическую эффективность как в целом, так и на уровне компаний и отдельных хозяйствующих субъектов.

Инновационные факторы — это совокупность факторов, отражающих уровень достижений науки и техники, способных оказать существенное влияние на совершенствование производственных процессов, применяемых комплексом и его отраслями на базе внедрения новой техники, технологии, прогрессивных форм организации труда и производства с целью повышения его эффективности. В этой связи важное значение приобретает определение соотношения затрат на внедрение новой техники, технологии, прогрессивных форм организации труда и производства и результатов, получаемых за счет внедрения достижений науки и техники. Сравнение этих показателей с показателями эффективности

действующего производства позволяет оценить степень прогрессивности нововведений, определить целесообразность их использования.

Факторы *социально-демографической среды* — это демографическая структура населения в местах осуществления предприятиями производственно-хозяйственной деятельности, стиль жизни, обычаи и привычки, социальная мобильность населения, возможность привлечения и использования в качестве рабочей силы на предприятиях коренного населения, наличие социальной инфраструктуры в местах осуществления хозяйственной деятельности: жилья и объектов соцкультбыта, учреждений здравоохранения и образования. Все эти факторы также способны влиять на эффективность строительных организаций, так как связаны со значительными расходами по участию предприятий в социально-экономическом развитии регионов в местах осуществления производственно-хозяйственной деятельности и затратами на создание благоприятных производственных и социально-бытовых условий их работников.

Конъюнктура рынка среди всех факторов макросреды или дальнего окружения, наряду с природными факторами, являет собой совокупность факторов, способных значительно повышать эффективность строительных организаций и приводить к отрицательному результату попытки компаний добиться эффективного функционирования.

Барьеры вхождения на строительный рынок как факторы, оказывающие значительное влияние на эффективность строительной организации, включают в себя высокую капиталоемкость этого сектора экономики, высокие требования к квалификации персонала, жесткое государственное регулирование в ряде стран, субъектный состав участников, связанный с обязательным лицензированием видов деятельности.

Факторы микросреды, или ближнего окружения, также способны оказывать существенное влияние на эффективность функционирования строительных организаций.

Поставщики. С целью снижения затрат при приобретении оборудования и материалов распространенной практикой стало проведение конкурсов

и тендеров на поставку, что позволяет значительно экономить финансовые средства, особенно при наличии жесткой конкуренции у поставщиков.

Покупатели. Отлаженные устойчивые связи с контрагентами, имеющими хорошую деловую репутацию, обеспечивают взаимовыгодное сотрудничество и позволяют одним (покупателям) иметь гарантированные своевременные поставки, другим (поставщикам — строительным организациям) иметь своевременную оплату или даже предоплату за поставленную продукцию и, таким образом, ускорять оборачиваемость оборотных средств, что очень важно для секторов экономики с длительным производственным циклом.

Акционеры. Влияние акционеров на эффективность строительных организаций связано, прежде всего, с теми вопросами деятельности акционерного общества, которые по компетентности отнесены к вопросам, рассматриваемым исключительно общим собранием акционеров. Это вопросы, которые определяют стратегию развития общества: структура акционерного капитала общества, выпуск и размещение ценных бумаг общества на финансовых рынках, сделки с имуществом по приобретению, отчуждению или реализации, распределение прибылей и убытков общества, участие в холдинговых компаниях и финансово-промышленных группах. От правильно выбранной стратегии развития общества во многом зависит экономическая эффективность организации.

Профсоюзы. Влияние профсоюзов как фактора внешней среды, оказывающего влияние на эффективность, сказывается через заключаемые коллективные договоры и соглашения между работодателями и трудовыми коллективами в лице профсоюзных органов, предусматривающие обязательства работодателя по созданию здоровых и безопасных условий труда, выплату компенсаций за работу с вредными или тяжелыми условиями труда, оплату дополнительных отпусков, другие социальные обязательства, помимо предусмотренных законодательством. Несмотря на то, что новым Кодексом законов о труде значительно сужены права и полномочия профсоюзов в решении и регулировании вопросов, связанных с наймом и использованием работодателями рабочей силы, влиянием этого

фактора на эффективность функционирования строительных организаций пренебрегать нельзя.

Кредиторы способны оказывать влияние на деятельность любого хозяйствующего субъекта, независимо от его организационно-правовой формы и формы собственности. Отношения между хозяйствующим субъектом и его кредиторами регулируются в основном Гражданским кодексом РФ, Законом о несостоятельности (банкротстве) предприятий, учреждений, организаций, другими законодательными и нормативными документами. Значение этого фактора на деятельность любого хозяйствующего субъекта трудно переоценить, так как неудовлетворение законных требований кредиторов со стороны хозяйствующего субъекта может повлечь за собой применение санкций, предусмотренных законодательством, вплоть до возбуждения дела о признании должника банкротом.

Наличие конкурентной среды всегда было сдерживающим фактором роста цен на продукцию и повышения эффективности функционирования за счет ценового фактора в любой производственной сфере.

Следует отметить, что одним из решающих факторов роста эффективности строительного производства является совершенствование его управления с учетом требований современного рынка. При этом основная задача управления деятельностью строительного предприятия включает в себя улучшение функционирования административных и общественных органов, повышение квалификации работников, позволяющие регулировать процессы производства и управлять ими оптимальным образом с учетом требований рынка⁵⁵.

Главным направлением развития строительного предприятия является использование интенсивного, расширенного воспроизводства. Этим определяется и специфика управленческой деятельности. Ее задача сводится к выявлению разнообразных факторов и причин интенсификации и целенаправленного их

⁵⁵ Курбанчиев Г.С., Султанбекова С.Н. Оптимальное управление научно-техническими разработками и его влияние на эффективность строительного производства. – [Электронный ресурс]//Современные информационные технологии в проектировании, управлении и экономике: материалы Пятой Всероссийской конференции по актуальным проблемам внедрения и развития сектора ИТ. - 2010. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/216/5043.php>

использования в интересах планомерного последовательного повышения эффективности работы строительного предприятия. В управленческом процессе следует постоянно учитывать то обстоятельство, что интенсификация всего воспроизводственного процесса требует, чтобы эффективность производства росла более высокими темпами, чем объемы задействованных ресурсов.

При этом основные цели повышения эффективности заключаются в обеспечении наибольшего удовлетворения спроса потребителей, получении максимальной прибыли и решении всех социальных проблем трудового коллектива. Достижение этих целей возможно только путем интенсивного использования в производственный процесс ресурсов и ускоренного роста объемов производства⁵⁶.

Эффективность управления должна быть шире просто экономической эффективности и измеряться на основе использования социальных, политических, организационных, научных, технических и прочих критериев, которые имеют важное значение для обеспечения непрерывности, пропорциональности и стабильности развития строительного производства

К числу важнейших факторов ускорения темпов роста эффективности за счет оптимального управления относятся:

- своевременное выявление наиболее важных компонентов и факторов развития и правильная оценка значимости (уровня влияния) каждого из них;
- повышение способности процесса воспроизводства к восприятию и освоению новаций;
- ускорение темпов реализации важнейших новшеств, способствующих росту эффективности производственного процесса с минимальными затратами;
- эффективная реализация объективно необходимых новшеств, непосредственно связанных с компонентами роста с минимальными затратами⁵⁷.

⁵⁶Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nedvigovka.ru/biblioteka/is8/>

⁵⁷ Дежкина И.П., Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования оценки): Учеб. пособие. – ИНФРА-М, 2010 – 122с. С.40-50

Иными словами, первостепенную роль в повышении эффективности производства играет оптимальное управление инновационного пути развития строительного предприятия.

В этом случае, в соответствии со своим местом в процессе воспроизводства, управление должно:

- обеспечить эффективное, согласованное взаимодействие всех вовлекаемых в производство сил;
- создать условия предпосылки, обеспечивающие осуществление эффективной деятельности;
- целенаправленно развивать и оптимально использовать потенциал всего производственного коллектива.

О качестве управления следует судить по тому:

- в какой степени оно способно пробуждать в людях инициативу и направлять ее в интересах своего собственного развития;
- насколько оптимально управление позволяет использовать вводимые в производство факторы.

Таким образом, задача управления состоит в создании оптимальных условий для формирования, подготовки и реализации производственного процесса в соответствии с целями функционирования строительного предприятия. Она включает разработку и внедрение эффективных средств и методов управления, а также организационных форм для наилучшего использования всех производственных ресурсов и средств для достижения основной цели производства⁵⁸.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод:

Эффективность деятельности предприятия стройиндустрии формируется под воздействием различных факторов, которые можно разбить на две группы: внешние и внутренние. При этом эффективность деятельности предприятия

⁵⁸ Управление эффективностью компании.- [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент: электронный журнал. 2012. N 3. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/efficiency_factors.shtml#.

представлена с позиции эффективности управления экстенсивными и интенсивными факторами, которые являются внутренними по отношению к компании.

1.3. Система государственного регулирования строительного сектора

Строительные предприятия, фирмы весьма многочисленны и разнообразны по своим наименованиям (строительные управления, строительно-монтажные управления, строительные отряды, например, мостоотряды, передвижные механизированные колонны и т.д.), по видам собственности (государственные и муниципальные строительные организации, кооперативные и частные строительные фирмы) и по своим организационно-правовым формам (открытые и закрытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные строительные предприятия) и иные по наименованию строительные организации, правовой статус которых определяется рассмотренными выше законами об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, производственных кооперативах и других организационно-правовых формах коммерческих организаций.

В системе строительного комплекса как крупной комплексной отрасли экономики действует большое количество проектно-строительных и проектно-технологических организаций, специализирующихся обычно на проектировании строительства определенных объектов — промышленных, сельских, водохозяйственных, транспортных, жилищных и т.д.

Проектирование — процесс создания комплекта технической документации, по которой будет осуществляться строительство конкретного здания или сооружения. Проектированием занимается множество проектных институтов и других проектно-строительных организаций, которые на договорных началах разрабатывают для конкретных заказчиков проекты строительства, а соответствующие органы государственной или муниципальной власти их

утверждают, как правило, после проведения государственной экспертизы предпроектной и проектной документации⁵⁹.

Правительство РФ осуществляет управление социально-экономическими процессами в строительстве путем создания рыночных условий для свободного предпринимательства в строительном комплексе на основе рационального сочетания всех форм собственности, создания и реализации правового механизма рыночной экономики; объединяет и направляет работу центральных органов исполнительной власти, действующих в строительном комплексе, устанавливает их организационно-правовой статус, утверждая положения о них. К полномочиям Правительства РФ в области градостроительной деятельности относятся установление основ федеральной политики в этой области, установление порядка ведения государственного градостроительного кадастра и мониторинга объектов градостроительной деятельности; установление порядка лицензирования разработки градостроительной и проектной документации, установление порядка выдачи разрешений на строительство объектов недвижимости федерального значения, а также объектов недвижимости на территориях объектов особого регулирования федерального значения и ряд других, перечисленных в ст. 21 Градостроительного кодекса РФ. Аналогичные функции и полномочия в управлении строительством в субъектах Российской Федерации осуществляют в территориальных пределах этого субъекта высшие органы исполнительной власти этого субъекта (губернатор, администрация, правительство).

В ведении муниципальных образований в области градостроительства находятся: принятие и изменение правил застройки, утверждение и реализация градостроительной документации; организация ведения государственного градостроительного кадастра и мониторинга объектов градостроительной деятельности в случае наделения органов местного самоуправления соответствующими полномочиями; осуществление контроля за соблюдением

⁵⁹ Н. М. Конин Административное право России в вопросах и ответах. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.plam.ru/urist/administrativnoe_pravo_rossii_v_voprosah_i_otvetah/p1.php#metkadoc42

законодательства Российской Федерации о градостроительстве и некоторые другие вопросы⁶⁰.

Общэкономические министерства и ведомства (Министерство экономического развития и торговли РФ, Министерство финансов РФ), как органы межотраслевого функционального регулирования, в пределах своей компетенции осуществляют те же свои функции и полномочия в строительном комплексе, что и в других хозяйственно-экономических комплексах⁶¹.

Главным федеральным исполнительным органом, осуществляющим руководство отраслью, до 2004 г. являлся Государственный комитет Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу, затем Министерство регионального развития РФ, а в настоящее время (с 12.05.2014) - Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству.

Контроль и надзор в строительстве начинается в стадии проектирования и затем осуществляется в процессе строительства и после его окончания (в процессе приемки законченных строительством зданий и сооружений).

На стадии проектирования контроль и надзор осуществляется в процессе разработки, рассмотрения и утверждения проектно-сметной документации на строительство. В процессе строительства специальная служба проектировщиков осуществляет авторский досмотр — контроль представителя проектной организации за правильностью исполнения проекта строителями.

Контрольно-надзорные функции за безопасным ведением работ в строительстве, соблюдением правил пожарной безопасности, экологических, санитарно-противоэпидемических и других правил ведут, соответственно, органы госгортехнадзора, электроннадзора, пожарного, экологического, санитарно-эпидемиологического и других функциональных видов государственного

⁶⁰Ст. 23 Градостроительного кодекса РФ. – [Электронный ресурс]//Информационно-правовой портал ГАРАНТ.- Режим доступа:<http://base.garant.ru/12138258/>

⁶¹ Н. М. Конин Административное право России в вопросах и ответах. -[Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.plam.ru/urist/administrativnoe_pravo_rossii_v_voprosah_i_otvetah/p1.php#metkadoc42

контроля и надзора⁶². На стадии проектирования все эти органы призваны осуществлять предупредительный государственный контроль и надзор, давая заключения по строительным проектам с точки зрения соблюдения в них всех норм и правил. В процессе строительства они полномочны осуществлять текущий государственный контроль за фактическим соблюдением правил и норм строителями. При этом должностные лица контрольно-надзорных государственных органов вправе применять меры административного предупреждения, пресечения (приостановление, запрещение работ) и административные наказания, предусмотренные ст. 9.4 и 9.5 КоАП РФ.

Государственное регулирование инвестиционно-строительной сферы — это специфическая функция управления, призванная объединить государственные (общественные) и частные интересы для формирования рациональных крупных пропорций (соотношений) в национальной экономике между потреблением, накоплением и инвестированием на основе прогнозирования, стратегического планирования (индикативного, рекомендательного), бюджетного финансирования, налогообложения и других мер государственного воздействия на рынки инвестиций, подрядных работ, недвижимости. Государственные регуляторы и рыночные саморегуляторы должны способствовать достижению оптимальной структуры и инфраструктуры общественного хозяйства (структурной реформе) и деятельности конкретных субъектов экономических отношений как экономики в целом, так и отдельных регионов на основе инвестиций в основной капитал.

Государственное регулирование инвестиционной сферы рыночной экономики должно обеспечивать упорядоченность сложнейших составляющих инвестиционного процесса, на которые не всегда могут эффективно влиять отдельно применяющиеся экономические или административные регуляторы.

⁶² Игнатова И.В. Государственное регулирование предпринимательства в России - [Электронный ресурс] // ОБЩЕСТВО. СРЕДА. РАЗВИТИЕ (TERRA HUMANA).-2011 №1. с.8-12. Научная библиотека КиберЛенинка. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-predprinimatelstva-v-rossii-osnovnyie-napravleniya#ixzz31UmI4szm>

При регулировании инвестиционно-строительной сферы следует выделять следующие аспекты направлений рыночной системы:

- ✓ S антикризисный;
- ✓ S антимонопольный;
- ✓ S антизатратный;
- ✓ S создание организационных структур и системы управления, адекватной этапу перехода к государственно регулируемой экономике⁶³.

Главные направления реформирования системы регулирования деятельности строительной сферы:

- Усиление конкуренции.
- Лицензирование деятельности строительных предприятий.
- Бюджетно-финансовое регулирование.
- Налогообложение предприятий строительной сферы.
- Применение ужесточенных норм продолжительности строительства объектов.
- Контроль за целевым использованием амортизационных ресурсов.
- Ценообразование.
- Ипотечное кредитование.
- Диверсификация.

Регулирование инвестиционно-строительной сферы рекомендуется осуществлять путем усиления бюджетно-финансового, кредитного, административно-правового воздействия, а также проведения единой технической политики и рекомендаций в области ценообразования⁶⁴.

Таким образом, государственное регулирование строительного комплекса осуществляется на всех стадиях строительства, начиная с проектирования и заканчивая приемкой готовых строительных объектов.

⁶³ Экономика строительства : учебник / под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : Юрайт-Издат, 2007. - 620 с.

⁶⁴ Н. М. Конин Административное право России в вопросах и ответах.- [Электронный ресурс]-Режим доступа:http://www.plam.ru/urist/administrativnoe_pravo_rossii_v_voprosah_i_otvetah/p1.php#metkadoc42

1.4. Методические основы оценки эффективности экономической деятельности строительных предприятий

Цель выпускной работы заключается в разработке практических рекомендаций по повышению эффективности управления деятельностью строительного предприятия ООО «ТруКар», на основе оценки уровня его экономического развития.

Объектом исследования является строительное предприятие ООО «ТруКар».

Предмет исследования – совокупность факторов и экономических показателей, обеспечивающих эффективную деятельность предприятия.

Для успешного развития строительного предприятия необходимо иметь надежную методику оценки хозяйственной деятельности в сопоставлении с потенциальными возможностями его производственных мощностей и самого рынка.

Стабильность работы строительных предприятий связана со степенью зависимости субъекта хозяйствования от внешних и внутренних условий. Строительные предприятия в процессе своей деятельности помимо собственного капитала привлекают значительные заемные средства, что связано со спецификой производства.

На наш взгляд, устойчивое развитие строительных предприятий возможно только в результате оценки степени влияния различных факторов на результативность и интенсификацию производства, оценку полученных данных и на их основании формирование модели развития предприятия.

Существует определённая методическая трудность в определении уровня устойчивости развития отдельных предпринимательских структур, связанная в первую очередь с невозможностью сопоставления ряда показателей. Практическую помощь в решении этой задачи могут оказать существующие методики:

- методики, основанные на применении теории технических систем, интерпретирующие математические показатели устойчивости, призванные учитывать влияние внешней и внутренней сред;
- методики, основанные на принципах с подхода в учете эффективности различных подсистем и определении интегрального показателя;
- методики, основанные на анализе финансовой отчетности предприятий, оценке структуры активов и капитала по формам, что позволяет прогнозировать неплатежеспособность (банкротство);
- комплексные методы объединяющие количественные и качественные показатели, позволяющие выявлять факторы, угрожающие эффективности производства системы.

В результате изучения литературных источников мы пришли к выводу, что чаще всего указанные методики используются для оценки эффективности производства, конкурентоспособности продукции, производственного и инвестиционного потенциала финансовой устойчивости⁶⁵.

Использование приведённого выше методического аппарата для оценки эффективного развития строительных предприятий наталкивается на ряд трудностей связанных с использованием как количественных, так и качественных показателей трудно поддающихся формализации, а также действия специфических особенностей строительного производства.

Наиболее простым и ясным является метод оценки финансовой состояния предприятия.

Финансово-хозяйственная деятельность – это рабочий язык бизнеса, и практически невозможно анализировать операции или результаты работы предприятия иначе, чем через финансовые показатели.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа, значение отвлеченных данных баланса

⁶⁵ Яременко Ю.В. «Экономический рост. Структурная политика» / Ю.В.Яременко.// М. МАИК «Наука». Проблемы прогнозирования, № 1, 2010 с.6-14.

или отчета о финансовых результатах весьма невелико, если их рассматривать в отрыве друг от друга. Поэтому для объективной оценки финансового положения необходимо перейти к определенным ценностным соотношениям основных факторов – финансовым показателям.

Финансовые показатели характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. Достоинствами финансовых показателей являются простота расчетов и элиминирования влияния инфляции.

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, которая определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. В ходе производственной деятельности идет постоянное формирование и пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные. Анализируя соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат определяются абсолютные показатели финансовой устойчивости как разность источников средств для формирования запасов и затрат и величины запасов и затрат. Основным видом внутреннего финансового риска предприятия является риск потери финансовой устойчивости⁶⁶.

Существует множество определений финансовой устойчивости. Согласно одному из них сущность финансовой устойчивости является «обеспеченность товарно-материальных запасов источниками средств для их формирования (покрытия)»⁶⁷. Согласно другому она определяется «эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов»⁶⁸.

⁶⁶ Вахрушина М.А., Самарина Л.Б. Сущность управленческого анализа деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 14. – С. 2 – 11

⁶⁷ Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Концепция жизненного цикла: от качественного описания – к количественной оценке // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 23. – С. 2 – 9.

⁶⁸ Артеменко В.Г., Остапова В. В. Анализ финансовой отчетности Учебное пособие для студентов. - М.: Омега-Л, 2011. – 270с.

Целью анализа финансовой устойчивости предприятия является определение: прочности финансового состояния предприятия на основе изучения его финансовой отчетности. Как правило, выводы этого анализа могут быть использованы при принятии управленческих решений краткосрочного характера⁶⁹.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансовых состояний (ситуация 3 и 4) является пополнение источников формирования запасов и оптимизация их структуры и обоснованное снижение уровня запасов⁷⁰.

Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов следует признать увеличение реального собственного капитала за счет накопления прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внебюджетные активы.

Кроме абсолютных показателей финансовую устойчивость характеризуют и относительные коэффициенты.

Уровень общей финансовой независимости характеризуется коэффициентом финансовой независимости, то есть определяется удельным весом собственного капитала организации в его общей величине. Он отражает степень независимости организации от заемных источников⁷¹. Финансовое состояние – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов финансовых отношений предприятия, и также определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов и выражается в соответствии структур его активов и пассивов, то есть средств предприятия и их источников.

⁶⁹ Володина Н.В. Анализ движения денежных средств // Бухгалтерский учет. – 2010. – №21. – С. 6

⁷⁰ Исаева Э.В. Методические проблемы оценки финансовой устойчивости предприятия в современной России // Российское предпринимательство. — 2010. — № 6 Вып. 1 (160). — с. 57-63.

⁷¹ Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Журнал "ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ" – 2010.-№1 (166). – с.11

Цель финансового анализа – объективная оценка использования финансовых ресурсов организации и выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения и определение качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Основным источником информации для анализа финансового состояния является годовой отчет организации, включающий в себя помимо описательной части полный комплект форм бухгалтерской, а также некоторые формы статистической отчетности.

Центральной формой бухгалтерской отчетности является бухгалтерский баланс, который обобщенно отражает хозяйственные средства организации в денежной оценке на определенную дату, сгруппированные по их составу и размещению (актив) и источникам (пассив).

Основными задачами анализа финансового состояния строительной организации являются:

- определение обеспеченности собственными оборотными средствами, установление рационального их использования и сохранности;
- изучение оборачиваемости оборотных средств;
- оценка платежеспособности и ликвидности организации;
- оценка финансовой устойчивости предприятия;
- общая оценка финансового состояния и выявление резервов по его улучшению.

Анализ ликвидности и платежеспособности

Одним из индикаторов финансового положения предприятия является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Различают текущую платежеспособность, которая сложилась на текущий момент времени, и

перспективную платежеспособность, которая ожидается в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Текущая (техническая) платежеспособность подразумевает наличие у организации в достаточном объеме денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Отсюда основными индикаторами текущей платежеспособности является наличие достаточной суммы денежных средств и отсутствие у предприятия просроченных долговых обязательств.

Перспективная платежеспособность обеспечивается согласованностью денежных средств в течение прогнозного периода, которая в свою очередь зависит от состава, объемов и степени ликвидности текущих активов, а также от объемов, состава и скорости созревания текущих обязательств к погашению.

С позиции финансовой деятельности любой коммерческой организации необходимо решено двух основных задач:

- поддержание способности отвечать по текущим финансовым обязательствам;
- обеспечение долгосрочного финансирования в желаемых объемах и способности безболезненно поддерживать сложившуюся или желаемую структуру капитала.

Для их решения необходимо правильно оценить финансово-хозяйственную деятельность предприятия, провести анализ полученных данных и дать правильные рекомендации по решению существующих проблем.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как временная величина, необходимая для превращения активов в денежные средства. Чем меньше время, которое требуется, чтобы превратить в деньги данный актив, тем выше его ликвидность.

Таким образом, понятие ликвидности и платежеспособности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит

платежеспособность предприятия. В то же время, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность⁷².

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами. Главная цель анализа движения денежных потоков – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей.

Задача оценки баланса – определить степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата). Для проведения анализа актив и пассив баланса группируется по степени убывания ликвидности и по степени срочности оплаты⁷³.

Первая группа (А1) включает в себя наиболее ликвидные активы, такие, как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

Ко второй группе (А2) относятся быстро реализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность, прочие активы. Ликвидность этой группы текущих активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и т.д.

⁷² Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Журнал "ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ" – 2010.-№1 (166). – с.112

⁷³ Абрютин М. С. Как расшифровать бухгалтерский баланс. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 160с.

К третьей группе (А3) относятся медленно реализуемые активы, т.е. статьи раздела II баланса «Оборотные активы» и статьи «Долгосрочные финансовые вложения» из раздела I баланса «Внеоборотные активы», прочие активы.

Четвертая группа (А4) – это труднореализуемые активы, куда входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство.

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили);

П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты банка). Это статьи «Заемные средства» и другие статьи раздела III баланса «Краткосрочные пассивы» и «Прочие краткосрочные пассивы»;

П3 – долгосрочные пассивы, к которым относят долгосрочные кредиты банка и займы;

П4 – постоянные пассивы. Это статьи раздела IV баланса «Капитал и резервы» (собственный капитал, находящийся в распоряжении предприятия).

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Баланс считается абсолютно ликвидным, если: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств, четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные. Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить показатели текущей ликвидности, которые свидетельствуют о платежеспособности или неплатежеспособности организации.

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции в структуре баланса и его ликвидности.

Анализ деловой активности предприятия

Оценка деловой активности направлена на анализ результатов и эффективность текущей основной деятельности, позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Термин «деловая активность» начал использоваться в отечественной учетно-аналитической литературе сравнительно недавно – в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов.

Деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции. В соответствии с одним из подходов к основным критериям деловой активности относятся «степень охвата рынков сбыта продукции; репутация предприятия, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), устойчивость экономического роста»⁷⁴.

Деловую активность можно представить как систему качественных и количественных критериев. Качественные критерии – это широта рынков сбыта, репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей т.д. Количественные критерии определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей выделяют объем реализации произведенной продукции, прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия). Относительные показатели характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых).

⁷⁴ Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Журнал "ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ" – 2010.-№1 (166). – с.13

Текущее расходование денежных средств и их поступления, как правило, не совпадают во времени, в результате у организации возникает потребность в большем или меньшем объеме финансирования в целях поддержания платежеспособности. Чем ниже скорость оборота текущих активов, тем больше потребность в финансировании.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, может оцениваться следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал или его составляющие) и период оборота - средний срок, за который возвращаются в пределы хозяйства, вложенные в производственно-коммерческие операции денежные средства. Для исчисления показателей оборачиваемости используются следующие формулы:

$$Koa = \frac{ВРП}{АБ}, \quad (1.1)$$

где

Koa – коэффициент оборачиваемости активов

$ВРП$ – выручка от реализации продукции;

$АБ$ – средние активы за.

Для оценки продолжительности одного оборота в днях рассчитывают показатель – продолжительность одного оборота оборотных средств по формуле:

$$To = \frac{365}{Koa}, \quad (1.2)$$

где

To – период оборота активов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

рассчитывается по формуле:

$$Kодз = \frac{ВРП}{(ДЗнп+ДЗкп)/2}, \quad (1.3)$$

где

$ВРП$ – выручка от реализации продукции (;

$(ДЗ_{нп}+ДЗ_{кп})/2$ – средняя дебиторская задолженность анализируемого периода (сумма дебиторской задолженности на начало анализируемого периода и дебиторской задолженности на конец периода, деленная на 2).

Для расчета срока обращения дебиторской задолженности используют показатель период оборачиваемости дебиторской задолженности, выраженный в количестве дней. Формула расчета:

$$Тодз = \frac{365}{Кодз} \quad (1.4)$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОКЗ) рассчитывается как частное от деления выручки от реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности и показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

Формула расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, следующая:

$$Кокз = \frac{ВРП}{(КЗ_{нп}+КЗ_{кп})/2}, \quad (1.5)$$

где

ВРП – выручка от реализации продукции;

$(КЗ_{нп}+КЗ_{кп})/2$ – средняя кредиторская задолженность анализируемого периода (сумма кредиторской задолженности на начало анализируемого периода и кредиторской задолженности на конец периода, деленная на 2).

Помимо расчета коэффициента ("количество оборотов"), принято рассчитывать оборачиваемость в днях. В результате получается среднее количество дней, в течение которого счета поставщиков остаются неоплаченными:

$$Токз = \frac{365}{Кокз} \quad (1.6)$$

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. Он рассчитывается как частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов. Для расчета коэффициента в днях необходимо количество дней разделить на рассмотренный показатель. Так можно

узнать, сколько дней требуется для продажи (без оплаты) материально-производственных запасов. Для показателей оборачиваемости общепринятых нормативов не существует, их следует анализировать в динамике для конкретного предприятия. В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение предприятия.

Формула расчет коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов, следующая:

$$\text{Компз} = \frac{\text{СРП}}{(\text{Знп} + \text{Зкп})/2}, \quad (1.7)$$

где

СРП – себестоимость реализованной продукции;

$(\text{Знп} + \text{Зкп})/2$ – Средняя стоимость запасов анализируемого периода (сумма запасов на начало анализируемого периода сумма запасов на конец периода, деленная на 2).

Период оборота запасов (в днях):

$$\text{Томпз} = \frac{365}{\text{Кокз}} \quad (1.8)$$

Длительность операционного цикла - показатель, по которому можно определить, сколько дней в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия, иначе говоря, в течение какого периода денежные средства связаны в материально-производственных запасах. Данный показатель рассчитывается как сумма периода оборачиваемости запасов и периода оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Доц} = \text{Томпз} + \text{Тодз} \text{ (в днях)} \quad (1.9)$$

Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) рассчитывается как частное от деления объема реализованной продукции на среднегодовую стоимость основных средств. Повышение фондоотдачи, помимо увеличения объема реализованной продукции, может быть достигнуто как за счет

относительно невысокого удельного веса основных средств, так и за счет их более высокого технического уровня.

Показатель фондоотдачи рассчитывают по следующей формуле:

$$K_{оос} = \frac{B}{ОС}, \quad (1.10)$$

где

В- Выручка;

ОС- Основные средства.

Для более точного расчета показатель стоимости основных средств следует брать не на конец периода, а как среднее арифметическое за период, за который взята выручка (т.е. сумма стоимости основных средств на начало периода и конец периода, деленная на 2):

$$K_{оос} = \frac{B}{(ОС_{нп} + ОС_{кп})/2} \quad (1.11)$$

Анализ рентабельности

Рентабельность предприятия – это показатель эффективности, с которой используются основные фонды, рассчитываемый как отношение прибыли к усредненной стоимости основных, а также оборотных активов.

Прибыль и рентабельность предприятия напрямую взаимосвязаны между собой.

Прибыль – это экономическая категория, выражающая производственно-экономические отношения, возникающие по поводу формирования и последующего использования производимого продукта. В реальном секторе прибыль принимает материальную форму в виде денежных средств, ресурсов, фондов и выгод.

Если предприятие получает какую-либо прибыль, то оно является рентабельным. Применяемые в расчетах показатели рентабельности, отражают относительную прибыльность. Анализ финансовой устойчивости предприятия базируется на анализе данных показателей. Для оценки результативности и

экономической целесообразности функционирования предприятия берутся абсолютные и относительные показатели.

Таким образом, изучение соотношений этих групп показателей за последние три года позволит установить уровень экономического развития ООО «ТруКар».

2. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТРУКАР»

2.1. Общий анализ ООО «ТРУКАР»

Началом деятельности (2005) ООО «ТруКар» следует считать ее работу в качестве структурного подразделения в составе мощного строительного холдинга ЗАО «Стройиндустрия ПСК» - ныне «группа компаний Стройиндустрия», первоначально как строительный участок, а затем как ООО «ТруКар».

Генеральный директор ООО «ТруКар» - Золотов Александр Анатольевич.

Общая численность персонала – 238 человек.

В общем виде организационную структуру управления ООО «ТруКар» можно представить в приложении Б.

ООО «ТруКар» является строительной компанией полного цикла и специализируется на строительстве промышленных и сельскохозяйственных объектов, и имеет большой опыт строительства подобных объектов в качестве генерального подрядчика.

Кроме того, Компания предлагает весь спектр услуг по монтажу промышленного оборудования, а также широкого спектра инженерных систем, технологического оборудования и осуществление пуско-наладочных работ.

Монтаж проводится в соответствии с согласованной проектной документацией, действующими техническими условиями, стандартами, строительными нормами и правилами производства и приёмки работ, аттестованными специалистами по современным технологиям с использованием современных инструментов и материалов. Возникающие в процессе монтажа вопросы оперативно решаются специалистами «ТруКар»

Сроки и график проведения монтажных работ согласуются с Заказчиком.

Опыт работников, современные технологии и материалы позволяют решать многие задачи: от строительства сравнительно небольших объектов - жилых домов, торгово-развлекательных комплексов - до крупных промышленных предприятий – фабрик, заводов, складов, производственной

сельскохозяйственной промышленности.

Компания ООО «ТруКар» осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации):

- Подготовка строительного участка
- Разборка и снос зданий; производство земляных работ
- Разведочное бурение
- Строительство зданий и сооружений
- Производство общестроительных работ
- Устройство покрытий зданий и сооружений
- Строительство дорог, аэродромов и спортивных сооружений
- Строительство водных сооружений
- Строительство промышленных и сельскохозяйственных объектов
- Производство прочих строительных работ
- Монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений
- Производство электромонтажных работ
- Производство изоляционных работ
- Производство санитарно-технических работ
- Монтаж прочего инженерного оборудования
- Производство отделочных работ
- Производство штукатурных работ
- Производство столярных и плотничных работ
- Устройство покрытий полов и облицовка стен
- Производство малярных и стекольных работ
- Производство прочих отделочных и завершающих работ
- Аренда строительных машин и оборудования с оператором.

На рисунке 2.1. отражены виды деятельности исследуемого предприятия.

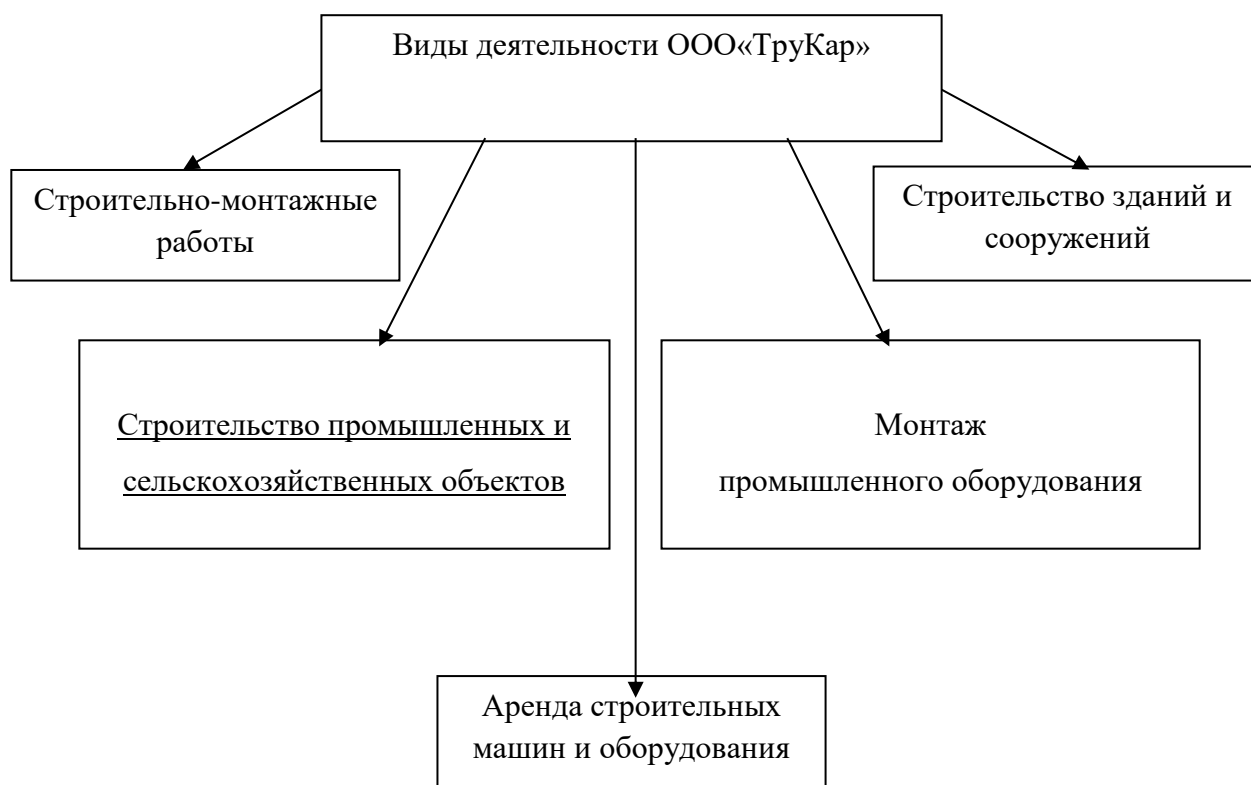


Рисунок 2.1. – Виды деятельности ООО «ТруКар»

Главным составляющим в организации производственной деятельности являются:

- составление бизнес-плана годового, квартального;
- ежемесячная выдача участкам планов (наборов работ);
- обязательное выполнение всеми подразделениями мероприятий обеспечивающих 100% выполнение участками ежемесячных планов;
- ежемесячное подведение итогов работы всех подразделений;
- контроль за соблюдением производственной и технологической дисциплины, что обеспечивает высокое качество работ.

Приоритеты в производственной деятельности предприятия - новая прогрессивная методика управления кадрами и работы с персоналом, техника безопасности, разумная финансовая и эффективная производственная деятельность.

Качество готовой продукции способствует чёткому и своевременному

выполнению всех производственных процессов в подразделениях и определяет прочность всего предприятия.

Постоянное улучшение качества является основным направлением деятельности предприятия.

В настоящее время ООО «ТруКар» ведет работы по строительству крупного свиного комплекса с законченным циклом на 270 тыс.голов в Волгоградской области; "Халвичный цех", реконструкция под торговый комплекс в Тверской области (г. Тверь); Цех по производству жидкой углекислоты на территории филиала «Кока-Кола эйч-Би-Си Евразия», расположенного в Московской области (д.Давыдовское, Истринского района).

Предприятие также осуществило строительство пищевого комбината «Милославский» в Рязанской области (пгт. Милославский); колбасного цеха мясокомбината «Клинский» в Московской области (г.Клин).

2.2. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность - (от английского слова Liquidity) – это способность материальных ценностей быстро и без проблем превращаться в денежные средства, денежные активы для погашения долгов, проведения оплаты, сделок или для собственных нужд. При этом ликвидные материальные ценности сохраняют свой номинал стоимости.

То есть под понятием ликвидность стоит понимать товар, обладающий высочайшими качествами при сбыте или обмене на денежную единицу.

Понятие ликвидности при ситуации с кредитованием определяется следующим образом: ликвидность – это способность заемщика осуществить своевременное исполнение долговых обязательств; другими словами - его платежеспособность⁷⁵.

Ликвидность – способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.

⁷⁵ Центр управления финансами. Ликвидность. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Likvidnost.php>

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Согласно мнению Бочарова В.В. предприятие считается платежеспособным, если соблюдается следующие условия:

$$OA \geq KO, \text{ где} \quad (2.1)$$

OA – оборотные активы (раздел II баланса);

KO – краткосрочные обязательства (раздел V баланса).

Более частный случай платежеспособности: если собственные оборотные средства покрывают наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность).

$$COC \geq CO, \text{ где} \quad (2.2)$$

CO – наиболее срочные обязательства;

COC – собственные оборотные средства.

На практике платежеспособность предприятия выражается через ликвидность его баланса.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность активов – величина обратная ликвидности баланса по времени, которое необходимо для превращения активов в деньги, т.е. чем меньше времени понадобится для превращения в деньги активов, тем они более ликвидные.

Активы предприятия разделяются на следующие группы:

A1- Наиболее ликвидные активы. Основу этой группы составляют денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (строка 1250+ строка 1240);

A2 - Быстро реализуемые активы: активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. Основу этой группы составляет дебиторская задолженность (строка 1230);

A3- Медленно реализуемые активы. Основу этой группы составляют статьи раздела II актива: запасы (строка 1210), налог на добавленную стоимость по

приобретенным ценностям (строка 1220), статья «Расходы будущих периодов» (строка 12602(5)) не включается в эту группу (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5));

А4- Трудно реализуемые активы: основу этой группы составляют статьи основных средств и других необоротных активов. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы» (строка 1100).

Пассивы предприятия разделяются на следующие группы:

П1- Наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу) (строка 1520).

П2- краткосрочные пассивы: заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты, задолженность учредителям по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550);

При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ;

П3- долгосрочные пассивы: заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы» (строка 1400);

П4- постоянные или устойчивые пассивы: статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов». Если у предприятия есть убытки, их тоже вычитаем (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)).

Баланс считается **абсолютно ликвидным**, если выполняются следующие соотношения: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Выполнение условия $A4 \leq П4$ свидетельствует о соблюдении условия минимальной финансовой устойчивости, т. е. наличию у предприятия собственных оборотных средств.

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «ТруКар» за 2014год:

На начало 2014 года:

Активы:

A1 (строка1250+строка 1240): $638000+0 = \underline{638000}$;

A2 (строка 1230): $\underline{13958000}$;

A3 (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5)):
 $2866000+0+95000-95000=\underline{2866000}$;

A4 (строка 1100): $\underline{17929000}$.

Пассивы:

П1 (строка 1520): $\underline{2824000}$;

П2 (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550): $16405000+0+0=\underline{16405000}$;

П3 (строка 1400): $\underline{0}$;

П4 (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)): $16258000+0-95000=\underline{16163000}$.

На конец 2014года:

Активы:

A1 (строка1250+строка 1240): $554000+0 = \underline{554000}$;

A2 (строка 1230): $\underline{11132000}$;

A3 (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5)):
 $2285000+0+109000-78000=\underline{2316000}$;

A4 (строка 1100): $\underline{15058000}$.

Пассивы:

П1 (строка 1520): $\underline{1980000}$;

П2 (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550): $10205000+0+0=\underline{10205000}$;

П3 (строка 1400): $\underline{0}$;

П4 (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)): $16953000+0-78000=\underline{16875000}$.

Для анализа ликвидности построим таблицу:

Таблица 2.1

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «ТруКар» за 2014 год

Актив				Пассив			
Об.		Сумма, руб.		Об.		Сумма, руб.	
		На начало 2014г.	На конец 2014г.			На начало 2014г.	На конец 2014г.
A1	Наиболее ликвидные активы	638000	554000	П1	Наиболее срочные обязательства	2824000	1980000
A2	Быстрореализуемые активы	13958000	11132000	П2	Краткосрочные пассивы	16405000	10205000
A3	Медленно реализуемые активы	2866000	2316000	П3	Долгосрочные пассивы	0	0
A4	Труднореализуемые активы	17929000	15058000	П4	Постоянные пассивы	16163000	16875000
	Баланс-нетто	35391000	29060000		Баланс-нетто	35392000	29060000

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «ТруКар» за 2015год:

На начало 2015 года:

Активы:

A1 (строка1250+строка 1240): $554000+0 = \underline{554000}$;

A2 (строка 1230): 11132000;

A3 (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5)):
 $2285000+0+109000-78000=\underline{2316000}$;

A4 (строка 1100): 15058000.

Пассивы:

П1 (строка 1520): 1980000;

П2 (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550): $10205000+0+0=\underline{10205000}$;

П3 (строка 1400): 0;

П4 (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)): $16953000+0-78000=\underline{16875000}$.

На конец 2015 года:

Активы:

A1 (строка1250+строка 1240): $446000+0 = \underline{446000}$;

A2 (строка 1230): 13732000;

A3 (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5)):
 $2123000+0+95000-95000=2028000$;

A4 (строка 1100): 13202000.

Пассивы:

П1 (строка 1520): 2986000;

П2 (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550): $8805000+0+0=8805000$;

П3 (строка 1400): 0;

П4 (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)): $17807000+0-95000=17712000$.

Для анализа ликвидности построим таблицу:

Таблица 2.2

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «ТруКар» за 2015 год

Актив				Пассив			
Об.		Сумма, руб.		Об.		Сумма, руб.	
		На начало 2015г.	На конец 2015г.			На начало 2015г.	На конец 2015г.
A1	Наиболее ликвидные активы	554000	446000	П1	Наиболее срочные обязательства	1980000	2986000
A2	Быстрореализуемые активы	11132000	13732000	П2	Краткосрочные пассивы	10205000	8805000
A3	Медленно реализуемые активы	2316000	2028000	П3	Долгосрочные пассивы	0	0
A4	Труднореализуемые активы	15058000	13202000	П4	Постоянные пассивы	16875000	17712000
	Баланс-нетто	29060000	29408000		Баланс-нетто	29060000	29503000

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «ТруКар» за 2016 год:

На начало 2016 года:

Активы:

A1 (строка 1250+строка 1240): $446000+0 = 446000$;

A2 (строка 1230): 13732000;

A3 (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5)):
 $2123000+0+95000-95000=2028000$;

A4 (строка 1100): 13202000.

Пассивы:

П1 (строка 1520): 2986000;

П2 (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550): 8805000+0+0=8805000;

П3 (строка 1400): 0;

П4 (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)): 17807000+0-95000=17712000.

На конец 2016 года:**Активы:**

A1 (строка 1250+строка 1240): 1158000+0 = 1158000;

A2 (строка 1230): 6596000;

A3 (строка 1210 + строка 1220 + строка 1260 - строка 12602(5)): 1950000+0+58000-58000=1950000;

A4 (строка 1100): 11264000.

Пассивы:

П1 (строка 1520): 3043000;

П2 (строка 1510 + строка 1540 + строка 1550): 3105000+0+0=3105000;

П3 (строка 1400): 0;

П4 (строка 1300 + строка 1530 - строка 12602(5)): 14878000+0-58000=14820000.

Для анализа ликвидности построим таблицу:

Таблица 2.3

Анализ ликвидности баланса предприятия ООО «ТруКар» за 2016 год

Актив				Пассив			
Об.		Сумма, руб.		Об.		Сумма, руб.	
		На начало 2016г.	На конец 2016г.			На начало 2016г.	На конец 2016г.
A1	Наиболее ликвидные активы	446000	1158000	П1	Наиболее срочные обязательства	2986000	3043000
A2	Быстрореализуемые активы	13732000	6596000	П2	Краткосрочные пассивы	8805000	3105000
A3	Медленно реализуемые активы	2028000	1950000	П3	Долгосрочные пассивы	0	0
A4	Труднореализуемые активы	13202000	11264000	П4	Постоянные пассивы	17712000	14820000
	Баланс-нетто	29408000	20968000		Баланс-нетто	29503000	20968000

Результаты расчетов по данным предприятия (таблицы 2.1, 2.2, 2.3) показывают, что сопоставление итогов групп по активу и пассиву на конец анализируемых периодов имеет вид:

На конец 2014г	На конец 2015г.	На конец 2016г
554000 ≥ 1980000 (<)	446000 ≥ 2986000(<)	1158000 ≥ 3043000(<)
11132000 ≥ 10205000	13732000 ≥ 8805000	6596000 ≥ 3105000
2316000 ≥ 0	2028000 ≥ 0	1950000 ≥ 0
15058000 ≤ 16875000	13202000 ≤ 17712000	11264000 ≤ 14820000

Если условие: $A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 \leq П4$ выполнено, то баланс считается абсолютно ликвидным. Невыполнение одного из приведенных выше соотношений говорит о том, что бухгалтерский баланс является ликвидным лишь на 75%, двух - на 50%, трех - на 25%, всех - на 0% (т. е. абсолютно неликвидным).

Следует подчеркнуть, что добиться абсолютно ликвидного баланса сложно, но возможно путем оптимизации основных финансовых потоков коммерческой организации, которые возникают между ней и кредиторами, инвесторами, покупателями, поставщиками, собственниками. Проанализировав наши неравенства, можно сделать вывод, что бухгалтерский баланс ООО «ТруКар» за последние три года является ликвидным только на 75%.

1. Неравенство $A1 > П1$, характеризует бизнес структуру как платежеспособную, оно имеет сумму с помощью которой возможно оплатить наиболее срочные пассивы.

В нашем случае $A1 < П1$, что говорит о неспособности предприятия в период с 2014 по 2016 годы оплатить свои наиболее срочные пассивы.

2. Неравенство $A2 > П2$, свидетельствуют о перевесе быстро конвертируемых активов над краткосрочными источниками их получения и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Таким образом, ООО «ТруКар» в период с 2014 по 2016 годы являлось платежеспособным при расчете с кредиторами.

3. Неравенство $A3 > П3$ (выполненное в нашем случае) свидетельствует, что бизнес структура на перспективу будет платежеспособной при недопущении возрастания задолженности покупателей. Перспективный период считают с даты составления отчета, и определяют средним периодом кругооборота оборотных средств.

4. Неравенство $A4 \leq П4$ выполняется при исполнении трех выше перечисленных моментов. Следовательно, бизнес структура в полной мере владеет оборотными средствами и имеет минимальный запас финансовой устойчивости⁷⁶.

Как показал сделанный нами анализ, в 2014 - 2016 годах труднореализуемые активы были меньше постоянных пассивов. А значит, предприятие имело минимальный запас финансовой устойчивости.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод:

В 2014 - 2016 годах предприятие ООО «ТруКар» находилось в зоне допустимого риска - текущие платежи и поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса ($A1 < П1$). В данном состоянии у предприятия существуют сложности с оплатой обязательств на временном интервале до 3 месяцев из-за недостаточного поступления средств. В этом случае в качестве резерва могут использоваться активы группы $A2$, но для перевода их в денежные средства требуется дополнительное время. Группа активов $A2$ по степени риска ликвидности относится к группе малого риска, но при этом не исключены возможность потери их стоимости, нарушения контрактов и другие негативные последствия. Так как выполнено последнее неравенство, у предприятия имеются собственные внеоборотные активы, следовательно, соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Система анализируемых неравенств характеризует ликвидность с неточностями, погрешностями. Для более качественной оценки финансового положения предприятия определим ряд финансовых коэффициентов:

⁷⁶Анализ и оценка финансовых рисков предприятия-заемщика коммерческим банком. -[Электронный ресурс]- Режим доступа:<http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-i-otsenka-finansovykh-riskov-predpriyatiya-zaemshchika-kommercheskim-bankom-10002382/#ixzz31UgmNvIn>

1. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений.

Нормативное назначение 0,2 - 0,3.

Это один из самых важных финансовых коэффициентов. Нормальным считается значение коэффициента более 0.2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. С другой стороны, высокий показатель может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, о слишком высокой доле неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах⁷⁷.

$$K_1 = \frac{A1}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2.3)$$

$$K_1 \text{ на начало 2014 года} = \frac{638000}{2824000 + 16405000} = \frac{638000}{19229000} = 0,03 \quad (2.4)$$

$$K_1 \text{ на конец 2014 года} = \frac{554000}{1980000 + 10205000} = \frac{554000}{12185000} = 0,05 = 0,1 \quad (2.5)$$

$$K_1 \text{ на конец 2015 года} = \frac{446000}{2986000 + 8805000} = \frac{446000}{11791000} = 0,04 \quad (2.6)$$

$$K_1 \text{ на конец 2016 года} = \frac{1158000}{3043000 + 3105000} = \frac{1158000}{6148000} = 0,19 = 0,2 \quad (2.7)$$

Динамику коэффициента абсолютной ликвидности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.2).

⁷⁷ Финансовый анализ.- [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finances-analysis.ru/index.htm>

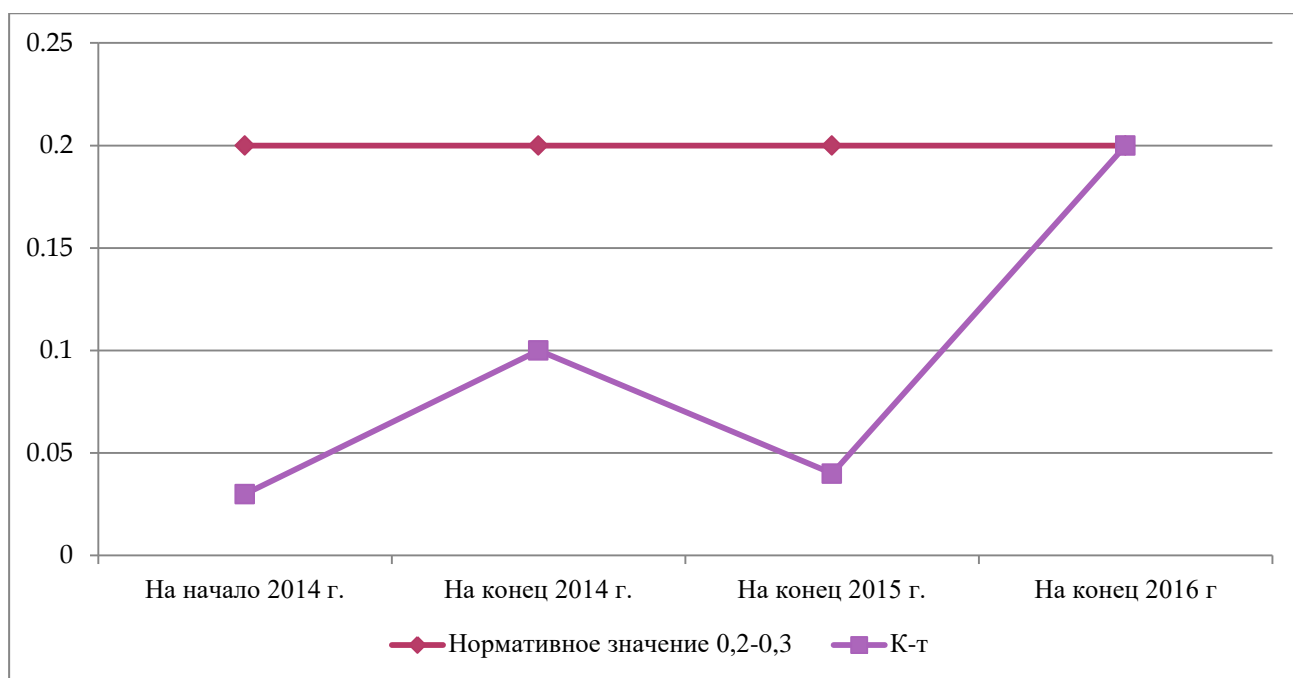


Рисунок 2.2 Динамика коэффициента абсолютной ликвидности
ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Как уже было выше сказано, коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений.

Как следует из диаграммы, коэффициент абсолютной ликвидности не достигает нормативных значений в 2014-2015 годах, что свидетельствует о неспособности предприятия погашать текущие обязательства за счет денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений. В 2016 году К1 достигает нижнего предела нормы, что показывает его слабую платежеспособность. Сравнивая динамику, мы видим, что повышение и понижение коэффициента абсолютной ликвидности повторяется каждый год, что говорит о нестабильной платежеспособности предприятия. Низкий коэффициент абсолютной ликвидности К1 показывает недостаточное количество денежных средств на расчетном счете при одновременной, значительной задолженности по наиболее срочным обязательствам (3105000 руб.), что свидетельствует о напряженном финансовом положении предприятия, т.е. предприятие может погасить всего 20% своих срочных обязательства за счет наличных средств в

данный момент. Но рост показателя с начала 2014 г., когда он составлял 0,03, является положительным моментом.

1. Коэффициент срочной ликвидности.

Характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Он сходен с коэффициентом текущей ликвидности, но отличается от него тем, что в состав используемых для его расчета оборотных средств включаются только высоко- и среднеликвидные текущие активы (деньги на оперативных счетах, складской запас ликвидных материалов и сырья, товаров и готовой продукции, дебиторская задолженность с коротким сроком погашения). К подобным активам не относится незавершенное производство, а также запасы специальных компонентов, материалов и полуфабрикатов.

Это один из важнейших финансовых коэффициентов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормативное назначение в международной практике 0,7 – 1,0; в России в настоящее время - 1,5.

С другой стороны, значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, это может быть связано с медленной оборачиваемостью средств, вложенных в запасы, ростом дебиторской задолженности.

Кроме того, если коэффициент текущей ликвидности находится в допустимом интервале в то время как коэффициент быстрой ликвидности недопустимо низок, то это значит, что предприятие может восстановить свою техническую платежеспособность за счет продажи своего складского запаса и дебиторской задолженности, однако вследствие этого оно, возможно, лишится возможности нормально функционировать.

$$K_2 = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2.8)$$

$$K_2 \text{ на начало 2014 года} = \frac{638000 + 13958000}{2824000 + 16405000} = \frac{14596000}{19229000} = 0,76 \quad (2.9)$$

$$K_2 \text{ на конец 2014 года} = \frac{554000 + 11132000}{1980000 + 10205000} = \frac{11686000}{12185000} = 0,96 \quad (2.10)$$

$$K_2 \text{ на конец 2015 года} = \frac{446000 + 13732000}{2986000 + 8805000} = \frac{14178000}{11791000} = 1,2 \quad (2.11)$$

$$K_2 \text{ на конец 2016 года} = \frac{1158000 + 6596000}{3043000 + 3105000} = \frac{7754000}{6148000} = 1,3 \quad (2.12)$$

Динамику коэффициента срочной ликвидности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.3).

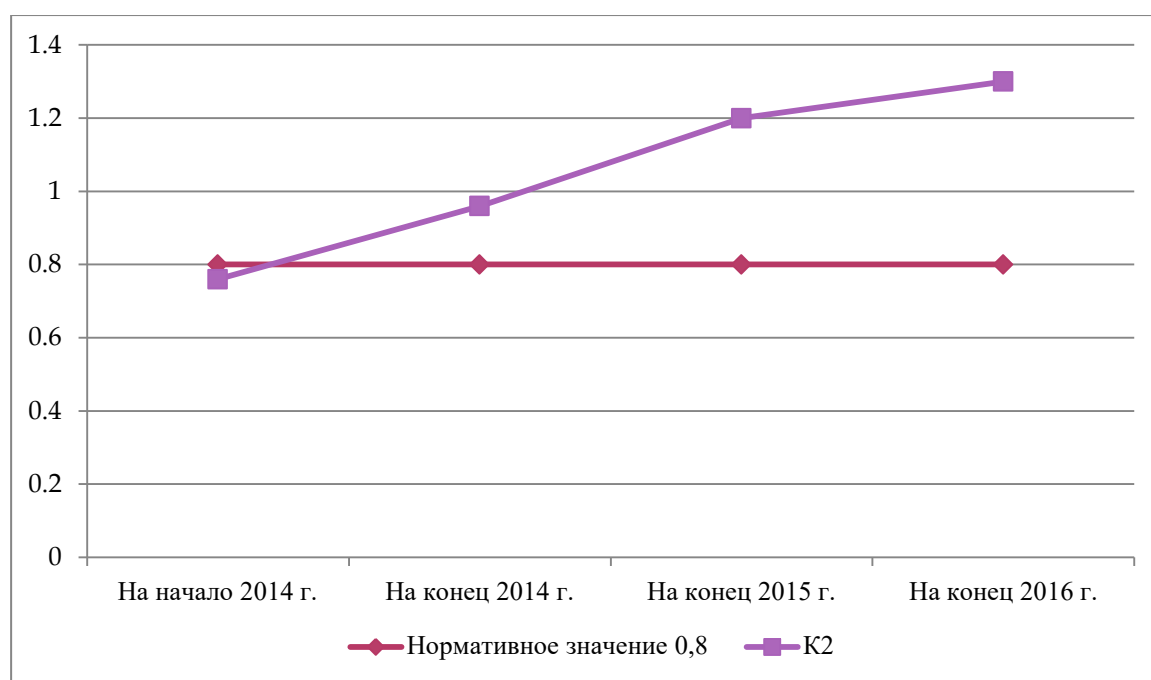


Рисунок 2.3. Динамика коэффициента срочной ликвидности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Коэффициент срочной ликвидности один из важнейших финансовых коэффициентов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормативное назначение в международной практике 0,7 – 1,0; в России в настоящее время - 1,5. Нормальным считается значение коэффициента более 0,8 (некоторые аналитики считают оптимальным значением коэффициента 0,6-1,0) что означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности должны покрывать текущие долги организации.

В нашем случае коэффициент быстрой ликвидности находится в пределах международной нормы и имеет тенденцию к возрастанию. Коэффициент срочной

ликвидности K_2 повысился с 0,76 на конец 2015 года до 1,3 – на конец 2016 года. Это свидетельствует о том, что за счет ликвидных активов (за счет поступления средств от дебиторов) предприятие сможет погасить свои краткосрочные обязательства на 130%.

В течении всего рассматриваемого периода (за исключением начала 2014 года) значение коэффициента больше рекомендуемого уровня, следовательно, предприятие при необходимости может рассчитывать на получение кредитов. Показатель срочной ликвидности высок и имеет тенденцию к дальнейшему росту.

2. Коэффициент текущей ликвидности:

Характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Иногда называется коэффициентом покрытия.

Это один из важнейших финансовых коэффициентов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2,5 в зависимости от отрасли. Неблагоприятно как низкое, так и высокое соотношение. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. Но при этом необходимо учитывать, что в зависимости от области деятельности, структуры и качества активов и т. д. значение коэффициента может сильно меняться (для строительных организаций значение коэффициента равно 2).

Следует отметить, что данный коэффициент не всегда дает полную картину. Обычно предприятия, у которых материально-производственные запасы невелики, а деньги по векселям к оплате получить легко, могут спокойно действовать с более низким значением коэффициента, чем компании с большими запасами и продажами товаров в кредит.

$$K_3 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2.13)$$

$$K_3 \text{ на начало 2014 года} = \frac{638000 + 13958000 + 2866000}{2824000 + 16405000} = \frac{1746200}{19229000} = 0,9 \quad (2.14)$$

$$K_3 \text{ на конец 2014 года} = \frac{554000 + 11132000 + 2316000}{1980000 + 10205000} = \frac{14002000}{12185000} = 1,1 \quad (2.15)$$

$$K_3 \text{ на конец 2015 года} = \frac{446000 + 13732000 + 2028000}{2986000 + 8805000} = \frac{16206000}{11791000} = 1,4 \quad (2.16)$$

$$K_3 \text{ на конец 2016 года} = \frac{1158000 + 6596000 + 1950000}{3043000 + 3105000} = \frac{15126000}{6148000} = 1,6 \quad (2.17)$$

Динамику коэффициента текущей ликвидности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.4).



Рисунок 2.4. Динамика коэффициент текущей ликвидности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Коэффициент текущей ликвидности не достиг нормы в анализируемый период. Критической точкой данного коэффициента является значение, равное 2. В нашем случае величина коэффициента упала ниже критического значения и в среднем за рассматриваемый период составляет приблизительно 1,5. Если коэффициент текущей ликвидности имеет значение меньше, чем 2, то это является основанием

для возможного признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а самой организации – неплатежеспособной.

Так как коэффициент текущей ликвидности оказывается низок, то в данном случае необходимо рассчитать и коэффициент восстановления платежеспособности.

3 Коэффициент восстановления платежеспособности:

Коэффициент восстановления платежеспособности – это финансовый коэффициент, показывающий возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6 месяцев после отчетной даты⁷⁸.

Если значение коэффициента составило больше 1, это говорит о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в течение следующих 6 месяцев. Если получилось значение менее 1 – динамика изменения показателя текущей ликвидности с начала года до отчетной даты показывает, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Следует отметить, что коэффициент восстановления платежеспособности нельзя считать достаточно надежным показателем. Он построен на анализе тренда коэффициента текущей ликвидности всего по двум точкам (на начало года и на конец отчетного периода).

$$K_{вп} = \frac{K_{зф} + 6/T (K_{зф} - K_{зн})}{K_{знорм}} \quad (2.18)$$

Где:

$K_{вп}$ - коэффициент восстановления платежеспособности

$K_{зф}$ – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

$K_{зн}$ – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{знорм}$ – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

$K_{1норм} = 2$;

⁷⁸ Финансовый анализ по данным отчетности. – [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/coefficient_of_solvency_restitution.html

b - период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах.

$$Квн \text{ на конец 2014 года} = \frac{1,1 + 6/12 (1,1 - 0,9)}{2} = \frac{1,1 + 0,5*0,2}{2} = \frac{1,1 + 0,1}{2} = 0,6 \quad (2.19)$$

$$Квн \text{ на конец 2015 года} = \frac{1,4 + 6/12 (1,4 - 1,1)}{2} = \frac{1,4 + 0,5*0,3}{2} = \frac{1,4 + 0,15}{2} = 0,8 \quad (2.20)$$

$$Квн \text{ на конец 2016 года} = \frac{1,6 + 6/12 (1,6 - 1,4)}{2} = \frac{1,6 + 0,5*0,2}{2} = \frac{1,6 + 0,2}{2} = 0,9 \quad (2.21)$$

Динамику коэффициента текущей ликвидности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.5).

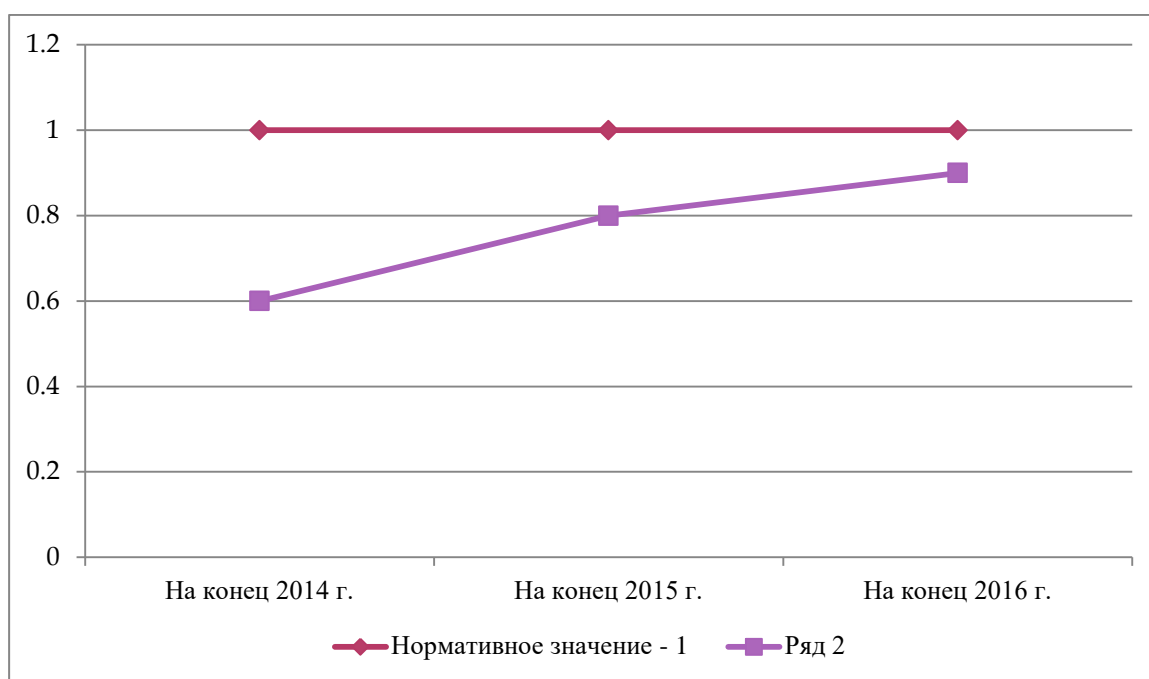


Рисунок 2.5. Динамика коэффициент восстановления платежеспособности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Коэффициент восстановления платежеспособности за все три года имеет значение менее 1, следовательно, динамика изменения показателя текущей ликвидности с начала года до отчетной даты показывает, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Для анализа платежеспособности построим таблицу:

Таблица 2.4

Оценка платежеспособности предприятия ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016

ГОДЫ

Наименование показателей	Нормативное значение	На начало 2014 года	На конец 2014 года	На конец 2015 года	На конец 2016 года
1	2	3	4	5	6
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) К1	0,2 - 0,3	0,03	0,1	0,04	0,2
Коэффициент срочной ликвидности К2	0,7 - 1,0; 1,5	0,76	0,96	1,2	1,3
Коэффициент текущей ликвидности К3	2,0	0,9	1,1	1,4	1,6
Коэффициент восстановления платежеспособности Квп	> 1	-	0,6	0,8	0,9

По данным таблицы построим диаграмму оценки платежеспособности предприятия ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг. (рис.2.6).

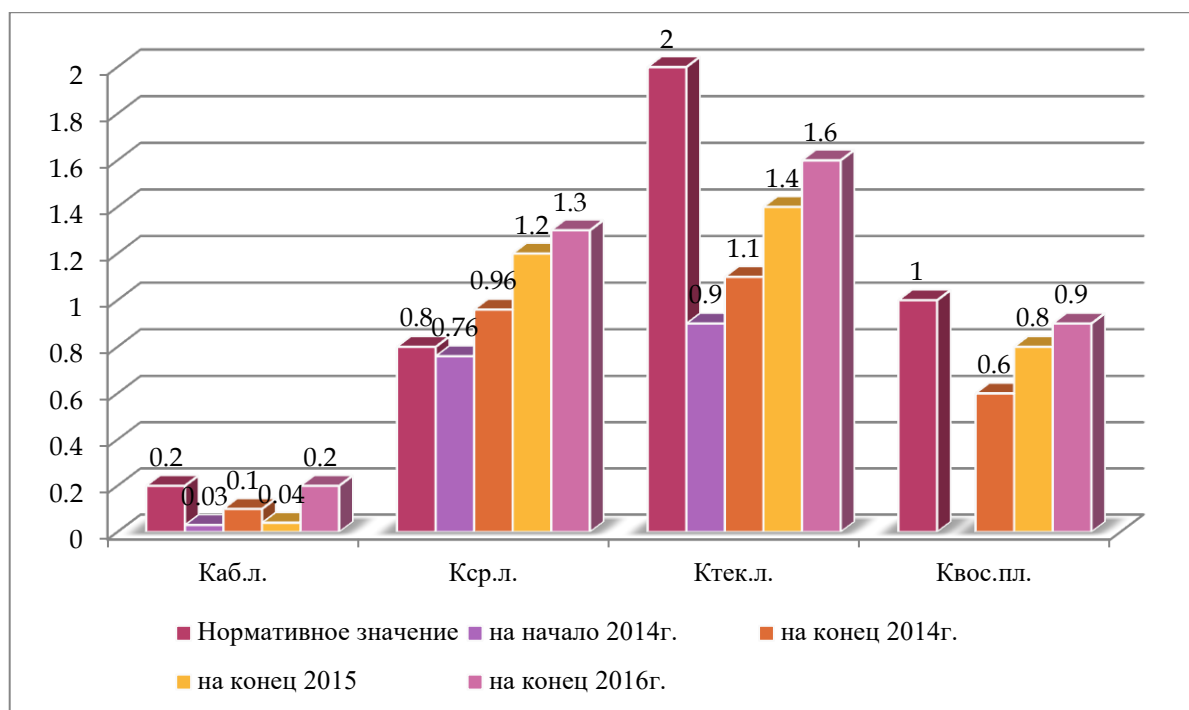


Рисунок 2.6. - Оценка платежеспособности предприятия ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из графика, коэффициент абсолютной ликвидности не достигает нормативных значений в 2014-2015 годах, что свидетельствует о неспособности предприятия погашать текущие обязательства за счет денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений. В 2016 году К1 достигает нижнего предела нормы, что показывает его слабую платежеспособность. Сравнивая динамику, мы видим, что повышение и понижение коэффициента абсолютной ликвидности повторяется каждый год, что говорит о нестабильной платежеспособности предприятия. Низкий коэффициент абсолютной ликвидности К1 показывает недостаточное количество денежных средств на расчетном счете при одновременной, значительной задолженности по наиболее срочным обязательствам (3105000 руб.), что свидетельствует о напряженном финансовом положении предприятия, т.е. предприятие может погасить всего 20% своих срочных обязательства за счет наличных средств в данный момент. Но рост показателя с начала 2014 г., когда он составлял 0,03, является положительным моментом.

Коэффициент быстрой ликвидности находится в пределах международной нормы и имеет тенденцию к возрастанию. Коэффициент срочной ликвидности К2 повысился с 0,76 на конец 2015 года до 1,3 – на конец 2016года. Это свидетельствует о том, что за счет ликвидных активов (за счет поступления средств от дебиторов) предприятие сможет погасить свои краткосрочные обязательства на 130%.

В течении всего рассматриваемого периода (за исключением начала 2014 года) значение коэффициента больше рекомендуемого уровня, следовательно, предприятие при необходимости может рассчитывать на получение кредитов. Показатель срочной ликвидности высок и имеет тенденцию к дальнейшему росту.

Коэффициент текущей ликвидности не достиг нормы в анализируемый период. Критической точкой данного коэффициента является значение, равное 2. В нашем случае величина коэффициента упала ниже критического значения и в среднем за рассматриваемый период составляет приблизительно 1,5. Если коэффициент текущей ликвидности имеет значение меньше, чем 2, то это является основанием

для возможного признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а самой организации – неплатежеспособной.

Так как коэффициент текущей ликвидности оказывается низок, то в данном случае необходимо рассчитать и коэффициент восстановления платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности за все три года имеет значение менее 1, следовательно, динамика изменения показателя текущей ликвидности с начала года до отчетной даты показывает, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что ликвидность предприятия ООО «ТруКар» является крайне недостаточной и рекомендуется привести её в соответствии с оптимальными значениями соответствующих показателей путем увеличения тех или иных статей оборотных активов, либо уменьшая статьи краткосрочных обязательств.

Состояние ликвидности предприятия свидетельствует о неудовлетворительной структуре баланса, а также о высоком финансовом риске, при котором предприятие не в состоянии своевременно оплачивать свои счета.

После определения общей характеристики финансового состояния и его изменения за отчетный период следующей важной задачей анализа финансового состояния является исследование показателей финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

2.3. Анализ коэффициентов финансовой устойчивости и деловой активности ООО «ТРУКАР»

В условиях рынка, когда деятельность предприятия само финансируется, а при недостатке собственных средств осуществляется за счет заемных, важно определить финансовую устойчивость предприятия.

Общая устойчивость предприятия – это такое состояние, когда предприятие стабильно, на протяжении достаточно длительного периода выпускает и реализует конкурентно-способную продукцию, получает чистую прибыль, достаточную для производственного и социального развития предприятия, является ликвидным и кредитоспособным. Таким образом, финансовая устойчивость является комплексным и наиболее важным критерием, характеризующим финансовое состояние предприятия.

Наиболее полно финансовая устойчивость предприятия может быть раскрыта на основе изучения взаимосвязи статей актива и пассива баланса. Между статьями пассива и актива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. Источники финансирования долгосрочных активов, как правило, является собственный капитал и долгосрочные заемные средства.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень риска, связанного со способом формирования структуры собственных и заемных средств, которые используются предприятием для финансирования активов. Они дают возможность измерить степень устойчивости предприятия в финансовом отношении, его возможности продолжать бесперебойно работать.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется с помощью относительных финансовых коэффициентов. Информационная база для их расчета являются статьи актива и пассива бухгалтерского баланса за 2014, 2015 и 2016 года.

Финансовую устойчивость предприятия можно оценить рядом относительных коэффициентов⁷⁹:

1. Коэффициент автономии.

Характеризует уровень общей финансовой независимости предприятия, определяет удельный вес собственного капитала во всем капитале предприятия.

По этому показателю судят, насколько предприятие независимо от заемного капитала. Коэффициент автономии является наиболее общим показателем финансовой устойчивости предприятия.

Нормативное ограничение больше 0,5.

$$K_1 = \frac{СК}{ВБ}, \quad (2.22)$$

где

СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса (строка 1600 или строка 1700).

СК (строка 1310+строка1350+строка1360+строка 1370 = III раздел баланса, так как строка 1350 «Добавочный капитал» = 0).

Найдем коэффициент автономии ООО «ТруКар» за 2014-2016 года

$$K_1 \text{ на начало 2014 года} = \frac{16258000}{35487000} = 0,46$$

(2.23)

$$K_1 \text{ на конец 2014 года} = \frac{16953000}{29138000} = 0,58 \quad (2.24)$$

$$K_1 \text{ на конец 2015 года} = \frac{17807000}{29598000} = 0,60 \quad (2.25)$$

$$K_1 \text{ на конец 2016 года} = \frac{14878000}{21026000} = 0,7 \quad (2.26)$$

Динамику коэффициента автономии ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.7).

⁷⁹Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 207с.

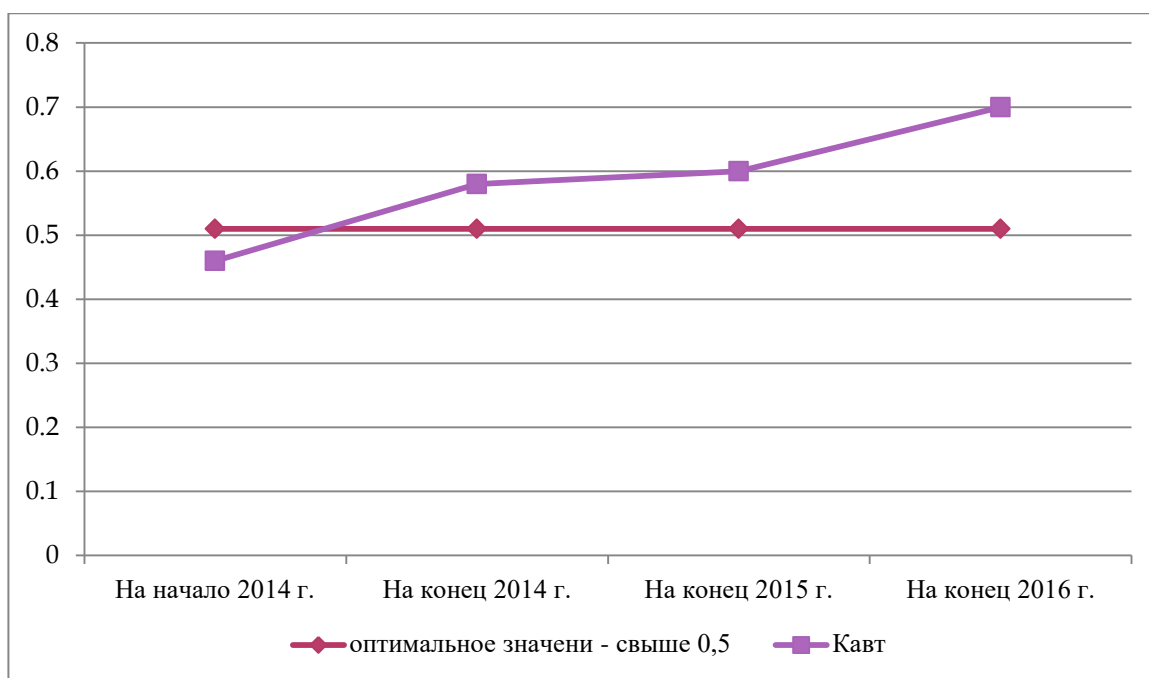


Рисунок 2.7. – Динамика коэффициента автономии ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Таким образом, оптимальное значение данного коэффициента свыше 0,5, то есть желательно, чтобы сумма собственных средств была больше половины всех средств, которыми располагает предприятие. Значение коэффициента автономии на конец 2016 года – 0,7, свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, что позволяет привлекать дополнительные средства. На конец 2016года, по сравнению с началом 2014 года, коэффициент автономии предприятия вырос на 16% и составил 62% от общего итога баланса. Это означает, что на предприятии более 50% активов обеспечено собственным капиталом. Рост этого коэффициента говорит об усилении финансовой устойчивости предприятия.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в части формирования оборотных активов.

Характеризует долю собственных источников в формировании оборотных активов.

Нормативное ограничение $\geq 0,1$.

$$K_2 = \frac{COC}{OA}, \quad (2.27)$$

где

COC - собственный оборотный капитал (строка 1300 – строка 1100);

OA – оборотные активы (строка 1200).

Сумма собственных оборотных средств может быть рассчитана несколькими способами.

Как разность между суммой источников собственных средств (СК) и величиной внеоборотных активов (ВА):

$$COC = СК - ВА$$

Как разность между суммой собственных и долгосрочных заемных средств (ДП, долгосрочные пассивы) и величиной внеоборотных активов:

$$COC = СК + ДП - ВА$$

Как разность между величиной оборотных активов (OA) и величиной краткосрочной задолженности (КП, краткосрочные пассивы):

$$COC = OA - КП$$

Согласно Методическим положениям по оценке финансового состояния организации и установлению неудовлетворительной структуры баланса (Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе России от 12.08.1994 № 31-р) утвержден способ расчета собственных оборотных средств как разности III раздела баланса «Капитал и резервы» и I раздела «Внеоборотные активы»

$$COC = \text{строка 1300} - \text{строка 1100}.$$

Найдем Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в части формирования оборотных активов ООО «ТруКар» за 2014-2016 года:

$$K_2 \text{ на начало 2014 года} = \frac{16258000 - 17929000}{17558000} = -0,1$$

(2.28)

$$K_2 \text{ на конец 2014 года} = \frac{16953000 - 15058000}{14080000} = 0,13 \quad (2.29)$$

$$K_2 \text{ на конец 2015 года} = \frac{17807000 - 13202000}{16396000} = 0,28 \quad (2.30)$$

$$K_2 \text{ на конец 2016 года} = \frac{14878000 - 11264000}{9762000} = 0,37 \quad (2.31)$$

Динамику коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в части формирования оборотных активов ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг рассмотрим на графике (рис.2.8).

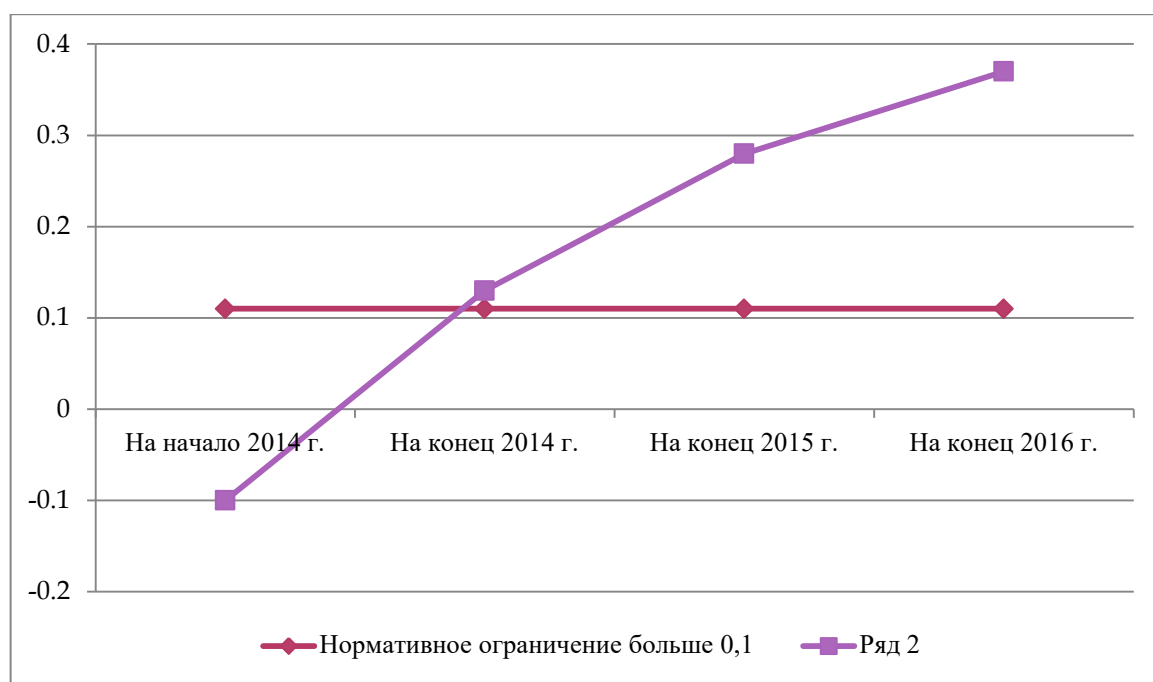


Рисунок 2.8. – Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами в части формирования оборотных активов ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Наличие у предприятия достаточного объема собственных оборотных средств (собственного оборотного капитала) является одним из главных условий его финансовой устойчивости. Как показали расчеты, на конец 2014 и 2015 гг. анализируемое предприятие ООО «ТруКар» имело достаточный объем оборотных средств (13% и 28% соответственно, при норме $\geq 10\%$). Что же касается начала 2014 года, полученные результаты (- 10%) свидетельствует о том, что все оборотные средства предприятия ООО

«ТруКар» и часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

В 2016 году анализируемое предприятие так же имело достаточный объем оборотных средств (37%). Это показывает нормальный уровень ликвидности и платежеспособности, а также то, что предприятие в состоянии закрыть свои обязательства в данный момент, реализуя оборотные активы. Обеспеченность собственными оборотными средствами крайне важна для положительного функционирования предприятия.

Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа; большинству предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

3. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат.

Показывает какая часть запасов и затрат формируется за счет собственных средств.

Нормативное значение: $>0,6$.

$$K_3 = \frac{СОК}{З}, \quad (2.32)$$

где

СОК – собственный оборотный капитал;

З – запасы и затраты.

$$K_3 \text{ на начало 2014 года} = \frac{16258000 - 17929000}{2866000} = -0,58 \quad (2.33)$$

$$K_3 \text{ на конец 2014 года} = \frac{16953000 - 15058000}{2285000} = 0,83 \quad (2.34)$$

$$K_3 \text{ на конец 2015 года} = \frac{17807000 - 13202000}{2123000} = 2,17 \quad (2.35)$$

$$K_3 \text{ на конец 2016 года} = \frac{14878000 - 11264000}{1950000} = 1,85$$

(2.36)

Динамику коэффициента финансовой независимости в части формирования запасов и затрат ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.9).

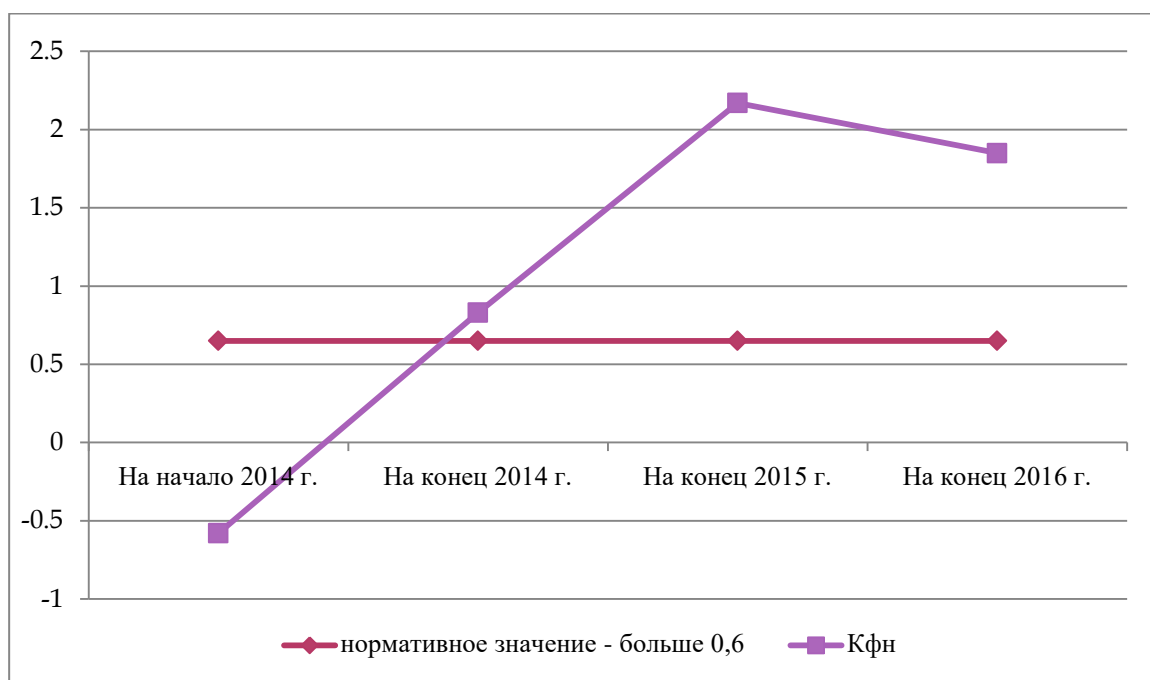


Рисунок 2.9. – Динамика коэффициента финансовой независимости в части формирования запасов и затрат ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Мы видим, что на начало 2014 года предприятие находилось в неустойчивом финансовом положении (так как значение коэффициента отрицательное). Почти все средства компании являются не собственными, а заемными. И не смотря на то, что в 2014-2015 годах предприятие смогло улучшить свое финансовое положение, к концу 2016 года значение коэффициента снова понижается. Но так как коэффициент финансовой независимости находится в пределах нормы, это свидетельствует о том, что для приобретения материально-производственных ресурсов используются только собственные источники и организация имеет нормальную финансовую устойчивость. Чем меньше значение коэффициента, тем неустойчивее финансовое состояние организации, поскольку возникает необходимость привлекать заемный капитал для формирования запасов в

связи с дефицитом собственных средств. Чем ниже уровень коэффициента, тем выше финансовый риск и зависимость от кредиторов.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала.

Показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, то есть вложена в оборотные активы.

Нормативное значение: 0,5.

$$K_4 = \frac{СОК}{СК}, \quad (2.37)$$

где

СОК – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал.

$$K_4 \text{ на начало 2014 года} = \frac{16258000 - 17929000}{16258000} = -0,1 \quad (2.38)$$

$$K_4 \text{ на конец 2014 года} = \frac{16953000 - 15058000}{16953000} = 0,11 \quad (2.39)$$

$$K_4 \text{ на конец 2015 года} = \frac{17807000 - 13202000}{17807000} = 0,26 \quad (2.40)$$

$$K_4 \text{ на конец 2016 года} = \frac{14878000 - 11264000}{14878000} = 0,24 \quad (2.41)$$

Динамику коэффициента маневренности собственного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. рассмотрим на графике (рис.2.10).

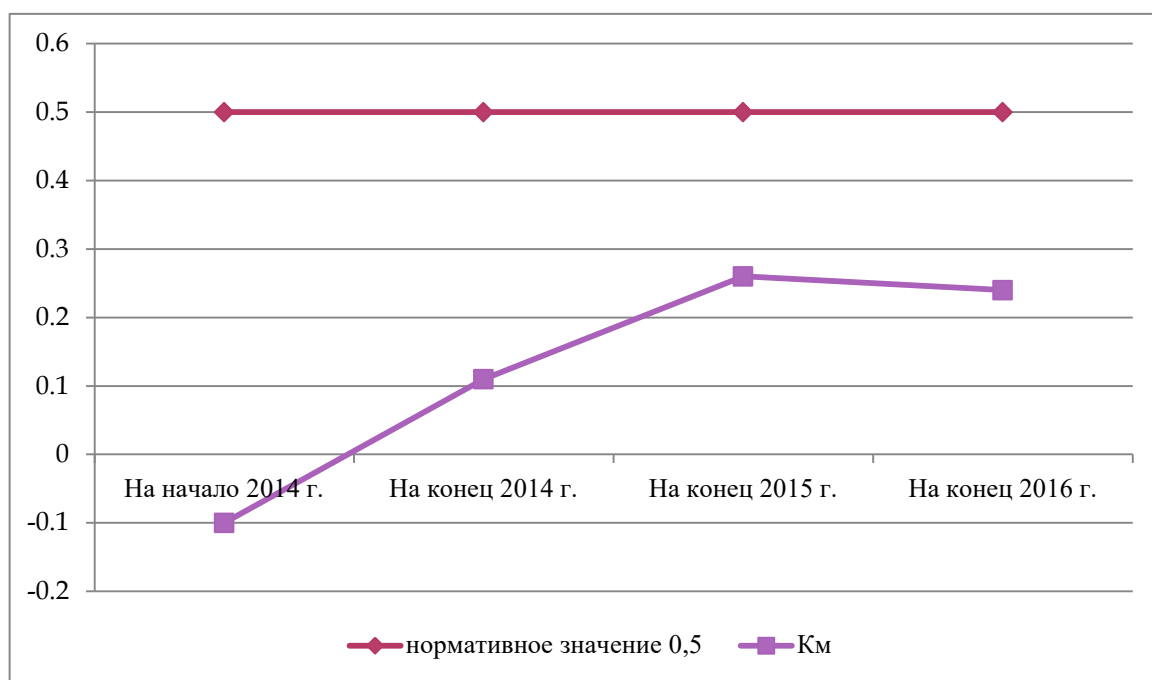


Рисунок 2.10 – Динамика коэффициента маневренности собственного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Значение данного коэффициента должно быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Нормальной считается ситуация, при которой коэффициент маневренности в динамике незначительно увеличивается.

В период с начала 2014 по конец 2015 гг. происходит резкий рост коэффициента маневренности, что не может свидетельствовать о нормальной деятельности предприятия. Связано это с тем, что увеличение этого показателя возможно либо при росте собственного оборотного капитала, либо при уменьшении собственных источников финансирования. В связи с этим резкое увеличение данного показателя автоматически вызывает уменьшение других показателей, например, коэффициента финансовой автономии, что привело к усилению зависимости предприятия от кредиторов.

Значения коэффициентов маневренности ниже нормы, а также снижение маневренности собственного оборотного капитала ООО «ТруКар» в конце 2016 года свидетельствует о нерациональности использования источников формирования активов. Уменьшение этого коэффициента указывает на возможное замедление погашения дебиторской задолженности или

ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков, а увеличение свидетельствует о растущей возможности отвечать по текущим обязательствам. Следует учитывать, что в динамике коэффициент маневренности должен незначительно увеличиваться.

Снижение коэффициента маневренности собственного капитала – негативная тенденция. К тому же значения показателя меньше 0,5, а рекомендуемое значение – больше, чем 0,5.

5. Коэффициент привлечения.

(также называется **коэффициентом левириджа** или **коэффициент финансового риска**)

Показывает сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль собственных средств, вложенных в активы.

Данный коэффициент близок к коэффициенту автономии. Понятие финансового левириджа используется в экономике для того что бы показать, что с использованием заемного капитала предприятие формирует финансовый рычаг для увеличения рентабельности деятельности и отдачи от собственного капитала. Коэффициент привлечения напрямую отражает уровень финансового риска предприятия.

Оптимальное значение 0,5.

$$K_5 = \frac{ЗК}{СК}, \quad (2.42)$$

где

ЗК – заемный капитал (строка 1410+строка1510);

СК – собственный капитал.

$$K_5 \text{ на начало 2014 года} = \frac{0 + 16405000}{16258000} = 1,0 \quad (2.43)$$

$$K_5 \text{ на конец } 2014 \text{ года} = \frac{0 + 10205000}{16953000} = 0,6 \quad (2.44)$$

$$K_5 \text{ на конец } 2015 \text{ года} = \frac{0 + 8805000}{17807000} = 0,5 \quad (2.45)$$

$$K_5 \text{ на конец } 2016 \text{ года} = \frac{0 + 3105000}{14878000} = 0,2 \quad (2.46)$$

Построим график коэффициента привлечения ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

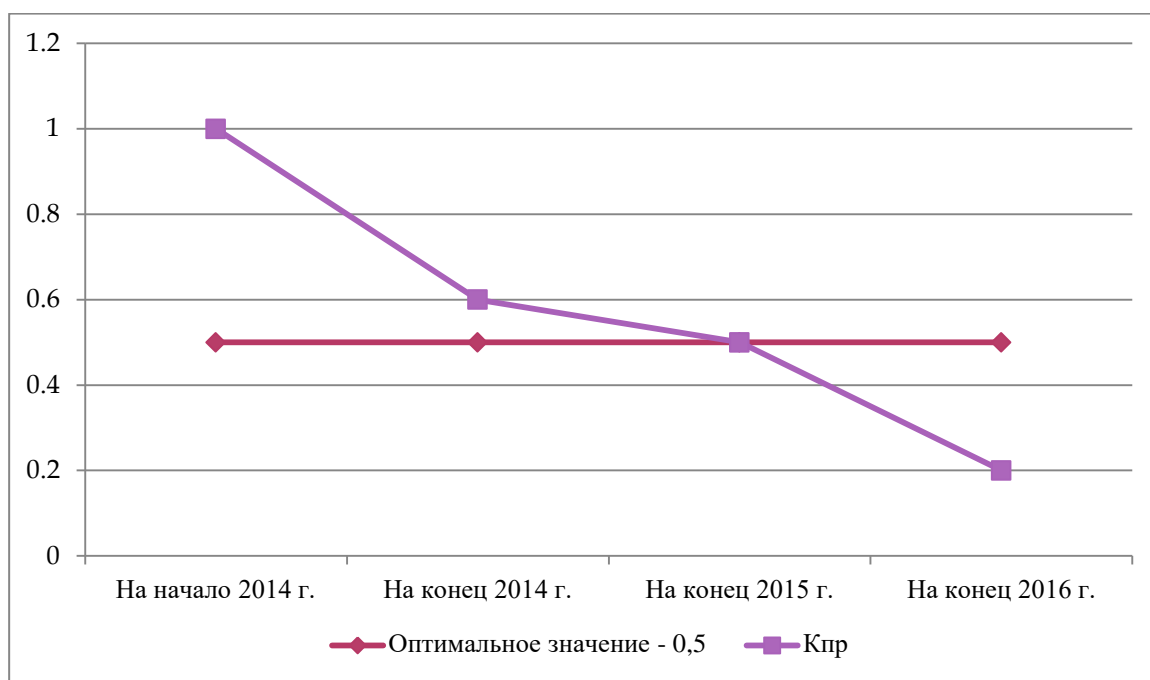


Рисунок 2.11. – Коэффициент привлечения ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Нормативным значением в отечественной практике считается значение коэффициента левэриджа равного 1, то есть равные доли, как обязательств, так и собственного капитала.

Если коэффициент больше 1 то предприятие финансирует свои активы за счет привлеченных средств кредиторов и это повод серьезно задуматься над судьбой предприятия., если меньше 1, то предприятие финансирует свои активы за счет собственных средств.

Оптимальное же значение рассматриваемого показателя — 0,5.

Как видно на графике, коэффициент привлечения в анализируемый период имеет тенденцию к уменьшению значения показателя, что свидетельствует о возрастании финансовой устойчивости. То есть, организация становится все менее зависимой от кредиторов или же внешних инвесторов.

6. Коэффициент финансирования (оборотный коэффициенту привлечения).

Показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных средств, а какая — за счет заемных.

Нормативное значение больше или равно 1,0.

$$K_6 = \frac{СК}{ЗК}, \quad (2.47)$$

где

СК – собственный капитал;

ЗК – заемный капитал (строка 1410+строка 1510).

$$K_6 \text{ на начало 2014 года} = \frac{16258000}{0 + 16405000} = 0,91 \quad (2.48)$$

$$K_6 \text{ на конец 2014 года} = \frac{16953000}{0 + 10205000} = 1,7 \quad (2.49)$$

$$K_6 \text{ на конец 2015 года} = \frac{17807000}{0 + 8805000} = 2,02 \quad (2.50)$$

$$K_6 \text{ на конец 2016 года} = \frac{14878000}{3105000} = 4,79 \quad (2.51)$$

Построим график динамики коэффициента финансирования ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

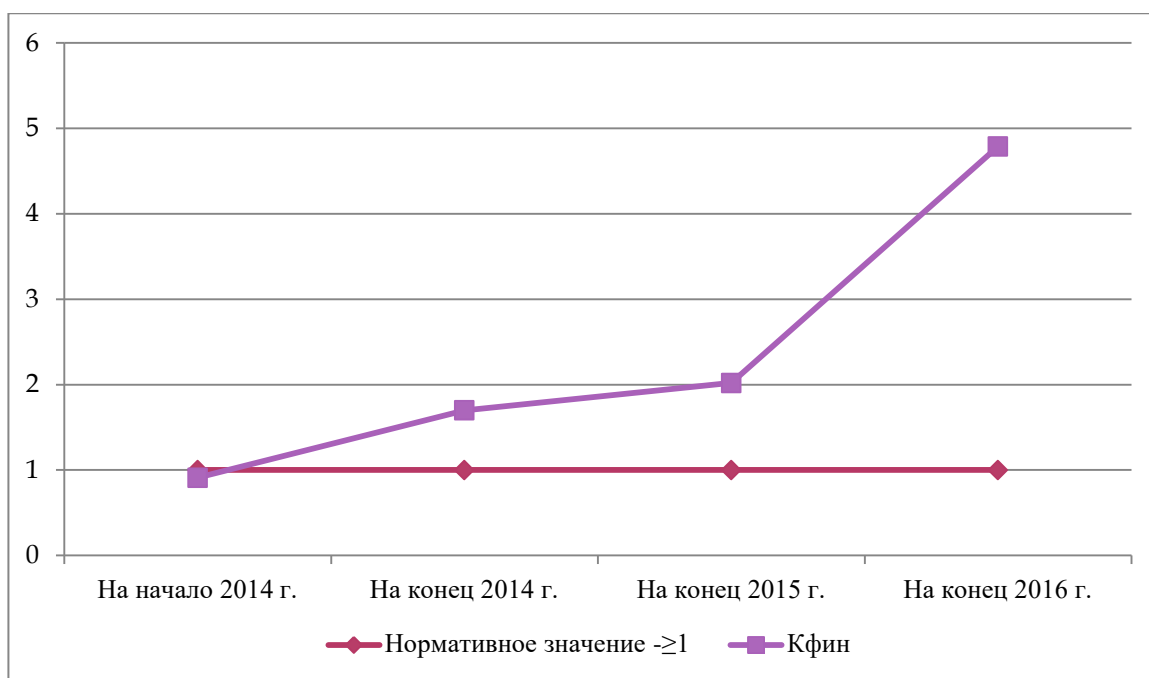


Рисунок 2.11. – Динамика коэффициента финансирования ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Ситуация, при которой величина коэффициента финансирования меньше 1 (большая часть имущества организации сформирована за счет заемных средств) свидетельствует об опасности неплатежеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита.

Проанализировав значение коэффициента финансирования за 2014-2016 гг., можно сделать вывод, что большая часть имущества ООО «ТруКар» сформирована за счет собственного капитала (так как величина коэффициента финансирования больше 1, за исключением начала 2014 года, где $K_{фин} = 0,99$), предприятие является платежеспособным и имеет возможность получать кредиты. Присутствует динамика роста коэффициента финансирования за анализируемый период, что так же является признаком устойчивого финансового положения.

Динамика коэффициентов финансовой независимости предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. показана на рисунке 2.12

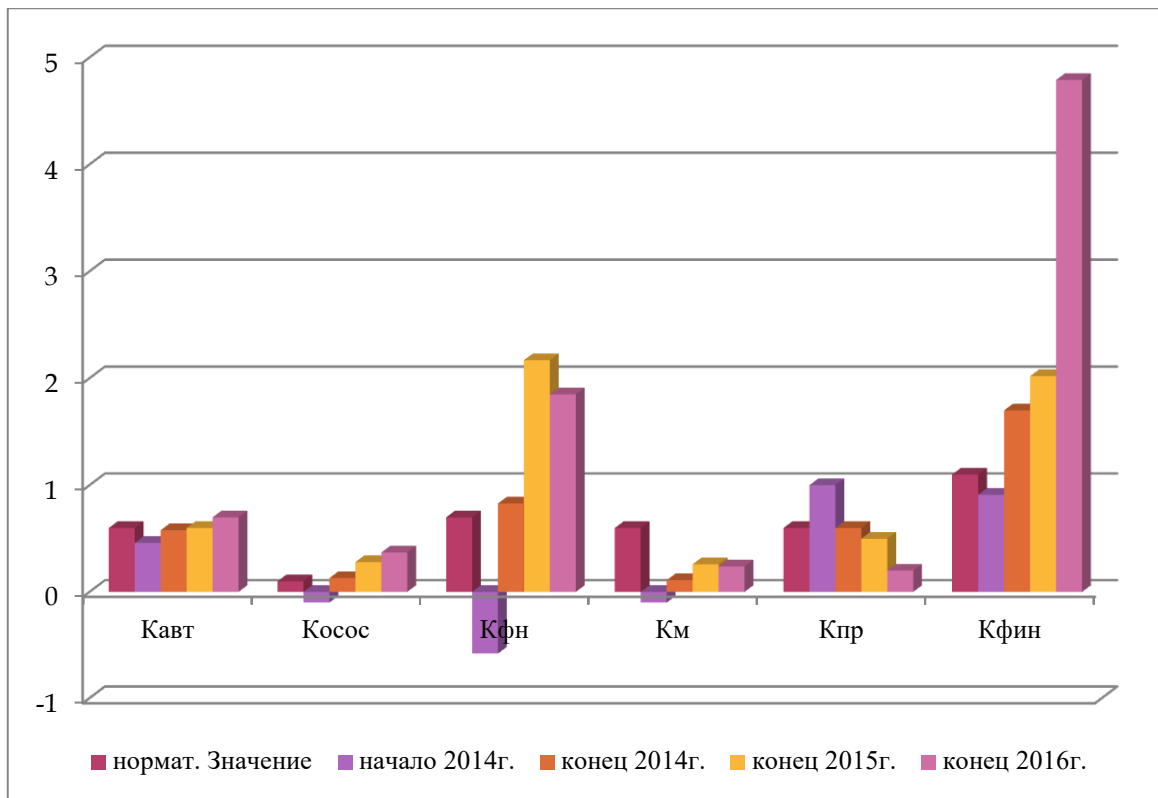


Рисунок 2.12. Динамика коэффициентов финансовой независимости предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Проанализировав коэффициенты финансовой независимости предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 года, можно сделать следующие выводы:

➤ Значение коэффициента автономии на конец 2016 года – 0,7, свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, что позволяет привлекать дополнительные средства. На конец 2016года, по сравнению с началом 2014 года, коэффициент автономии предприятия вырос на 16% и составил 62% от общего итога баланса. Это означает, что на предприятии более 50% активов обеспечено собственным капиталом. Рост этого коэффициента говорит об усилении финансовой устойчивости предприятия.

➤ Наличие у предприятия достаточного объема собственных оборотных средств (собственного оборотного капитала) является одним из главных условий его финансовой устойчивости. Как показали расчеты, на конец 2014 и 2015 гг. анализируемое предприятие ООО «ТруКар» имело достаточный объем оборотных средств (13% и 28% соответственно, при норме $\geq 10\%$). Что

же касается начала 2014 года, полученные результаты (- 10%) свидетельствует о том, что все оборотные средства предприятия ООО «ТруКар» и часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

➤ В 2016 году анализируемое предприятие так же имело достаточный объем оборотных средств (37%). Это показывает нормальный уровень ликвидности и платежеспособности, а также то, что предприятие в состоянии закрыть свои обязательства в данный момент, реализуя оборотные активы.

➤ Мы видим, что на начало 2014 года предприятие находилось в неустойчивом финансовом положении (так как значение коэффициента финансовой независимости отрицательное). Почти все средства компании являются не собственными, а заемными. И не смотря на то, что в 2014-2015 годах предприятие смогло улучшить свое финансовое положение, к концу 2016 года значение коэффициента снова понижается. Но так как коэффициент финансовой независимости находится в пределах нормы, это свидетельствует о том, что для приобретения материально-производственных ресурсов используются только собственные источники и организация имеет нормальную финансовую устойчивость.

➤ В период с начала 2014 по конец 2015 гг. происходит резкий рост коэффициента маневренности, что не может свидетельствовать о нормальной деятельности предприятия. Связано это с тем, что увеличение этого показателя возможно либо при росте собственного оборотного капитала, либо при уменьшении собственных источников финансирования. В связи с этим резкое увеличение данного показателя автоматически вызывает уменьшение других показателей, например, коэффициента финансовой автономии, что привело к усилению зависимости предприятия от кредиторов.

Значения коэффициентов маневренности ниже нормы, а также снижение маневренности собственного оборотного капитала ООО «ТруКар» в конце 2016 года свидетельствует о нерациональности использования источников формирования активов. Уменьшение этого коэффициента указывает на

возможное замедление погашения дебиторской задолженности или ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков, а увеличение свидетельствует о растущей возможности отвечать по текущим обязательствам. Следует учитывать, что в динамике коэффициент маневренности должен незначительно увеличиваться.

Снижение коэффициента маневренности собственного капитала – негативная тенденция. К тому же значения показателя меньше 0,5, а рекомендуемое значение – больше, чем 0,5.

➤ Как видно на графике, коэффициент привлечения в анализируемый период имеет тенденцию к уменьшению значения показателя, что свидетельствует о возрастании финансовой устойчивости. То есть, организация становится все менее зависимой от кредиторов или же внешних инвесторов.

➤ Проанализировав значение коэффициента финансирования за 2014-2016 гг., можно сделать вывод, что большая часть имущества ООО «ТруКар» сформирована за счет собственного капитала (так как величина коэффициента финансирования больше 1, за исключением начала 2014 года, где $K_{фин} = 0,99$), предприятие является платежеспособным и имеет возможность получать кредиты. Присутствует динамика роста коэффициента финансирования за анализируемый период, что так же является признаком устойчивого финансового положения.

Таким образом, на конец 2016 года предприятие ООО «ТруКар» имеет устойчивое финансовое положение, средний уровень ликвидности и платежеспособности, но наблюдается нерациональное использование источников формирования активов, возможно замедление погашения дебиторской задолженности или ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его денежных средств. Т. о. финансовое положение

предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Деловую активность можно рассмотреть с двух позиций: с точки зрения предприятия (микроуровень) и с точки зрения страны (макроуровень). На уровне предприятия деловая активность, как правило, рассматривается как результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Она является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления⁸⁰.

Высокий уровень деловой активности организации позволяет реализовывать ей свои стратегические цели. Деловая активность тесно взаимосвязана с другими важными характеристиками организации и оказывает высокое влияние на инвестиционную привлекательность организации, а также на финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т.д.⁸¹.

Анализ деловой активности строительной организации проводится для оценки и выявления функционального состояния предприятия. Предупредительные меры всегда эффективнее несвоевременных исправляющих воздействий⁸².

Актуальность анализа деловой активности заключается в том, что стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается в немалой степени его деловой активностью.

⁸⁰ Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: [Электронный ресурс] – 2012 Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/477506/>

⁸¹ Информационный портал-[Электронный ресурс]-М., 2008-2011.-Режим доступа: <http://www.busel.org/texts/cat5vt/id5zwwgfdq.htm>

⁸² Беляев А.А., Коротков Э.М. Антикризисное управление.-[Электронный ресурс].- 2011. - 2012.-Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/477506/>

Данный анализ направлен на оценку динамики развития предприятия в целом, динамики изменения важных финансовых коэффициентов, например таких как: оборачиваемость и рентабельность. Данные коэффициенты позволяют оценить общее финансовое состояние предприятия, также они оказывают непосредственное влияние на платежеспособность предприятия⁸³.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Основное воздействие на деловую активность строительного предприятия оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат» либо наоборот – предпосылки к снижению деловой активности. Высокое значение имеют также факторы внутреннего характера, такие как: совершенствование договорной работы, улучшения образования в области менеджмента, бизнеса и планирования, расширение возможностей маркетинга и др. Результатом повышения деловой активности является укрепление финансовой устойчивости организации.

Оценку деловой активности предприятия можно получить сравнивая деятельность данного предприятия с предприятием аналогом, родственным по сфере деятельности. Оценка деловой активности проводится по двум критериям:

- степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;
- уровень эффективности использования ресурсов предприятия⁸⁴.

⁸³ Образовательный портал- [Электронный ресурс]-М., 2012.-Режим доступа: <http://www.kakprosto.ru/kak-115149-kak-oformlyat-ssylki-iz-interneta-v-spiske-literatury>

⁸⁴ Дистанционный консалтинг- [Электронный ресурс]- М., 2012.-Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/fap/section4.html>

По своему содержанию и задачам анализ деловой активности строительных предприятий почти не отличается от анализа в других отраслях национальной экономики, однако имеются некоторые особенности в методике его проведения, которые обусловлены спецификой этой отрасли производства:

1) для строительства характерна сезонность производства. На протяжении года неравномерно используются ресурсы, неритмично реализуется продукция, поступает выручка;

2) в строительстве процесс производства очень длительный и не совпадает с рабочим периодом⁸⁵.

Проанализировать насколько эффективно предприятие использует свои средства, позволяют коэффициенты деловой активности. В финансовом менеджменте из этой группы рассчитываются коэффициенты оборачиваемости. Наиболее важными из них являются коэффициенты оборачиваемости активов, дебиторской задолженности, материально-производственных запасов, оборачиваемости основных средств, а также показатель длительности операционного цикла.

1. Коэффициент оборачиваемости активов - отношение выручки от реализации продукции ко всему итогу актива баланса - характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, т.е. показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

Нормативных значений коэффициента оборачиваемости активов нет, поэтому необходимо исследовать непосредственно динамику изменения данного показателя во времени для одного предприятия или отрасли. В фондоемких отраслях оборачиваемость активов будет ниже нежели в сферах

⁸⁵ Канхва В.С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / учебное пособие для практических занятий - Москва: Изд-во Типография МГСУ, 2010. – 22с.

торговли. Чем выше коэффициент оборачиваемости активов, тем больше эффективность использования активов. Данный показатель отличается от показателей рентабельности активов в том, что он не показывает прибыльность предприятия, а характеризует интенсивность оборота. Поэтому в формулах оборачиваемости используются не чистая прибыль, а выручка предприятия за отчетный период. Формула расчета коэффициента оборачиваемости активов следующая:

$$\text{Коа} = \frac{\text{ВРП}}{\text{АБ}}, \quad (2.52)$$

где

ВРП – выручка от реализации продукции (строка 2110 Ф№2 (отчет о прибылях и убытках));

АБ – средние активы за период ((строка 1600 на начало года + строка 1600 на конец года)/2).

$$\text{Коа за 2014 год} = \frac{58237000}{(35486000+29138000)/2} = \frac{58237000}{32312000} = 1,80 \quad (2.53)$$

$$\text{Коа за 2015 год} = \frac{63502000}{(29138000+29598000)/2} = \frac{63502000}{29368000} = 2,16 \quad (2.54)$$

$$\text{Коа за 2016 год} = \frac{68826000}{(29598000+21026000)/2} = \frac{68826000}{25312000} = 2,72 \quad (2.55)$$

Лучшее представление об эффективности использования активов обеспечивают показатели *периода оборота активов*, представляющие собой количество дней, необходимое для их превращения в денежную форму и являющиеся величиной, обратной коэффициенту оборачиваемости, умноженного на длительность периода. Для оценки продолжительности одного оборота в днях рассчитывают показатель – продолжительность одного оборота оборотных средств по формуле:

$$T_o = \frac{365}{\text{Коа}} \quad (2.56)$$

$$T_o \text{ 2014г.} = \frac{365}{1,8} = 202,8 \quad (2.57)$$

$$T_o \text{ 2015г.} = \frac{365}{2,16} = 168,98 \quad (2.58)$$

$$T_o \text{ 2016г.} = \frac{365}{2,72} = 134,19 \quad (2.59)$$

Построим график динамики коэффициента оборачиваемости активов ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.13).

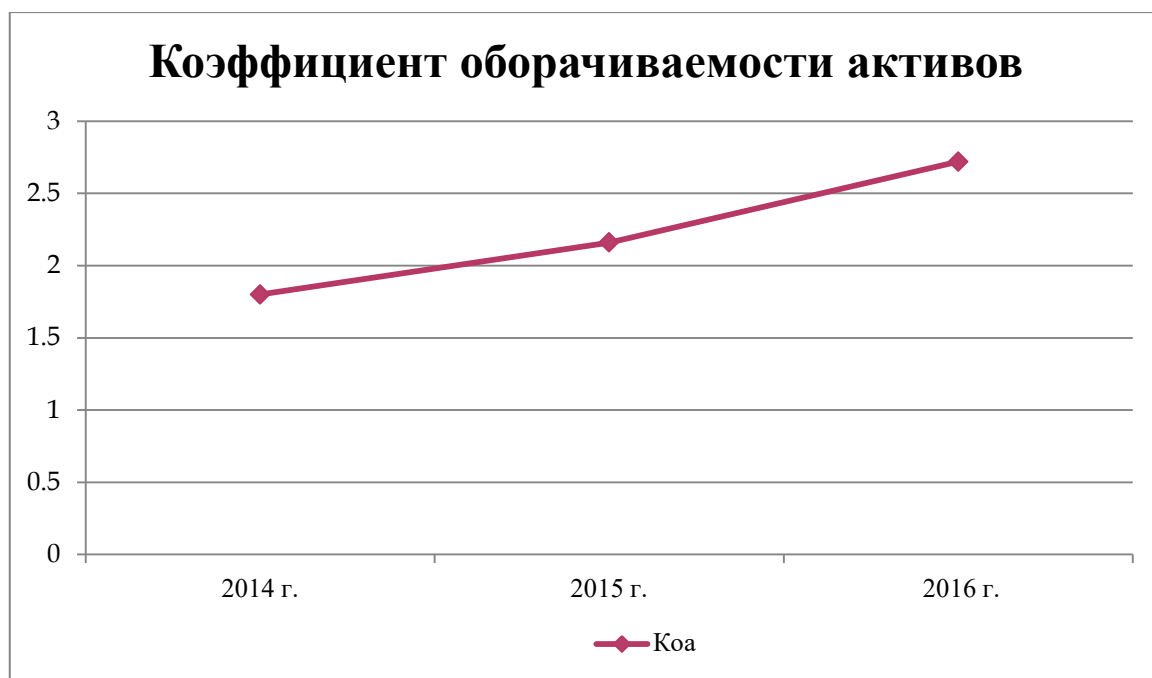


Рисунок 2.13. – Динамика коэффициент оборачиваемости активов ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из графика коэффициент оборачиваемости активов за анализируемый период увеличился в полтора раза с 2014 года (1,8) до 2016 года (2,72), что является положительной тенденцией. Соответственно, показатель продолжительности одного оборота оборотных средств уменьшилось с 202,8 дней в 2014 году до 134,19 дней в 2016 году. То есть, в 2016 году на 1 рубль, вложенный в активы, было получено 2,72 рубля выручки. Но сами коэффициенты оборачиваемости активов не так уж велики. Все это указывает на нормальную деловую активность предприятия, так как коэффициент оборачиваемости активов показывает интенсивность использования активов в деятельности организации. И если в 2014 году за год оборотные средства совершали 1,5 оборота, то в 2016 году – 2,5. Это также указывает на нормальную деловую активность предприятия.

2. По коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. Коэффициент

рассчитывается посредством деления выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость чистой дебиторской задолженности. Чтобы сопоставить условия коммерческого кредитования, которыми предприятие пользуется у других компаний, с теми условиями кредитования, которые предприятие предоставляет другим компаниям, можно сравнить данный показатель с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности.

Не существует четких нормативных значений для коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, но чем выше коэффициент, тем быстрее потребители погашают свои обязательства, что выгодно для предприятия. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Например, при продажах в кредит остаток дебиторской задолженности будет высокий, а коэффициент ее оборачиваемости соответственно низкий.

Формула расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, следующая:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{ВРП}}{(\text{ДЗ}_{\text{нп}} + \text{ДЗ}_{\text{кп}}) / 2},$$

(2.60)

где

ВРП – выручка от реализации продукции (строка 2110 Ф№2 (отчет о прибылях и убытках));

$(\text{ДЗ}_{\text{нп}} + \text{ДЗ}_{\text{кп}}) / 2$ – средняя дебиторская задолженность анализируемого периода (сумма дебиторской задолженности на начало анализируемого периода и дебиторской задолженности на конец периода, деленная на 2)

$$\text{Кодз за 2014 год} = \frac{58237000}{(13958000 + 11132000) / 2} = \frac{58237000}{12545000} = 4,64 \quad (2.61)$$

$$\text{Кодз за 2015 год} = \frac{63502000}{(11132000 + 13732000) / 2} = \frac{63502000}{12432000} = 5,11 \quad (2.62)$$

$$\text{Кодз за 2016 год} = \frac{68826000}{(13732000 + 6596000) / 2} = \frac{68826000}{10164000} = 6,77 \quad (2.63)$$

Для расчета срока обращения дебиторской задолженности используют показатель период оборачиваемости дебиторской задолженности, выраженный в количестве дней. Формула расчета:

$$\text{Тодз} = \frac{365}{\text{Кодз}} \quad (2.64)$$

$$\text{Тодз за 2014 год} = \frac{365}{4,64} = 78,66 \quad (2.65)$$

$$\text{Тодз за 2015 год} = \frac{36558237000}{5,11} = 71,43 \quad (2.66)$$

$$\text{Тодз за 2016 год} = \frac{365}{6,77} = 53,91 \quad (2.67)$$

Динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. представлена на рисунке 2.14.

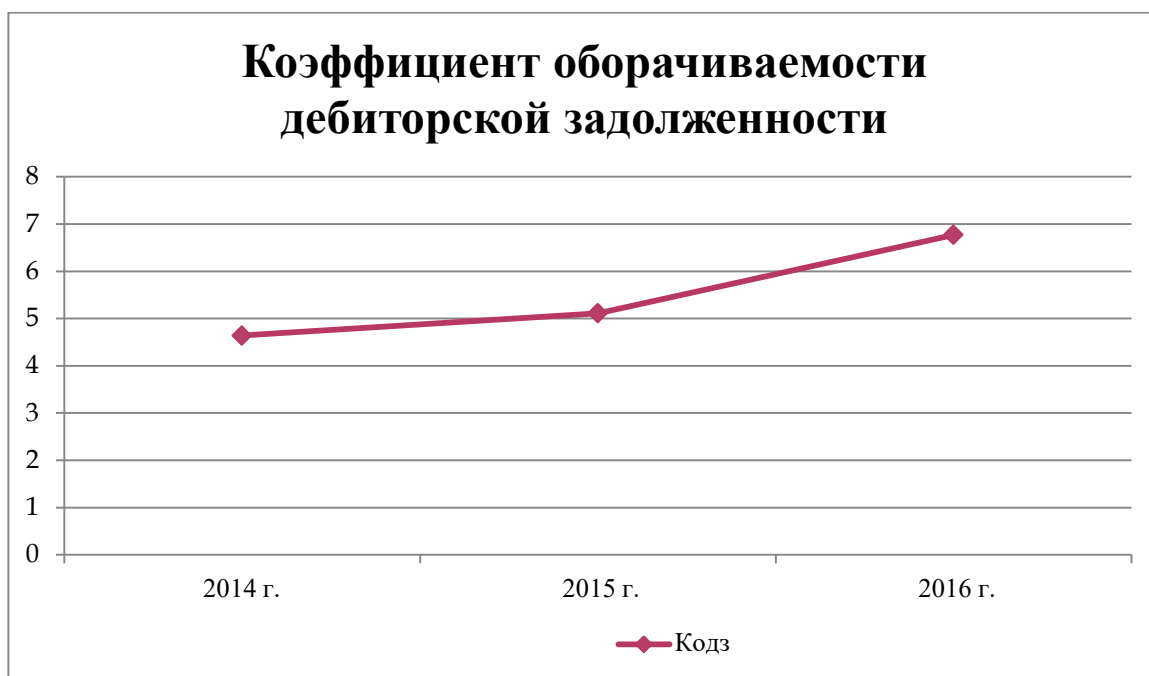


Рисунок 2.14. – Динамика коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из анализа, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2014 году был равен – 4,64, в 2015 году – 5,11, в 2016 году – 6,77, то есть, происходит рост оборачиваемости в оборотах, а погашение в днях снижается с 78,66 дн. в 2014 году до 53,91 дн. в 2016 году. Это заслуживает положительной оценки и свидетельствует об ускорении

оборачиваемости дебиторской задолженности, о повышении ликвидности и качества. Все это свидетельствует о снижении финансового риска.

3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОКЗ) рассчитывается как частное от деления выручки от реализованной продукции на среднегодовую стоимость кредиторской задолженности и показывает, сколько компании требуется оборотов для оплаты выставленных ей счетов.

Не существует четких нормативных значений для коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, но чем выше коэффициент, тем лучше.

Формула расчет коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, следующая:

$$\text{Кокз} = \frac{\text{ВРП}}{(\text{КЗ}_{\text{нп}} + \text{КЗ}_{\text{кп}}) / 2}, \quad (2.68)$$

где

ВРП – выручка от реализации продукции (строка 2110 Ф№2 (отчет о прибылях и убытках));

$(\text{КЗ}_{\text{нп}} + \text{КЗ}_{\text{кп}}) / 2$ – средняя кредиторская задолженность анализируемого периода (сумма кредиторской задолженности на начало анализируемого периода и кредиторской задолженности на конец периода, деленная на 2).

$$\text{Кокз за 2014 год} = \frac{58237000}{(2823000 + 1980000) / 2} = \frac{58237000}{2401500} = 24,25 \quad (2.69)$$

$$\text{Кокз за 2015 год} = \frac{63502000}{(1980000 + 2986000) / 2} = \frac{63502000}{2483000} = 25,57 \quad (2.70)$$

$$\text{Кокз за 2016 год} = \frac{68826000}{(2986000 + 3043000) / 2} = \frac{68826000}{3014500} = 22,83 \quad (2.71)$$

Помимо расчета коэффициента ("количество оборотов"), принято рассчитывать оборачиваемость в днях. В результате получается среднее количество дней, в течение которого счета поставщиков остаются неоплаченными:

$$\text{Токз} = \frac{365}{\text{Кокз}} \quad (2.72)$$

$$\text{Токз 2014г.} = \frac{365}{24,25} = 15,05 \quad (2.73)$$

$$\text{Токз 2015г.} = \frac{365}{25,57} = 14,27 \quad (2.74)$$

$$\text{Токз 2016г.} = \frac{365}{22,83} = 15,99 \quad (2.75)$$

Построим график изменения коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.15).

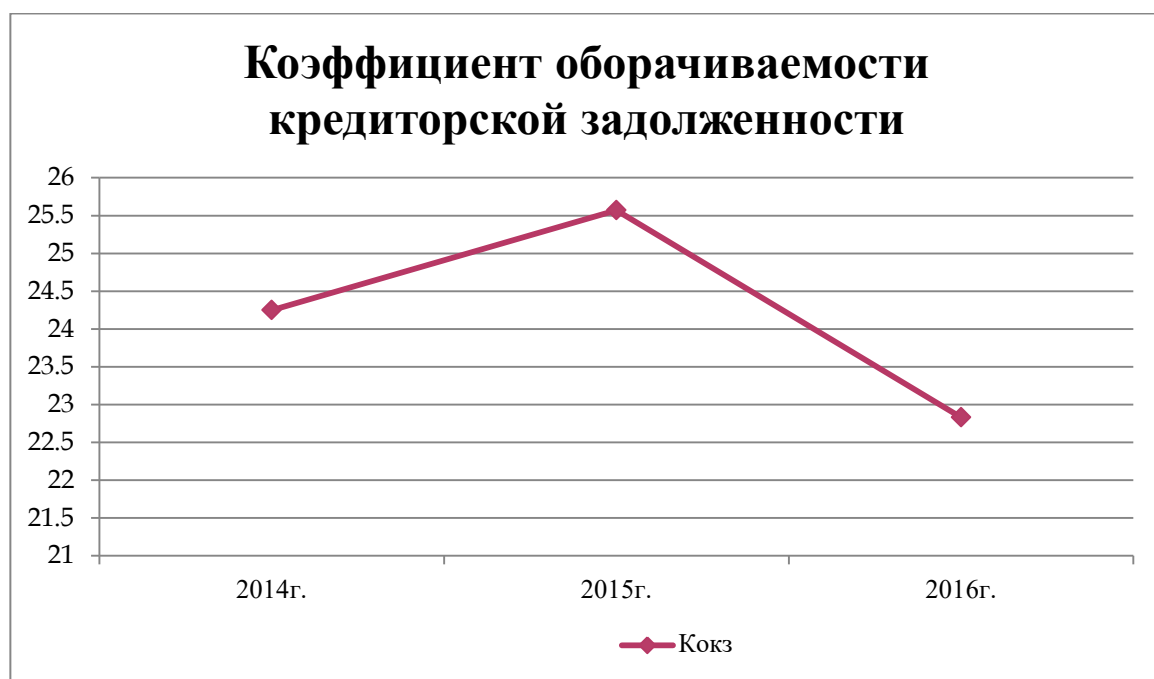


Рисунок 2.15. – Динамика коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как показали расчеты, значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшился с 25,57 в 2015 году до 22,83 в 2016 году. Даже по сравнению с 2014 годом (24,25) в 2016 году значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшился на 1,42. И, соответственно, среднее количество дней, в течение которых счета поставщиков остаются непоплаченными увеличились в 2016 году почти на полтора дня, по сравнению с 2015 годом и на один день – с 2014годом. Приведенные данные говорят об уменьшении оборачиваемости кредиторской задолженности, которая явилась следствием увеличения кредиторской

задолженности на конец 2016 года. Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности может уменьшать текущую ликвидность, финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

Сравним коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности с коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности. Стоит заметить что, благоприятной для предприятия является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности.

Для сравнения коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей построим диаграмму (рис.2.16).

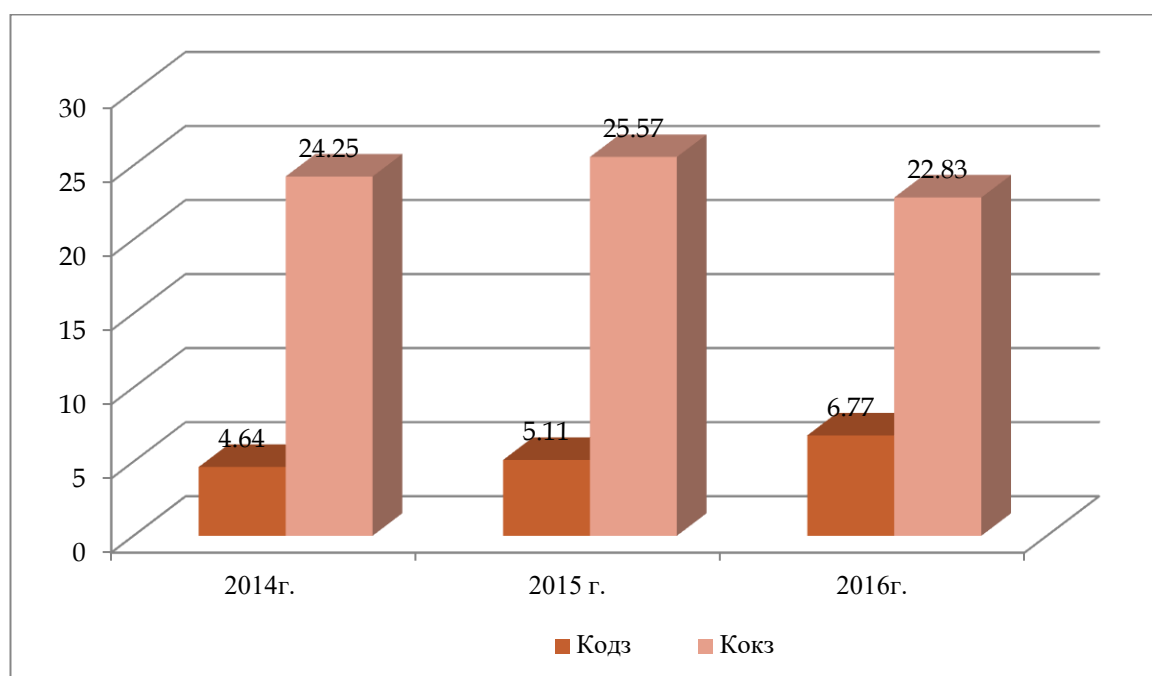


Рисунок 2.16. – Сравнение коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из рисунка, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности намного превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, что создаёт угроза финансовой устойчивости предприятия.

4. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость реализации этих запасов. Он рассчитывается как

частное от деления себестоимости реализованной продукции на среднегодовую стоимость материально-производственных запасов. Для расчета коэффициента в днях необходимо количество дней разделить на рассмотренный показатель. Так можно узнать, сколько дней требуется для продажи (без оплаты) материально-производственных запасов. Для показателей оборачиваемости общепринятых нормативов не существует, их следует анализировать в динамике для конкретного предприятия. В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем более ликвидную структуру имеют оборотные средства и тем устойчивее финансовое положение предприятия.

Формула расчет коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов, следующая:

$$\text{Компз} = \frac{\text{СРП}}{(\text{Знп} + \text{Зкп})/2}, \quad (2.76)$$

где

СРП – себестоимость реализованной продукции (строка 2120 Ф№2 (отчет о прибылях и убытках));

$(\text{Знп} + \text{Зкп})/2$ – Средняя стоимость запасов анализируемого периода (сумма запасов на начало анализируемого периода сумма запасов на конец периода, деленная на 2).

$$\text{Компз за 2014 год} = \frac{40652000}{(2866000 + 2285000)/2} = \frac{40652000}{2575500} = 15,8 \quad (2.77)$$

$$\text{Компз за 2015 год} = \frac{46751000}{(2285000 + 2123000)/2} = \frac{46751000}{2204000} = 21,2 \quad (2.78)$$

$$\text{Компз за 2016 год} = \frac{49232000}{(2123000 + 1950000)/2} = \frac{49232000}{2036500} = 24,2 \quad (2.79)$$

Найдем период оборота запасов (в днях):

$$\text{Томпз} = \frac{365}{\text{Кокз}} \quad (2.80)$$

$$\text{Томпз 2014г.} = \frac{365}{15,8} = 23,1 \quad (2.81)$$

$$\text{Томпз 2015г.} = \frac{365}{21,2} = 17,2 \quad (2.82)$$

$$\text{Томпз } 2016\text{г.} = \frac{365}{24,2} = 15,1 \quad (2.83)$$

Рассмотрим динамику коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.17).

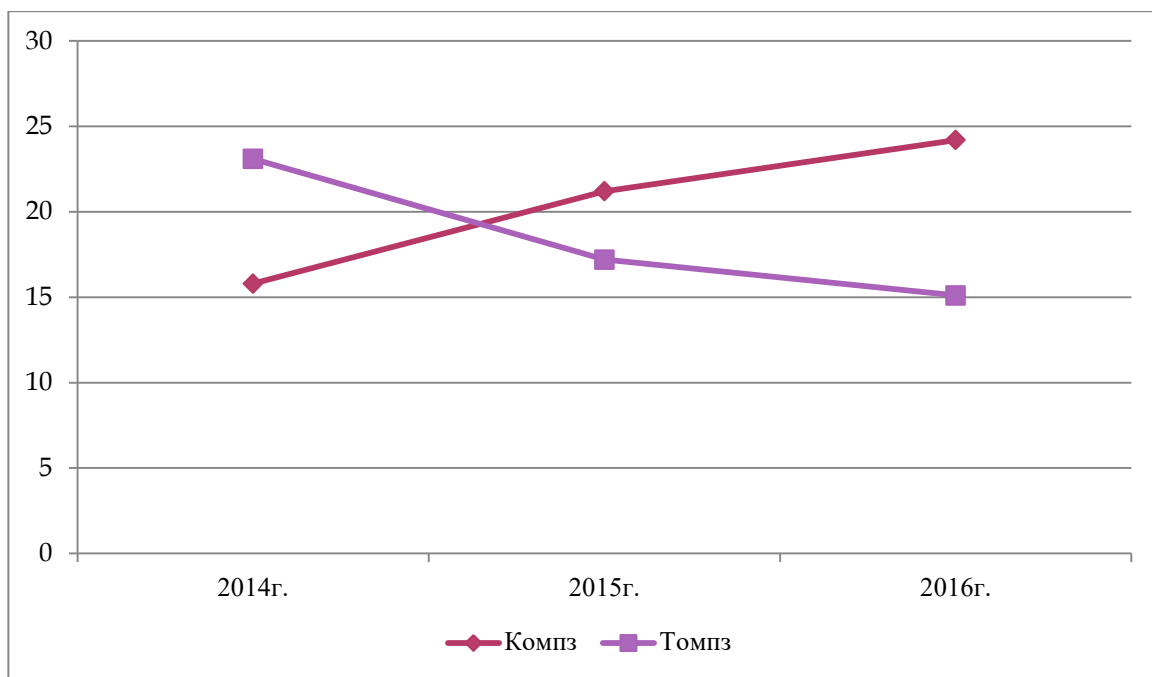


Рисунок 2.17. – Динамика коэффициента и периода оборачиваемости материально-производственных запасов ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из графика, коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов увеличился в 1,5 раза с 15,8 (в 2014 году) до 24,2 (в 2016 году). Соответственно, период оборачиваемости материально-производственных запасов уменьшился с 23,1 дней в 2014 году до 15,1 дней в 2016 году. Такая тенденция увеличения коэффициентов оборачиваемости материально-производственных запасов, указывает на эффективное использование запасов. Известно, что чем выше оборачиваемость запасов, тем более эффективной является деятельность предприятия, тем меньше потребность в оборотном капитале и тем устойчивее финансовое положение.

5. Длительность операционного цикла - показатель, по которому можно определить, сколько дней в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия, иначе говоря, в течение какого периода денежные средства связаны в материально-производственных запасах. Данный показатель рассчитывается как сумма периода оборачиваемости запасов и периода оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Доц} = \text{Томпз} + \text{Тодз} \text{ (в днях)} \quad (2.84)$$

$$\text{Доц за 2014 год} = 23,1 + 78,66 = 101,76 \quad (2.85)$$

$$\text{Доц за 2015 год} = 17,2 + 71,43 = 88,63 \quad (2.86)$$

$$\text{Доц за 2016 год} = 15,1 + 53,91 = 69,01 \quad (2.87)$$

Построим график изменения длительности операционного цикла ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.18).

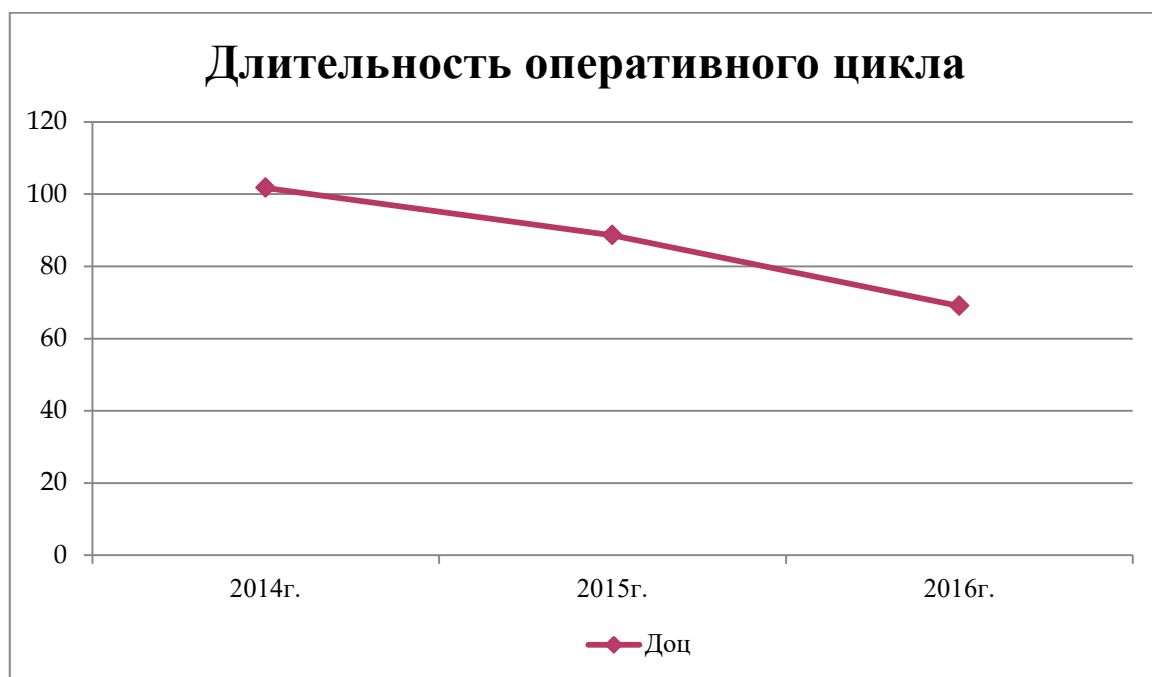


Рисунок 2.18. –Динамика длительности операционного цикла ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно по графику, длительность операционного цикла ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 годы имеет тенденцию к уменьшению (с 101,76 дней в 2014 году до 69,01 дней в 2016 году), следовательно, снижается время между

закупкой сырья и получением выручки, вследствие чего растет рентабельность. Соответственно снижение данного показателя в днях благоприятно характеризует деятельность организации.

6. Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) рассчитывается как частное от деления объема реализованной продукции на среднегодовую стоимость основных средств. Повышение фондоотдачи, помимо увеличения объема реализованной продукции, может быть достигнуто как за счет относительно невысокого удельного веса основных средств, так и за счет их более высокого технического уровня.

Коэффициент фондоотдачи не имеет общепринятого нормального значения. Если рассматривать показатель фондоотдачи в динамике, то рост коэффициента говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования. В целом, чем выше фондоотдача, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий уровень фондоотдачи свидетельствует или о недостаточном объеме реализации, или о слишком высоком уровне вложений в основные средства.

Показатель фондоотдачи рассчитывают по следующей формуле:

$$K_{оос} = \frac{В}{ОС}, \quad (2.88)$$

где

В- Выручка (строка 2110 Ф№2 (отчет о прибылях и убытках));

ОС- Основные средства(строка 1150 бухгалтерского баланса).

Для более точного расчета показатель стоимости основных средств следует брать не на конец периода, а как среднее арифметическое за период, за который взята выручка (т.е. сумма стоимости основных средств на начало периода и конец периода, деленная на 2):

$$K_{оос} = \frac{В}{(ОС_{нп}+ОС_{кп})/2} \quad (2.89)$$

Найдем фондоотдачу (коэффициент оборачиваемости основных средств) ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 года:

$$K_{оос} \text{ за } 2014 \text{ год} = \frac{58237000}{(17852000+14995000)/2} = \frac{58237000}{16423500} = 3,5 \quad (2.90)$$

$$\text{Коос за 2015 год} = \frac{63502000}{(14995000+13144000)/2} = \frac{63502000}{14069500} = 4,5 \quad (2.91)$$

$$\text{Коос за 2016 год} = \frac{68826000}{(13144000+11194000)/2} = \frac{68826000}{12169000} = 5,7 \quad (2.92)$$

Рассмотрим динамику коэффициента оборачиваемости основных средств ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. на рисунке 2.19.

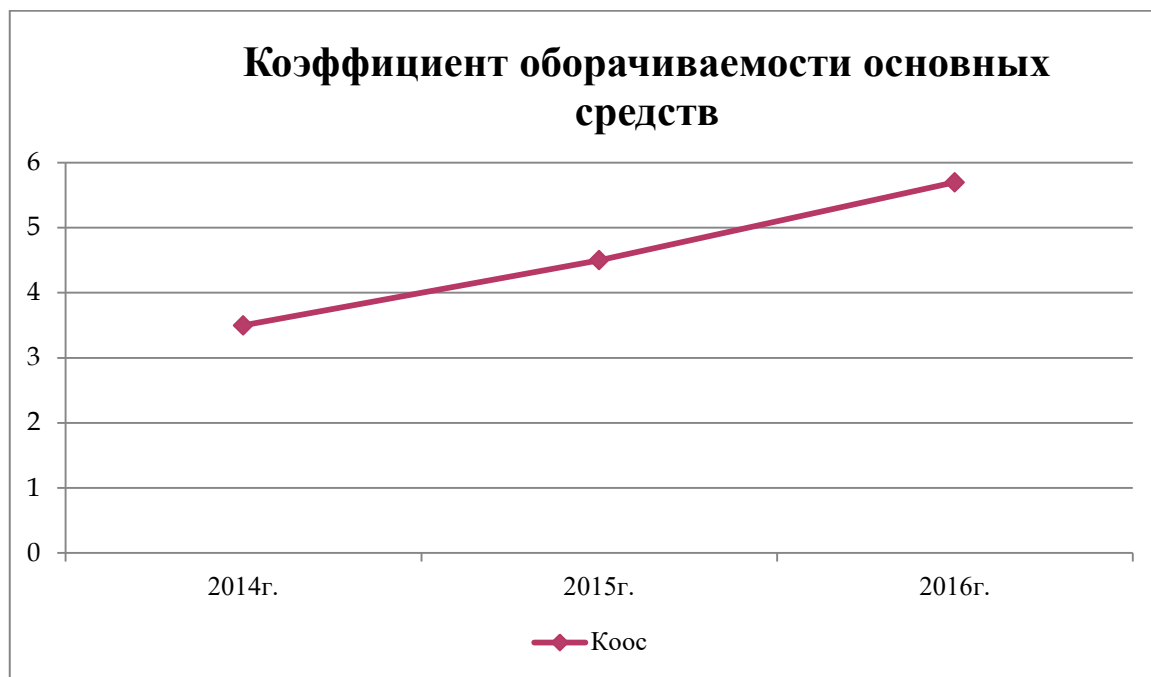


Рисунок 2.19. – Динамика коэффициент оборачиваемости основных средств ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно на графике, коэффициент оборачиваемости основных средств ООО «ТруКар» за 2014-2016 года имеет тенденцию к увеличению и на 2016 год его значение = 5,7, что говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования на предприятии его основных средств.

Для оценки деловой активности предприятия ООО «ТруКар» составим таблицу коэффициентов деловой активности предприятия.

Таблица 2.5

Динамика коэффициентов деловой активности ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Наименование показателей	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4
Коэффициент оборачиваемости активов, Коа	1,80	2,16	2,72
Период оборачиваемости оборотных средств (в днях), Тоа	202,80	168,98	134,19
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, Кодз	4,64	5,11	6,77
Период оборачиваемости дебиторской задолженности (в днях), Тодз	78,66	71,43	53,91
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, Кокз	24,25	25,57	22,83
Период оборачиваемости кредиторской задолженности (в днях), Токз	15,05	14,27	15,99
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, Компз	15,80	21,20	24,20
Период оборачиваемости материально-производственных запасов (в днях), Томпз	23,10	17,20	15,10
Длительность операционного цикла (в днях), Доц	101,76	88,63	69,01
Коэффициент оборачиваемости основных средств, Косс	3,50	4,50	5,70

По данным таблицы 2.5 построим диаграммы динамики коэффициентов деловой активности предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.20).

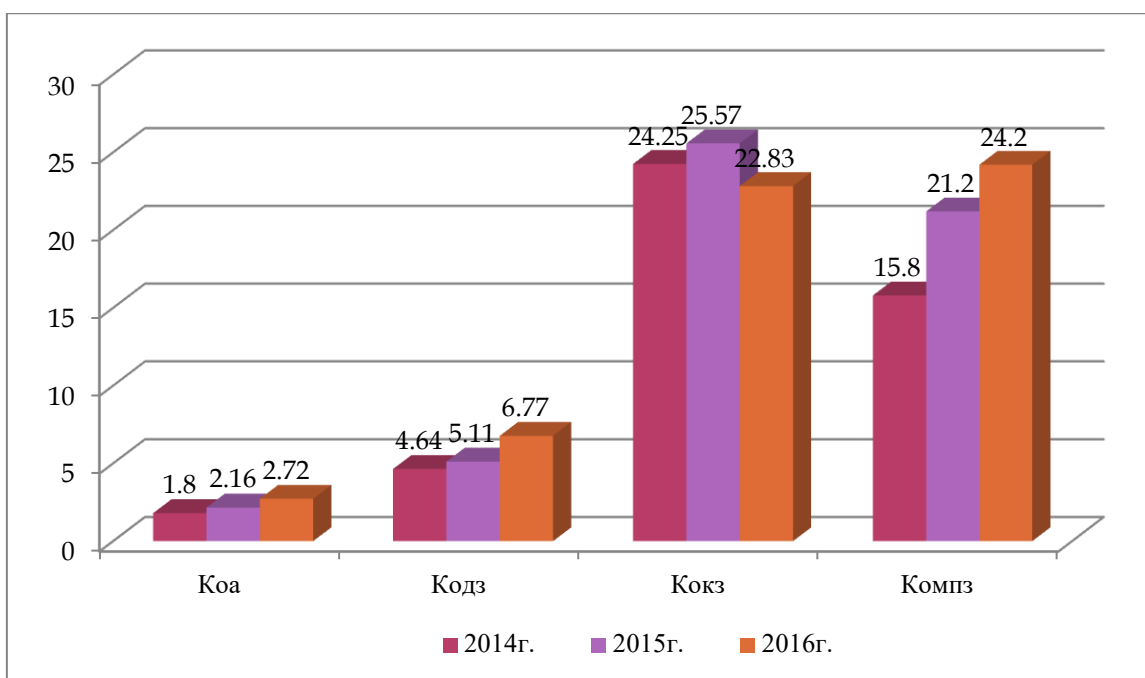


Рисунок 2.20. – Динамика коэффициентов деловой активности ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

По данным таблицы 2.5 также построим диаграммы динамики коэффициентов деловой активности в днях предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.1.21).

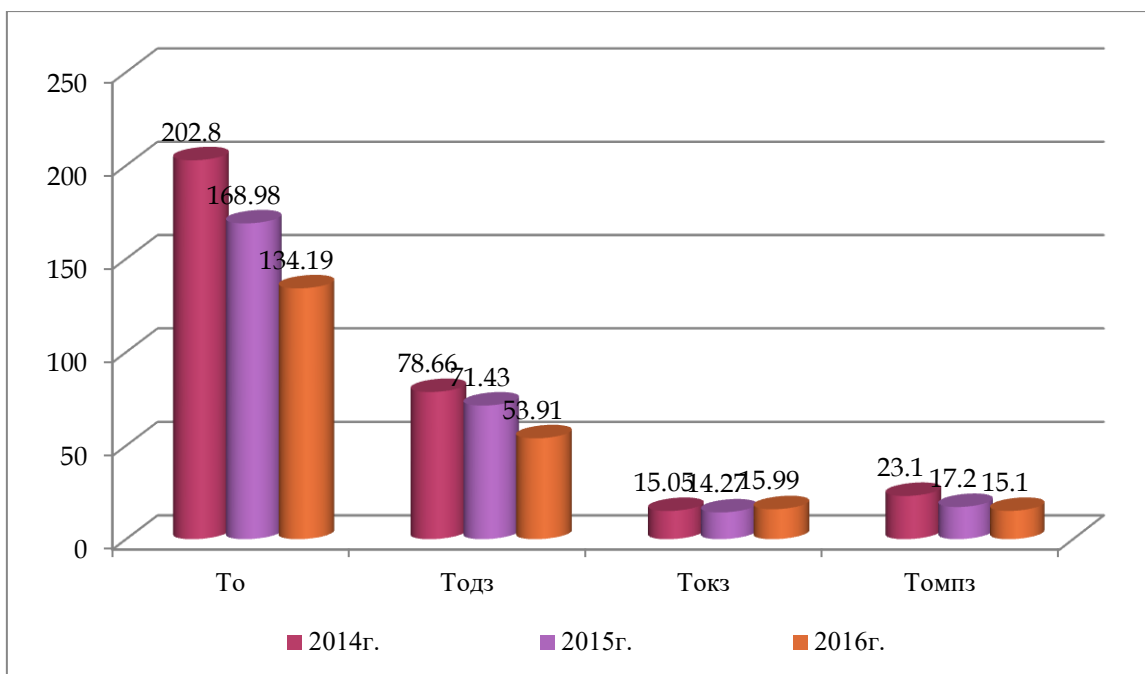


Рисунок 2.21. – Коэффициенты деловой активности в днях ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг..

При рассмотрении коэффициентов деловой активности в динамике наблюдается тенденция к их увеличению, за исключением коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. Рост коэффициентов оборачиваемости активов, дебиторской задолженности, материально-производственных запасов и основных средств благоприятно характеризует деятельность предприятия, указывает на повышение ликвидности предприятия, нормальную деловую активность. Можно было сказать, что предприятие находится в нормальном финансовом положении, если бы не снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности может уменьшать текущую ликвидность, финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Кроме того, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности намного превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, что создаёт угроза финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, анализ коэффициентов финансовой устойчивости и деловой активности предприятия ООО «ТруКар» показал, что предприятие на конец 2016 года имеет нормальное финансовое положение, средний уровень ликвидности и платежеспособности, но наблюдается нерациональное использование источников формирования активов, а также увеличение доли кредиторской задолженности в 2016 году, что свидетельствует о возможном замедлении погашения дебиторской задолженности или ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков.

2.4. Анализ эффективности финансово-экономической деятельности ООО «ТРУКАР»

Если деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств, то эффективность его функционирования определяется с помощью показателей рентабельности, характеризующих качественный уровень результативности работы предприятия. Показатели рентабельности представляют характеристику факторной среды формирования прибыли и дохода предприятия. По этой причине они являются обязательными элементами оценки финансового состояния предприятия.

Рассчитаем показатели рентабельности, такие как:

- Рентабельность собственного капитала;
- Фондорентабельность;
- Рентабельность продаж;
- Рентабельность задействованного капитала;
- Общая рентабельность (в строительстве - **рентабельность производства** (характеризует эффективность использования имущества строительной организации)).

1. Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя "рентабельность активов", данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается делением чистой прибыли (обычно, за год) на собственный капитал организации:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК}, \quad (2.93)$$

где:

ЧП – чистая прибыль (строка 2400 Ф №2 (отчет о прибылях и убытках));

СК – собственный капитал (строка 1310+строка1350+строка1360+строка 1370 = III раздел баланса, так как строка 1350 «Добавочный капитал» = 0).

Для получения результата в виде процента, указанное отношение часто умножают на 100.

Более точный расчет подразумевает использование средней арифметической величины собственного капитала за тот период, за который берется чистая прибыль (как правило, за год) – к собственному капиталу на начало периода прибавляют собственный капитал на конец периода и делят на 2.

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{(СК_{нп} + СК_{кп})/2} * 100\% \quad (2.94)$$

Нормальное значение.

По усредненным статистическим данным рентабельность собственного капитала составляем примерно 10-12% (в США и Великобритании). Для инфляционных экономик, таких как российская, показатель должен быть выше.

Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше.

Найдем рентабельность собственного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 года.

$$R_{СК} \text{ за } 2014 \text{ год} = \frac{695000}{(16258000+16953000)/2} * 100\% = \frac{695000}{16605500} * 100\% = 0,042 * 100\% = 4,2\% \quad (2.95)$$

$$R_{СК} \text{ за } 2015 \text{ год} = \frac{853000}{(16953000+17807000)/2} * 100\% = \frac{853000}{17380000} * 100\% = 0,049 * 100\% = 4,9\% \quad (2.96)$$

$$R_{СК} \text{ за } 2016 \text{ год} = \frac{7929000}{(17807000+14878000)/2} * 100\% = \frac{7929000}{16342500} * 100\% = 0,485 * 100\% = 48,5\% \quad (2.97)$$

Рассмотрим динамику рентабельности собственного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.22).



Рисунок 2.22. – Динамика рентабельности собственного капитала ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Мы видим, что рентабельность собственного капитала имеет тенденцию к увеличению. В 2015 году Рскувеличилась на 0,7%, что не так уж и велико, а вот в 2016 году составила 48,5% (увеличение – 43,6%). Это свидетельствует о росте эффективности использования собственного капитала.

2. Фондорентабельность - наиболее обобщающий показатель эффективности использования основных производственных фондов. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции. Фондорентабельность – это отношение прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

$$\Phi_p = \frac{\Pi}{\Phi_{cp}} * 100\%, \quad (2.98)$$

где

Π - прибыль от продажи (стр.2200 Ф№2);

Φ_{cp} - среднегодовая стоимость основных производственных фондов
 $= (\Phi_{нп} + \Phi_{кп}) / 2$ (стр.1150 Бухгалтерского баланса):

$$\Phi_p = \frac{\Pi}{(\Phi_{\text{нп}} + \Phi_{\text{кп}})/2} * 100\% \quad (2.99)$$

Найдем рентабельность собственного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 года.

$$\begin{aligned} \Phi_p \text{ на 2014 год} &= \frac{1821000}{(17852000 + 14995000)/2} * 100\% = \frac{1821000}{16423500} * 100\% = \\ &= 0,11 * 100\% = 11\% \end{aligned} \quad (2.100)$$

$$\begin{aligned} \Phi_p \text{ на 2015 год} &= \frac{1748000}{(14995000 + 13144000)/2} * 100\% = \frac{1748000}{140695000} * 100\% = \\ &= 0,12 * 100\% = 12\% \end{aligned} \quad (2.101)$$

$$\begin{aligned} \Phi_p \text{ на 2016 год} &= \frac{3074000}{(13144000 + 11194000)/2} * 100\% = \frac{3074000}{12169000} * 100\% = \\ &= 0,25 * 100\% = 25\% \end{aligned} \quad (2.102)$$

Рассмотрим динамику фондорентабельности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.23).



Рисунок 2.23. – Динамика фондорентабельности ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из графика, фондорентабельность в 2015 году увеличилась на 1%, а в 2016 году – на 13%. Если в 2015 году предприятие на каждый вложенный рубль получала только 12 % прибыли, то в 2016 году - 25 % . Такой рост показателя фондорентабельности характеризует более эффективное использование основных фондов. Хотя, следует заметить, что это очень низкий показатель.

3. Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

Рентабельность продаж по чистой прибыли = Прибыль / Выручка:

$$P_n = \frac{П}{В} * 100\%, \quad (2.103)$$

где

П – прибыль от продаж,

В – выручка.

Для расчета показателей рентабельности продаж достаточно данных, содержащихся во 2-й форме бухгалтерской отчетности – "Отчете о финансовых результатах".

Нормальное значение. Не существует четких нормативных значений для показателя рентабельности продаж, но чем выше коэффициент, тем лучше. Рентабельность продаж показывает, прибыльная или убыточная деятельность предприятия, но не дает ответа на вопрос, насколько выгодны вложения в данное предприятие.

Найдем рентабельность продаж ООО «ТруКар» за 2014-2016 года.

$$P_n \text{ на 2014 год} = \frac{1821000}{58237000} * 100\% = 0,031 * 100\% = 3,1\% \quad (2.104)$$

$$P_n \text{ на 2015 год} = \frac{1748000}{63502000} * 100\% = 0,027 * 100\% = 2,7\% \quad (2.105)$$

$$P_n \text{ на 2016 год} = \frac{3074000}{68826000} * 100\% = 0,044 * 100\% = 4,4\% \quad (2.106)$$

Рассмотрим динамику показателя рентабельности продаж ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.24).



Рисунок 2.24. – Динамика показателя рентабельности продаж ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг..

Показатель рентабельности продаж характеризует, что на данном предприятии на 1 рубль реализованной продукции приходится 0,031; 0,027 и 0,044 рублей прибыли в 2014– 2016 годах соответственно. Прослеживается почти неизменное в течение 2014-2015 гг. значение показателя, что свидетельствует о стабильности спроса на продукцию предприятия. Однако значение показателя в 2016 году по сравнению с 2015 в 1,5 раза больше - это означает, что спрос на продукцию предприятия увеличился.

4. Рентабельность задействованного капитала, или прибыль на инвестированный капитал – показатель отдачи от вовлеченного в коммерческую деятельность собственного капитала организации и долгосрочно привлеченных средств (долгосрочных кредитов, займов).

Расчет:

Рентабельность задействованного капитала = прибыль до уплаты процентов и налогов / Задействованный капитал = прибыль до уплаты процентов и налогов / (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства)

Часто показатель рассчитывается в виде процента, т.е. дополнительно умножением на 100.

Нормальное значение

$$P_{\text{зк}} = \frac{\Pi}{\text{СК} + \text{ДО}} * 100\%, \quad (2.106)$$

где

П-прибыль до уплаты процентов и налогов;

СК+ДО - собственный капитал + долгосрочные обязательства.

Нормативное значение. Показатель не имеет нормативного значения. Но его важность заключается в том, что он выступает ориентиром для оценки целесообразности привлечения организацией заемных средств под определенный процент. Если процент по кредиту выше, чем рентабельности задействованного капитала, это значит, что организация не сможет использовать кредит настолько эффективно, чтобы отработать проценты по нему. Поэтому имеет смысл брать только те кредиты, процент по которым ниже рентабельности задействованного капитала.

Рентабельность задействованного капитала следует отличать от схожего показателя "рентабельность инвестированного капитала" (, при расчете которого в знаменателе используется общая сумма капитала организации, а в числителе - посленалоговая операционная прибыль либо чистая прибыль за минусом дивидендов.

Найдем рентабельность задействованного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 года.

$$P_{\text{зк}} \text{ на 2014 год} = \frac{1018000}{16953000+0} * 100\% = 0,06 * 100\% = 6,0\% \quad (2.107)$$

$$P_{\text{зк}} \text{ на 2015 год} = \frac{1176000}{17807000+0} * 100\% = 0,07 * 100\% = 7,0\% \quad (2.108)$$

$$P_{\text{зк}} \text{ на 2016 год} = \frac{3074000}{14878000+0} * 100\% = 0,207 * 100\% = 20,7\% \quad (2.109)$$

Рассмотрим динамику показателя рентабельности задействованного капитала ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.25).

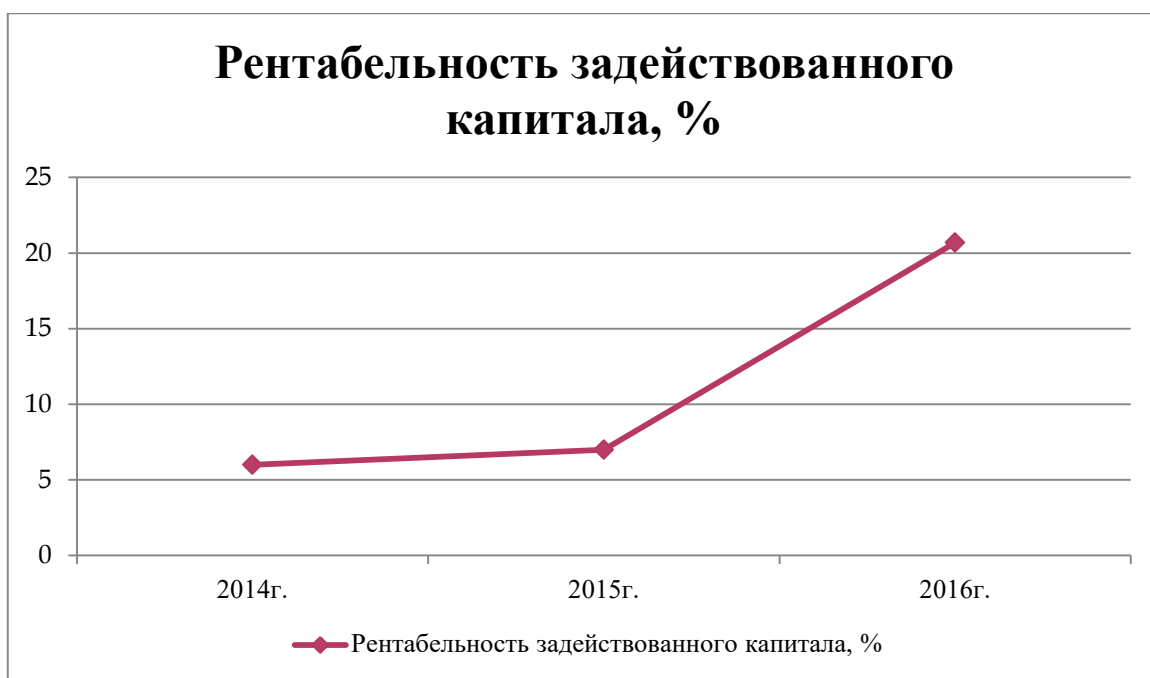


Рисунок 2.25. – Динамика показателя рентабельности задействованного капитала ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

Как видно из графика, показателя рентабельности задействованного капитала увеличивается. В 2015 году произошло увеличение на 1%, а в 2016 году увеличился почти в 3 раза (по сравнению с 2015 годом). И составил 20,7%. Следовательно, ООО «ТруКар» имеет смысл брать только те кредиты, процент по которым будет ниже чем 20,7.

5. Общая рентабельность — относительный показатель отражающий уровень доходности использования материальных, трудовых денежных и других ресурсов. В строительстве используют такой термин, как «рентабельность производства», характеризует эффективность использования имущества строительной организации. Выражается в процентах или в прибыли на единицу вложенных средств.

Формула расчета:

$$P_{np} = \frac{\text{Прб(в)}}{\text{Фосн} + \text{Фоб}} * 100\%, \quad (2.110)$$

где

Прб(в) - балансовая валовая прибыль строительной организации.
 Фосн - среднегодовая стоимость основных производственных фондов = (ОС_{нп} + ОС_{кп})/2.

Фоб - среднегодовая величина запасов = $(Знп+Зкп)/2$

Найдем рентабельность производства ООО «ТруКар» за 2014-2016 года.

Р_{пр} за 2014 год.

Найдем Фоб и Фосн за 2014 год:

$$\text{Фоб} = \frac{17852000+14995000}{2} = \mathbf{16423500} \quad (2.111)$$

$$\text{Фосн} = \frac{2866000+2285000}{2} = \mathbf{2575500} \quad (2.112)$$

$$R_{\text{пр}} = \frac{17585000}{16423500+2575500} * 100\% = \frac{17585000}{18999000} * 100\% = 0,925 * 100\% = \mathbf{92,5\%} \quad (2.113)$$

Р_{пр} за 2015 год.

Найдем Фоб и Фосн за 2015 год:

$$\text{Фоб} = \frac{14995000+13144000}{2} = \mathbf{14069500} \quad (2.114)$$

$$\text{Фосн} = \frac{2285000+2123000}{2} = \mathbf{2204000} \quad (2.115)$$

$$R_{\text{пр}} = \frac{16751000}{14069500+2204000} * 100\% = \frac{16751000}{16273500} * 100\% = 1,029 * 100\% = \mathbf{102,9\%} \quad (2.116)$$

Р_{пр} за 2016 год.

Найдем Фоб и Фосн за 2016 год:

$$\text{Фоб} = \frac{13144000+11194000}{2} = \mathbf{12169000} \quad (2.117)$$

$$\text{Фосн} = \frac{2123000+1950000}{2} = \mathbf{22036500} \quad (2.118)$$

$$R_{\text{пр}} = \frac{19594000}{12169000+2036500} * 100\% = \frac{19594000}{14205500} * 100\% = 1,379 * 100\% = \mathbf{137,9\%} \quad (2.119)$$

Рассмотрим динамику показателя рентабельности производства ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис.2.26).

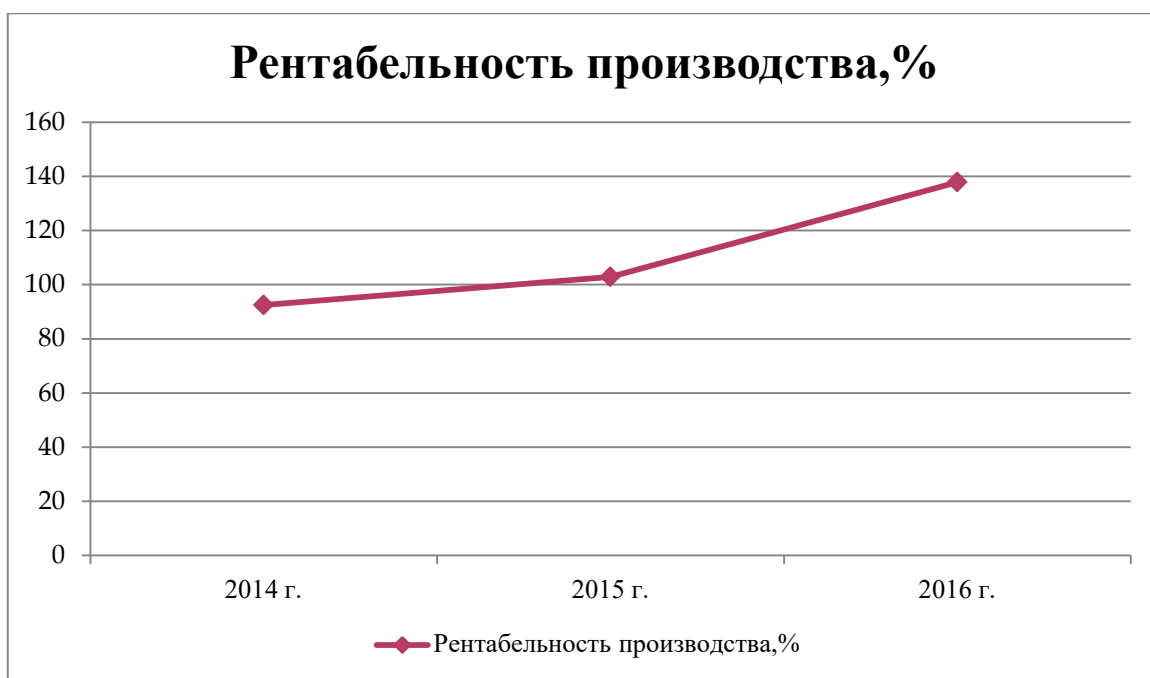


Рисунок 2.26. – Динамика показателя рентабельности производства ООО «ТруКар» за 2014, 2015, 2016 гг.

По итогам расчетов можно сделать вывод, что показатель общей рентабельности ООО «ТруКар» имеет тенденцию к росту, следовательно в течение исследуемого периода финансово-хозяйственная деятельность предприятия была прибыльной (рис. 2,5). В 2015 году общая рентабельность предприятия увеличилась по сравнению с прошлым годом на 10,4 % и составила 102,9 %. По сравнению с 2015 годом, в 2016 году исследуемый показатель также увеличился – на 35% и составил 137,9%. Это указывает на повышение эффективности используемых средств, вложенных в производство.

Для общего анализа рентабельности предприятия построим таблицу показателей рентабельности ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг (таб.2.6).

Таблица 2.6

Показатели рентабельности предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014год	2015год	2016 год	Изменения (+,-)	
				2015год	2016год
1.Рентабельность собственного капитала	4,2	4,9	48,5	+0,7	+43,6
2.Фондорентабельность	11,0	12,0	25	+1	+13
4.Рент-сть задействованного капитала	6,0	7,0	20,7	+1	+13,7
5.Общая рентабельность	92,5	102,9	137,9	+10,4	+35

По данным таблицы построим диаграмму динамики показателей рентабельности предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг. (рис. 2.27)

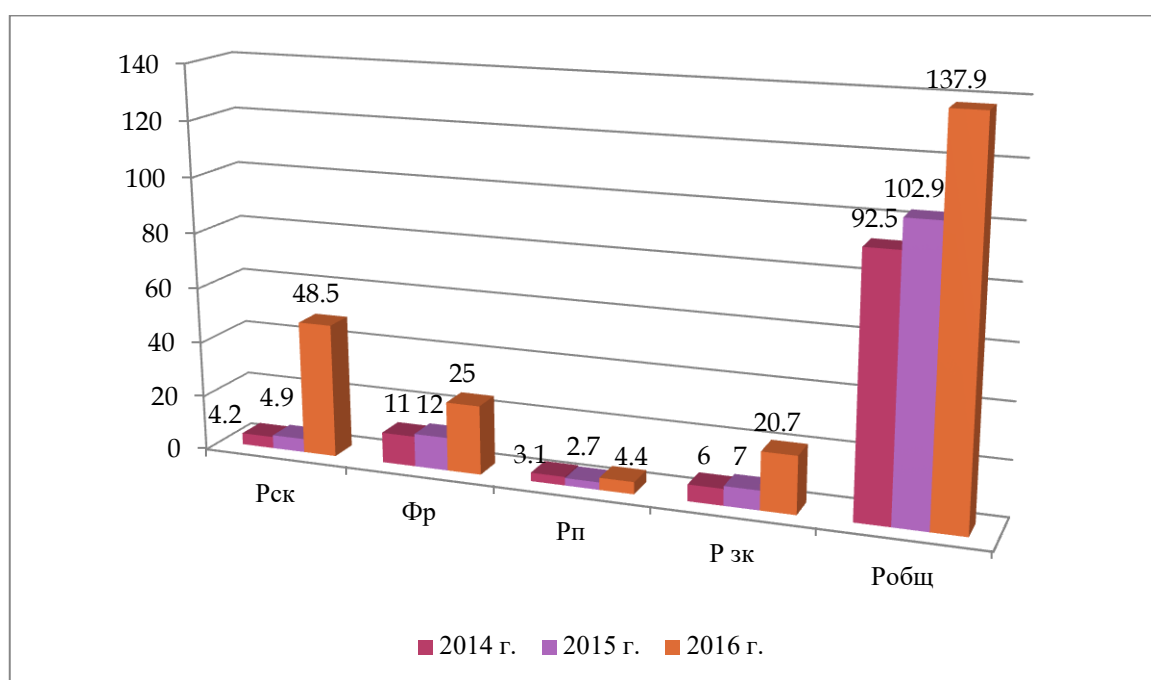


Рисунок 2.27 Динамика показателей рентабельности предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016 гг.

Рентабельность продаж 2015 года по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 0,4 пункта. На данное снижение оказали влияние такой фактор, увеличение выручки и прибыли (см. табл. 2.7)

Таблица 2.7

Факторный анализ рентабельности продаж и основной деятельности предприятия ООО «ТруКар» за 2014-2016гг.

Показатели	2014 год	2015 год	Отклонение	2016 год	Отклонение
Выручка, руб.	58237000	63502000	+5265000	68826000	+5324000
Прибыль от продаж, руб.	182100 0	174800 0	-73000	307400 0	+1326000
Рентабельность продаж, %	3,1	2,7	-0,4	4,4	+1,7
Итоговое отклонение	+1,3				
Себестоимость, тыс. руб.	40652000	46751000	+6099000	49232000	+2481000
Балансовая прибыль, руб.	17585000	16751000	-1107000	19594000	+2843000
Рентабельность основной деятельности, %	92,5	102,9	+10,4	137,9	+35,0
Итоговое отклонение	+45,4				

Как видно из таблицы динамика всех показателей рентабельности имеет тенденцию к увеличению, за исключением показателя рентабельности продаж в 2015 году (по сравнению с 2014 годом), но в 2016 году показатель увеличивается в 1,5 раза, что показывает на увеличения спроса. Это происходит за счет того, что увеличилась себестоимость реализованной продукции. Мы, видим, что себестоимость продолжает увеличиваться, но в 2016 году увеличивается и прибыль, и выручка. Это говорит о том, что увеличение себестоимости, происходящее за счет увеличения объема производства, влияет на увеличение выручки продаж предприятия. Такая тенденция роста говорит о росте эффективности использования собственного капитала, эффективном использовании основных фондов, об увеличении спроса на продукцию предприятия, о повышении эффективности используемых средств, вложенных в производство. Следовательно, можно говорить о прибыльности предприятия, однако есть не совсем сильные

стороны, на которые необходимо обратить внимание (рентабельность продаж, фондорентабельность).

Результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия оценивается с помощью показателей деловой активности, анализ которых проводился в предыдущем пункте, а также прибыльности и рентабельности.

Для общего анализа эффективности финансово-экономической деятельности предприятия ООО «ТруКар» построим таблицу всех показателей и коэффициентов.

Таблица 2.8

Показатели финансовой деятельности предприятия ООО «ТруКар»
за 2014-2016 гг.

Показатель	Нормативное значение	Начало 2014 года	Конец 2014 года	Конец 2015 года	Конец 2016 года	Отклонен. за анал. период
Коэффициенты ликвидности						
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,03	0,1	0,04	0,2	+0,17
Коэффициент срочной ликвидности	0,7-1,0; 1,5	0,76	0,96	1,2	1,3	+0,54
Коэффициент текущей ликвидности	2,0	0,9	1,1	1,4	1,6	+0,7
Коэффициент восстановления платежеспособности	>1	-	0,6	0,8	0,9	+0,3
Коэффициенты финансовой устойчивости						
Коэффициент автономии	>0,5	0,46	0,58	0,60	0,7	+0,24
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в части формирования оборотных активов	≥0,1	0,1	0,13	0,28	0,37	+0,27
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат	>0,6	0,58	0,83	2,17	1,85	+1,27

Продолжение таблицы 2.8

Показатель	Нормативное значение	Начало 2014 года	Конец 2014 года	Конец 2015 года	Конец 2016 года	Отклонен. за анал. период
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	0,1	0,11	0,26	0,24	+0,14
Коэффициент привлечения	0,5	1,0	0,6	0,5	0,2	-0,8
Коэффициент финансирования (оборотный коэффициенту привлечения)	≥1	0,91	1,7	2,02	4,79	+3,88
Коэффициенты деловой активности						
Коэффициент оборачиваемости активов	-	-	1,8	2,16	2,72	+0,92
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	-	-	4,64	5,11	6,77	+2,13
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОКЗ)	-	-	24,25	25,57	22,83	+1,42
Коэффициент оборачиваемости основных средств	-	-	3,5	4,5	5,7	+2,2
Показатели рентабельности (%)						
Рентабельность собственного капитала	-	-	4,2	4,9	48,5	+44,3
Фондорентабельность	-	-	11,0	12,0	25,0	+14,0
Рентабельность продаж	-	-	3,1	2,7	4,4	+1,3
Рентабельность задействованного капитала	-	-	6,0	7,0	20,7	+14,7
Общая рентабельность	-	-	92,5	102,9	137,9	
Длительность операционного цикла (в днях)	-	-	101,76	88,63	69,01	+32,75

Сделаем основные выводы по анализу финансовых результатов предприятия.

- Ликвидность предприятия ООО «ТруКар» является крайне недостаточной и рекомендуется привести её в соответствии с оптимальными значениями соответствующих показателей путем увеличения тех или иных статей оборотных активов, либо уменьшая статьи краткосрочных обязательств.

Состояние ликвидности предприятия свидетельствует о неудовлетворительной структуре баланса, а также о высоком финансовом риске, при котором предприятие не в состоянии своевременно оплачивать свои счета.

- Наблюдается нерациональное использование источников формирования активов, возможно замедление погашения дебиторской задолженности или ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков.

- Создается угроза финансовой устойчивости предприятия, так как коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности намного превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

- Показатель общей рентабельность ООО «ТруКар» имеет тенденцию к росту, следовательно в течение исследуемого периода финансово-хозяйственная деятельность предприятия была прибыльной, однако следует обратить внимание на увеличение показателей рентабельности продаж и повышение коэффициента фондорентабельность.

В целом, имущественное и финансовое положение ООО «ТруКар» не вызывает сомнений по поводу возможности повышения эффективности его деятельность. Для этого есть необходимые материальные ресурсы и управленческие резервы.

3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ И МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ООО «ТРУКАР» НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

3.1. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «ТРУКАР»

Управление любым объектом требует прежде всего знания его исходного состояния, сведений о том, как существовал и развивался объект в периоды, предшествовавшие настоящему. Лишь получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности объекта в прошлом, о сложившихся тенденциях в его функционировании и развитии, можно вырабатывать уверенные управленческие решения, бизнес-планы и программы развития объектов на будущие периоды. Высказанное положение относится к предприятиям, фирмам вне зависимости от их роли, масштаба, вида деятельности, формы собственности.

В условиях рыночной экономики особенно важно определять финансовую устойчивость предприятий, то есть состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие может свободно маневрировать денежными средствами, чтобы путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также произвести затраты по расширению и обновлению производственной базы.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных проблем в рыночной экономике. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организаций, к нехватке денежных средств для финансирования текущей или инвестиционной деятельности, к банкротству, а избыточная — будет препятствовать развитию, приводя к появлению излишних запасов и резервов, увеличивая сроки оборачиваемости капитала, сокращая прибыль.

Обосновать параметры такой устойчивости позволяет финансовый анализ. Такой анализ не только дает возможность судить о положении предприятия на данный момент, но и служит основой, необходимой предпосылкой выработки стратегических решений, определяющих перспективы развития фирмы.

Отметим также, что там, где наблюдается высокая культура управления предприятием, любой годовой и даже квартальный отчет о деятельности предприятия сопровождается финансовым анализом его деятельности.

Главная цель финансового анализа — получение нескольких основных, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Такая информация может быть получена в результате проведения комплексного анализа финансовых отчетов по научно обоснованной методике.

Результатом финансового анализа является оценка состояния предприятия, его имущества, активов и пассивов баланса, скорости оборота капитала, доходности используемых средств.

Анализ финансового положения предприятия позволяет отследить тенденции его развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит, таким образом, связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью⁸⁶.

Собственники анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности предприятия. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам. Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического

⁸⁶ Финансовый анализ предприятия-[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2013/02/01/zachem_komu_nuzhen_finansovyj_analiz.html

обоснования решения. Об интересе к финансовому анализу говорит тот факт, что в последние годы появилось много публикаций, посвященных финансовому анализу, активно осваивается зарубежный опыт финансового анализа и управления предприятиями, банками, страховыми организациями и т.д.

Для повышения финансовой устойчивости организации рекомендуется использовать заемные источники формирования запасов и других оборотных средств в виде долгосрочных и краткосрочных кредитов банков. Однако этот резерв повышения финансовой устойчивости может быть мобилизован лишь в отдаленном будущем при условии, что в ближайшее время предприятие повысит свою инвестиционную привлекательность за счет роста реального собственного капитала.

В целях выработки кредитной политики, предприятию рекомендуется просчитать эффективность различных вариантов привлечения заемных средств. В отдельных случаях предприятию целесообразно брать кредиты и при достаточности собственных средств, т.к. рентабельность собственного капитала повышается в результате того, что эффект от вложения средств может быть значительно выше, чем процентная ставка.

Принимая решение о привлечении заемных средств, предприятию целесообразно составить план их возврата, рассчитать за период кредита процентную ставку и определить суммы процентов по данному кредитному договору, а также источники их выплаты с учетом порядка и условий налогообложения прибыли.

Финансовому аналитику (экономисту) рекомендуется учитывать все возможные выгоды и затраты по привлечению финансовых ресурсов как через систему кредитования, так и через инструменты рынка ценных бумаг, а также разработать схему обеспечения их погашения с учетом всех возможных источников получения предприятием средств. Финансовому менеджеру рекомендуется:

- рассчитать потребность в заемных средствах (при ее отсутствии – возможную выгоду от их привлечения);
- правильно выбрать кредитную организацию (учитывая наличие лицензии, размер процентной ставки, способы ее расчета – сложным процентом или простым процентом, сроки погашения, формы выдачи и т.д.);
- составить план погашения заемных средств и расчет процентной суммы с учетом особенностей налогообложения прибыли.

Для подготовки рекомендаций по улучшению и стабилизации показателей финансовой устойчивости необходимо установить факторы, влияющие на них.

Степень финансовой устойчивости зависит от величины запасов, собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов.

В общем, устойчивость финансового состояния ООО «ТруКар» может быть восстановлена за счет ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, обоснованного снижения запасов (до норматива), пополнения собственных оборотных средств за счет внешних и внутренних источников. Недостаток собственных средств может быть временно восполнен кредиторской задолженностью, ссудами банков.

Важнейшим источником покрытия недостатка оборотных средств ООО «ТруКар» является ускорение их оборачиваемости. Основными факторами, влияющими на ускорение оборачиваемости оборотных средств являются:

- совершенствование организации и технологии строительного производства;
- внедрение и полное использование новой техники;
- улучшение материально-технического снабжения;
- применение более прогрессивных форм расчетов с заказчиками и поставщиками.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью в ООО «ТруКар» необходимо провести ряд мероприятий:

- установить контроль за состоянием расчетов с покупателями и заказчиками, особенно по отсроченным задолженностям, с целью снижения риска неуплаты одним или несколькими крупными заказчиками;
- расширить круг клиентов организации;
- использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате;
- оценить реальную стоимость существующей дебиторской задолженности;
- уменьшить дебиторскую задолженность на сумму бюджетных долгов;
- проводить контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- установить определенные условия кредитования дебиторов (например, в случае неуплаты в оговоренный срок покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого зависит от момента оплаты).

В качестве одного из эффективных способов сокращения дебиторской задолженности ООО «ТруКар» рекомендуется ее продажа специализированным факторинговым фирмам или факторинговому отделению банка.

Сущность факторинга состоит в том, что специальное агентство (фактор) и клиент заключают договор о продаже конкретной дебиторской задолженности. Затем предприятие извещает клиента о том, что фактор купил их долги. После этого фактор осуществляет платежи предприятию на основании договора, причем независимо от того, заплатил покупатель или нет.

Факторинг дает гарантию платежа, что благоприятным образом сказывается на финансовом положении предприятия. Полученные таким образом средства предприятие может использовать для погашения кредиторской задолженности.

Руководству предприятия ООО «ТруКар» следует обратить серьезное внимание на работу с должниками, вплоть до создания специального

подразделения, занимающегося этой проблемой. Ликвидация хотя бы трети дебиторской задолженности может закрыть все текущие потребности (весь дефицит) в оборотном капитале.

Стабилизирующий эффект может быть получен также за счет ликвидации излишних и малоиспользуемых основных фондов, прежде всего это касается пассивной их части. Это не только позволит ООО «ТруКар» высвободить денежные средства, но и повысить фондоотдачу основных фондов, что является фактором увеличения объемов производства, не требующим дополнительных капитальных вложений.

В течение анализируемого периода баланс ООО «ТруКар» нельзя назвать абсолютно ликвидным, что обусловлено особенностями деятельности организации. Долгосрочные обязательства отсутствуют, для осуществления деятельности организация берёт краткосрочные кредиты, используя их как для формирования запасов, так и для обновления основных средств, поэтому их величина значительна и превышает величину быстрореализуемых активов. Это и является причиной несоответствия баланса организации абсолютной ликвидности.

Для улучшения этого показателя следовало бы увеличивать величину быстро реализуемых активов и уменьшать долги.

Более детально платёжеспособность ООО «ТруКар» характеризуют относительные показатели ликвидности, для которых существуют определённые ограничения. Соблюдение этих ограничений является необходимым и обязательным для обеспечения устойчивости и эффективной работы организации.

Финансовое состояние предприятия во многом определяется эффективным использованием находящегося в его распоряжении имущества, в составе которого выделяют основной и оборотный капитал, а также состоянием расчетов предприятия со своими дебиторами и кредиторами.

Необходимость анализа использования основного капитала обусловлена управленческими целями и выработкой оптимальной политики управления процессом воспроизводства основного капитала.

В отношении состава активов ООО «ТруКар» рекомендуется увеличить долю оборотных средств за счет роста запасов и краткосрочной дебиторской задолженности. Увеличение этих составляющих в будущем будет являться залогом повышения платежеспособности и роста производственной и деловой активности организации.

Необходимо наращивать величину реального собственного капитала за счет распределения прибыли в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенных во внеоборотные активы. Это будет способствовать росту собственных оборотных средств и повышению финансовой устойчивости предприятия. Главным источником пополнения собственного капитала ООО «ТруКар» является прибыль, поэтому увеличение чистой прибыли – это резерв накопления реального собственного капитала.

В политике управления финансами предприятия важное значение имеет оценка деловой активности, прежде всего в части оборачиваемости средств. Поэтому руководству ООО «ТруКар» следует провести анализ деловой активности. Для более углубленного анализа рекомендуется проводить оценку деловой активности по показателям за относительно короткие периоды времени, чтобы более четко выявлять изменения. Рекомендуется сравнивать темпы роста балансовой прибыли, объемов реализаций и имущества, что позволяет выявлять различные изменения и делать соответствующие выводы. Можно рекомендовать проводить периодический факторный анализ себестоимости по элементам затрат в соотношении с динамикой прибыли и объемами реализации, проводить деление затрат на переменные и постоянные, и на этой основе регулярно оценивать критический объем продаж и запас финансовой прочности.

Необходимо в рамках проведения внутрипроизводственного анализа и управления деятельностью регулярно проводить факторный анализ по основным показателям деятельности, таким как: объемы реализации, прибыль, рентабельность. Это позволит выявлять действия факторов на проходящее изменения с тем, чтобы принять правильное решение по управлению предприятием.

Как известно, между статьями актива и пассива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. Источником финансирования долгосрочных активов, как правило, является собственный капитал и долгосрочные заемные средства. Не исключаются случаи формирования долгосрочных активов и за счет краткосрочных кредитов банка.

Стабильное финансовое состояние предприятия может поддерживаться за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д. Но это далеко не самый лучший вариант.

Устойчивость финансового состояния ООО «ТруКар» может быть повышена путем:

- ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота;
- обоснованного уменьшения запасов и затрат (до норматива);
- пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Для повышения показателей оборачиваемости средств ООО «ТруКар» можно использовать следующие пути:

- выпускать больше продукции, пользующейся спросом у потребителей. Для ООО «ТруКар» на сегодняшний день следует обратить внимание на строительство жилых комплексов;
- создать альтернативное производство. Например, освоить новое направление деятельности – риэлтерский бизнес, проектное строительство;

- недопускать формирование излишних производственных запасов на складах предприятия;

- организовать своевременную оплату за произведенную и реализованную продукцию (услуги). В современных рыночных условиях организовать немедленное поступление средств за реализуемую продукцию практически невозможно, но эти сроки можно сократить.

Среди способов повышения оборачиваемости оборотных средств ООО «ТруКар» можно выделить следующие:

- сокращение времени, в течение которого оборотные средства отвлечены, то есть находятся в обороте;

- сокращение среднегодовых остатков оборотных средств;

- снижение потребности предприятия в оборотных средствах;

- выпускать ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно продать, сокращая при этом выпуск продукции, не пользующейся текущим спросом. Это поможет избежать кризисов сбыта произведенной продукции;

- направление полученной предприятием прибыли на дополнение оборотных средств;

- рациональная организация производственных запасов (рациональное использование; ликвидация сверхнормативных запасов материалов; улучшение организации снабжения; улучшение работы складского хозяйства).

Экономическое значение экономии оборотных фондов в современных условиях выражается в следующем:

- снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды, дает возможность от данного количества ресурсов выработать большие объемы продукции;

- стремление к экономии материальных ресурсов побуждает предприятия к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов;

- экономия материальных ресурсов в значительной мере способствует снижению себестоимости промышленной продукции;

- существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие на финансовое состояние предприятия.

Экономическая эффективность улучшения использования и экономии оборотных фондов весьма велики, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Так, ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы, и таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Для того чтобы не повысить вероятность банкротства ООО «ТруКар» и тем самым улучшить его финансовое состояние необходимо:

- изменить политику расходования прибыли и использовать ее не только на потребление, но и создавать различные фонды (накопление).

- осуществить выпуск и размещение акций, лучше среди работников предприятия. Но в этом случае не стоит забывать об издержках связанных с их выпуском, и выплате будущих дивидендов акционерам.

Мы видим, что результаты проведенного анализа носят несколько противоречивый характер. Это связано, прежде всего, с недостатком представленных данных, а также с высокими темпами инфляции, безусловно, искажающими реальное состояние предприятия на текущий момент.

Решение финансовых проблем организации можно провести путем изменения системы управления предпринимательской деятельностью ООО «ТруКар».

3.2. Разработка модели управления эффективностью предпринимательской деятельности

Проблема повышения эффективности производства становится все более очевидной с объективными процессами глобализации экономических отношений.

В настоящее время назрела необходимость разработки и внедрения новой системы управленческих технологий, которая позволила бы повысить эффективность функционирования предпринимательских структур и повысить стоимость бизнеса. Возможности ускорения процесса совершенствования и повышения эффективности бизнеса зависят от состояния форм и методов организации процессов производства товаров и услуг, а также технических и технологических условий ведения бизнеса. В этой связи важнейшей задачей руководителей предпринимательских структур является определение стратегического направления развития своего бизнеса, что позволяет предвидеть необходимость оснащения каждой компании производительным оборудованием и использования новейших технологических процессов.

Принимая во внимание научные исследования по проблеме деловой активности, необходимо осуществлять управление эффективностью функционирования предприятия по следующим направлениям:

- 1) производство – решения по использованию имеющихся ресурсов для эффективной хозяйственной деятельности;
- 2) маркетинг – решения по эффективной деятельности при реализации производственной продукции с учетом рыночных потребностей и конкурентной среды;
- 3) финансирование – решения по оптимальному использованию источников финансирования производственной деятельности предприятия;

4) инвестирование – решения по выбору и совершению оптимальных вложений средств в три группы инноваций (технологические, трудовые и продуктовые) для получения доходов в будущем.

С учетом этих направлений нами предлагается следующая структурно-логическая схема системы управления эффективностью функционирования предприятия ООО «ТруКар», представленная на рисунке 3.1.

Модель системы управления включает в себя управляющую и управляемую подсистемы.

Управляющая подсистема включает в себя такие функции управления как планирование, организацию, учет, анализ и принятие управленческого решения.

Планирование – это ориентированный в будущее систематический процесс принятия решений, которое вырабатывается на основе целей, формулируемых вышестоящей организацией, и альтернатив, генерируемых на фазе «Анализ». В понятие «планирование» входит определение целей и путей их достижения. В экономике планирование деятельности предприятий осуществляется по таким важным направлениям как сбыт, финансы, производство и закупки. При этом все частные планы тесно взаимосвязаны между собой.

Организация управления – это совокупность приемов, методов, рационального сочетания методов и звеньев управленческой системы и ее взаимосвязь с управлением объектов и другими управляющими системами во времени и в пространстве.

Учет – составная часть управления экономическими процессами и объектами, сущность которого состоит в фиксации их состояния и параметров, сборе и накоплении сведений об экономических объектах и процессах, отражении этих сведений в учетных ведомостях. (гарант)

Система управления

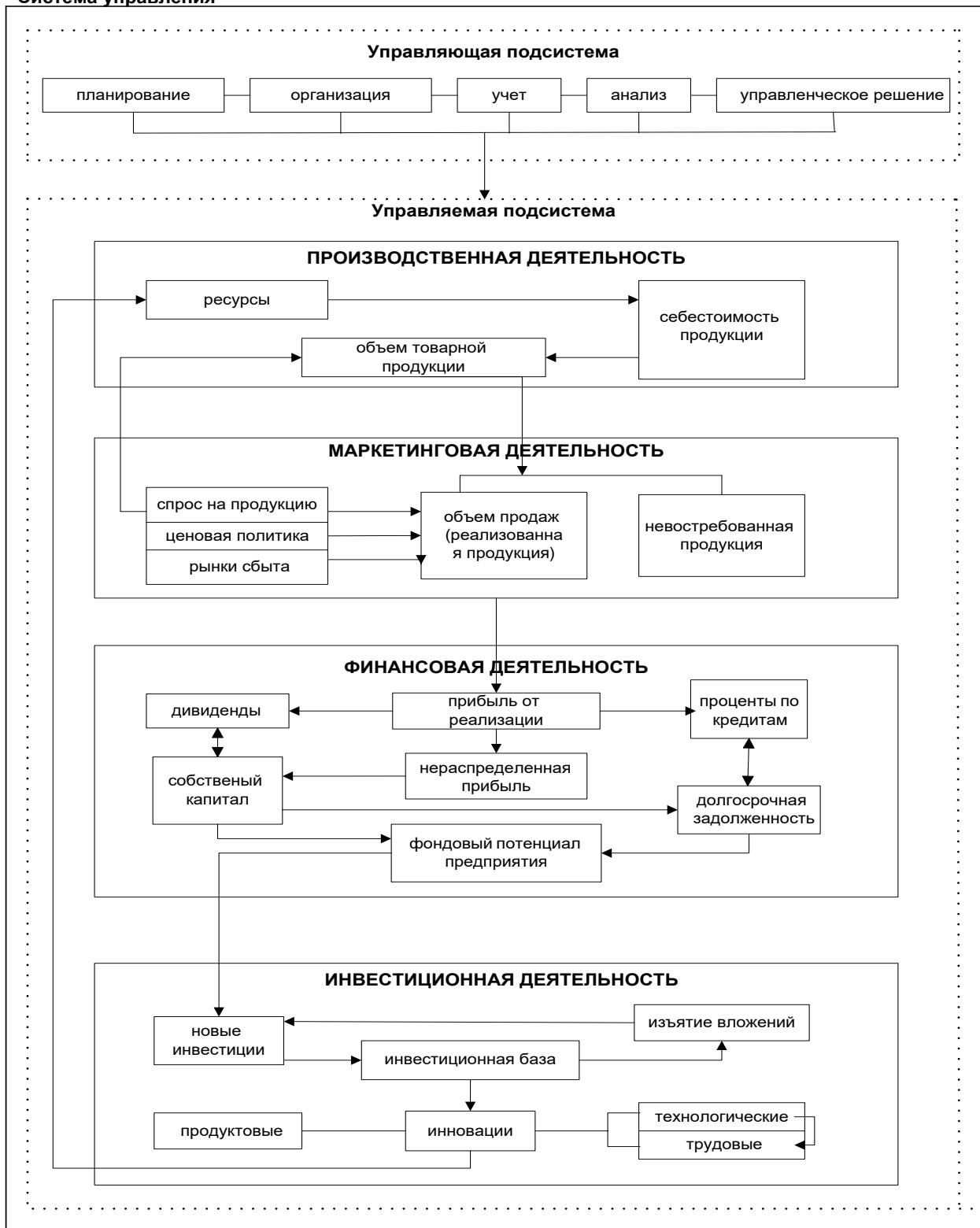


Рис.3.1. Модель системы управления эффективностью предпринимательской деятельностью ООО «ТруКар»

Анализ – функция управления, осуществляемая как на микро-, так и на макроуровне. Экономический анализ предполагает изучение хозяйственной деятельности Предприятий с целью повышения ее эффективности. Такой анализ осуществляется на разных ступенях управления: внутри предприятия, по предприятию в целом, по объединению предприятий. Для осуществления комплексности анализа и сводимости его результатов разрабатывается единая система взаимосвязанных аналитических показателей, основанная на всех видах экономической информации: плановой, нормативной, технико-производственной, оперативной, бухгалтерской, статистической. С помощью показателей определяется влияние факторов научно-технического прогресса, организации труда, производства и управления, финансов, кредита и расчетов на эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации.

Принятие управленческого решения – выбор, который должен сделать руководитель в процессе осуществления им функций управления и решения конкретных организационных задач. Организационное решение призвано обеспечить продвижение к поставленным перед организацией ориентирам, целям. Поэтому наиболее эффективным организационным решением явится выбор, который будет реализован и внесет наибольший вклад в достижение конечной цели.

Управляемая подсистема представляет собой четыре взаимосвязанных блока, такие как: производственная деятельность, маркетинговая деятельность, финансовая и инвестиционная.

Производственная деятельность— совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг (ст. 209 ТК РФ)⁸⁷.

⁸⁷ Трудовой кодекс Российской Федерации (ст.209). -[Электронный ресурс]- КонсультантПлюс.- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>

Цели и задачи производственной деятельности - это те конечные рубежи, к достижению которых направлена деятельность коллектива предприятия.

Так как в цехах организуется коллективная деятельность работающих, каждая поставленная цель является групповой. В связи с этим важно, чтобы цель была известна каждому работающему в такой форме, которая позволяет проверить ее достижение и тем самым измерять результативность и эффективность работы коллектива.

Задачи каждого производственного подразделения могут быть различными, но основная управленческая роль остается одной и той же для каждого из них: безубыточное выполнение заданной производственной программы выпуска продукции и достижение при этом минимальных затрат материалов, труда, времени и денежных средств.

Маркетинговая деятельность – это комплекс мероприятий в области исследований торгово-сбытовой деятельности предприятия по изучению всех факторов, оказывающих влияние на процесс производства и продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю.

Цели маркетинговой деятельности: максимально высокое потребление, достижение максимальной потребительской удовлетворенности, предоставление максимально широкого выбора, максимальное повышение качества жизни.

Эти цели решает маркетинговый цикл, который включает: маркетинговые исследования, маркетинговый синтез, стратегическое планирование, оперативное планирование и реализацию планов, контроль и информационное обеспечение.

Задачи маркетинговой деятельности:

1. Исследование, анализ и оценка нужд реальных и потенциальных потребителей продукции фирмы в областях, интересующих фирму.
2. Маркетинговое обеспечение разработки новых товаров и услуг фирмы.

3. Анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых оперирует или будет оперировать фирма, включая исследование деятельности конкурентов.

4. Формирование ассортиментной политики фирмы.

5. Разработка ценовой политики фирмы.

6. Участие в формировании стратегии и тактики рыночного поведения фирмы, включая разработку ценовой политики.

7. Сбыт продукции и услуг фирмы.

8. Коммуникации маркетинга.

9. Сервисное обслуживание.

Финансовая деятельность - это организация финансовых отношений, возникающих в процессе работы у предприятия с другими юридическими и физическими лицами. Финансовые отношения - это часть денежных отношений, порождаемая движением денежных средств и сопровождающаяся формированием и использованием фондов денежных средств.

Финансовая деятельность предприятия имеет целью формирование первоначального капитала и последующее обеспечение обоснованных пропорций при формировании и использовании доходов и финансовых ресурсов, а также создание условий для выполнения обязательств перед государством, покупателями и поставщиками. Частью финансовой деятельности является экономическое воздействие на партнеров, гарантирующее выполнение ими договорных обязательств перед предприятием.

Принятие обоснованных финансовых решений возможно только при условии полноты и точности учета и отчетности по финансовым показателям.

Основной целью финансовой деятельности является обеспечение нормального кругооборота средств как условия бесперебойной деятельности, осуществления всех необходимых расходов и платежей и получения

прибыли, а затем и денежных средств. Выявление причин нарушения нормального кругооборота позволяет принимать решения по методам их устранения.

Нормальная финансовая работа обеспечивает превышение денежных доходов над денежными расходами, осуществление необходимых инвестиций, возможность формирования резервов на компенсацию ущерба или убытка при возникновении рискованных ситуаций. Практически риски возникают при осуществлении предприятием всех видов деятельности.

При нормальной финансовой деятельности выручка от продаж - основной источник возмещения затрат на производство продукции и формирования фондов денежных средств. Своевременное и полное поступление выручки от продаж обеспечивает бесперебойность процесса деятельности предприятия, непрерывность кругооборота средств. Поступление выручки от продаж свидетельствует о завершении кругооборота средств. До ее поступления издержки производства и обращения финансируются за счет источников формирования оборотных активов. Результат кругооборота вложенных в деятельность средств - возмещение затрат и создание собственных источников финансирования в форме амортизации и прибыли.

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта⁸⁸.

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и определяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия, вышедшие вперед в конкурентной борьбе и в наибольшей степени удовлетворяющие спрос на те или иные товары и услуги.

⁸⁸ Халтурина Д.А., Коротаев А.В. Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие.- М.: Либроком, 2010г. 296 с.

Полученный доход частично вновь накапливается и увеличивается, происходит дальнейшее расширение производства, что приводит к процветанию предприятия.

Этот процесс повторяется непрерывно.

Таким образом, инвестиции сами обуславливают рост расширенного воспроизводства, образуя за счет дохода в результате эффективного распределения.

При этом чем эффективнее инвестиции, тем больше рост дохода, тем значительнее абсолютные размеры накопления денежных средств, которые могут быть вновь вложены в производство.

При достаточно высокой эффективности инвестиций прирост дохода может обеспечить повышение доли накопления при полном росте потребления.

Хотя очевидно, что производственные инвестиции непосредственно определяют увеличение производственных мощностей и выпуска продукции, было бы неправильно связывать рост дохода только с ними.

Инвестиции в сферу нематериального производства оказывают значительное воздействие на этот рост, причем значение их в дальнейшем наращивании экономического потенциала возрастает.

Необходимо уточнить роль и значение в воспроизводственном процессе таких категорий, как капитальные вложения и капитальное строительство, т. к. на строительный сектор экономики приходится большая доля инвестиционной деятельности.

Привлечение инвестиций является одним из наиболее важных средств устранения инвестиционного «голода» на предприятии. Важным шагом в этой области стало осуществление страхования от некоммерческих рисков.

Результаты проведенного анализа финансового состояния ООО «ТруКар» носят несколько противоречивый характер, поэтому для повышения эффективности деятельности предприятия целесообразно разработать финансовую стратегию развития.

Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Он охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Теория финансовой стратегии исследует объективные закономерности рыночных условий хозяйствования, разрабатывает способы и формы выживания в новых условиях подготовки и ведения стратегических финансовых операций.

Основными задачами финансовой стратегии ООО «ТруКар» являются:

- исследование характера и закономерностей формирования финансов в рыночных условиях хозяйствования;
- разработка условий подготовки возможных вариантов формирования финансовых ресурсов и действий финансового руководства в случае неустойчивого или кризисного состояния предприятия;
- определение финансовых взаимоотношений с поставщиками и покупателями, бюджетами всех уровней, банками и так далее;
- выявление резервов и мобилизация ресурсов для наиболее рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств;
- обеспечение финансовыми ресурсами, необходимыми для производственно-хозяйственной деятельности;
- обеспечение эффективного вложения временно свободных денежных средств с целью получения максимальной прибыли;
- определение способов проведения успешной финансовой стратегии и использования новых видов продукции и всесторонней подготовки кадров к работе в рыночных условиях, организационного и технического уровня;
- изучение финансовых стратегических взглядов и возможностей вероятных конкурентов.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии уделяется полноте выявления денежных доходов, мобилизации внутренних ресурсов,

максимальному снижению себестоимости продукции, правильному распределению и использованию прибыли, определению потребности в оборотных средствах, рациональному использованию капитала. Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных (непредвиденных) обстоятельств. Она должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться. Контроль за реализацией финансовой стратегии помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления.

В качестве рекомендуемых мероприятий, возникающих при последовательном анализе финансового состояния ООО «ТруКар», можно выделить:

- аккуратное использование внешних источников финансирования, что проявляется в первоначальном наращивании собственного капитала;
- снижение основных затратных статей себестоимости (выбору более дешевых поставщиков, сокращению транспортных затрат, оптимизации форм оплаты труда).

Систематическое снижение издержек – основное средство повышения прибыльности функционирования фирмы. В условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением, как это было при административно-командной системе, исследование проблем уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области – один из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах национальной экономики:

- использование новых технологий;
- совершенствование организации производства и труда;
- государственное регулирование экономических процессов.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы ООО «ТруКар» и укрепление его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, то предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организаций их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Повышение эффективности использования основных фондов ООО «ТруКар» может быть достигнуто следующими способами:

- своевременный ввод в эксплуатацию новых основных фондов и производственных мощностей, быстрое их освоение. Это позволяет быстрее получить нужную продукцию с технически более совершенных основных фондов, ускорить их оборот и тем самым замедлить наступление морального износа основных фондов предприятий, повысить эффективность общественного производства в целом;

- улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей промышленных предприятий, в том числе вновь введенных в эксплуатацию, что может быть достигнуто благодаря:

- а) повышению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов (техническое перевооружение, повышение темпов обновления);

- б) повышению экстенсивности их нагрузки (увеличение времени работы оборудования в календарный период, увеличение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования).

- своевременный монтаж неустановленного оборудования, а также ввод в действие всего установленного оборудования за исключением части, находящейся в плановом резерве и ремонте.

- совершенствования организации производства путем сокращения времени внутрисменных простоев оборудования; обеспечение непрерывно-поточного графика работы.

- повышение квалификации, мастерства персонала, обслуживающего оборудование.

- совершенствование системы морального и материального стимулирования персонала предприятия.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности ООО «ТруКар». Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Финансовая деятельность, как составная часть хозяйственной деятельности, направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главным образом ООО «ТруКар» следует решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного производства. Необходим систематический контроль за выполнением планов реализации работ и получением прибыли. Для этого следует:

- определить влияние как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- наиболее лучше выявить резервы увеличения объема реализации

работ и суммы прибыли;

- оценить работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации работ, прибыли и рентабельности;

- разработать необходимые мероприятия по использованию выявленных резервов.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, ООО «ТруКар» нужно хорошо знать, как правильно управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.

Необходимо своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособность.

На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями коммерческой и финансовой деятельности ООО «ТруКар» необходимо:

- дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия;

- прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;

- разработать конкретные мероприятия, направленные на более

эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Анализом финансового состояния должны заниматься не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и банки для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д.

Как и у любой другой фирмы, в ООО «ТруКар» наблюдаются стадии подъема и спада. Если наступает момент финансового роста фирмы, то никто не задумывается о том, что необходимы какие - либо изменения в сторону совершенствования деятельности предприятия. Однако в периоды финансовой нестабильности приходится принимать серьезные и срочные меры по стабилизации экономического положения.

Недостатком в деятельности ООО «ТруКар» является нечеткое распределение должностных полномочий между сотрудниками. На них ложится не только та работа, которая непосредственно входит в область их компетенции, но и очень много дел, которыми они не должны заниматься. Это мешает им эффективно выполнять свои непосредственные обязанности. Исходя из этого, необходимо четко определить должностные функции для каждого работника непосредственно в соответствии и в рамках их занимаемой должности.

Также хотелось бы больше средств и внимания уделить рекламной деятельности ООО «ТруКар». Рекламные объявления не даны на телевидении, радио, газетах, не размещены на рекламных щитах, проспектах, буклетах. Необходимо активно осуществлять рекламную деятельность компании, постоянно заявлять о себе, чтобы привлечь потенциальных клиентов.

Эти меры позволят повысить прибыльность работы ООО «ТруКар».

Правильная организация рекомендуемых мной процессов позволит ООО «ТруКар» увеличить товарооборот, увеличить оборот денежных средств, что

приведет к повышению уровня собственных денежных средств, что в свою очередь снизит потребность в кредитах и заемных средствах, повысит ликвидность баланса.

В соответствии с выбранной стратегией поведения предприятия на рынке ООО «ТруКар» рекомендуется изменить организационно-управленческую структуру предприятия с учетом следующих принципов:

- обеспечение гибкого реагирования на изменения рынка;
- обеспечение оптимального уровня децентрализации управленческих решений;
- закрепление за каким-либо структурным подразделением предприятия выполнение конкретной функции, осуществляемой предприятием, причем дублирование выполнения одних и тех же функций указанными предприятиями недопустимо;
- персонафикация ответственности за организацию и выполнение каждой функции, осуществляемой предприятием.

Указанные изменения предлагается закрепить в штатном расписании и положениях о структурных подразделениях предприятия.

В связи с необходимостью проведения анализа положения предприятия на рынке, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления предприятием, а также для выявления ключевых внутренних и внешних проблем предприятия и оптимальных путей их решения в ООО «ТруКар» целесообразно провести следующие основные мероприятия:

- создание на предприятия финансового отдела;
- проведение анализа финансового состояния предприятия и эффективности финансового управления; анализа выручки от реализации продукции, прибыли (в том числе внереализационных прибылей и убытков), рентабельности; роста платы труда и выручки от реализации запасов, анализа кредиторской и дебиторской задолженности
- проведение реструктуризации для повышения эффективности существующей организационной структуры предприятия и ее соответствия

направлениям деятельности предприятия с выявлением нарушений взаимодействия между структурными подразделениями.

Выработка стратегии развития предприятия позволит ООО «ТруКар»:

- обеспечить эффективное распределение и использование всех ресурсов предприятия (финансовых, материальных, трудовых) и на этой основе – устойчивое положение на рынке;
- перейти от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы) к управлению на основе анализа и прогнозов.
- в соответствии с приведенным анализом, необходимо обратить внимание на развитие взаимоувязанной системы, состоящей из:
 - снабженческо-сбытовой политики (выбор маркетинговой стратегии и тактики на всем протяжении от поступления продукции до ее продажи, мониторинг оперативной информации о рынке, переход на прямые поставки продукции, создание сбытовой сети);
 - финансовой политики (анализ денежных потоков, выбор стратегии привлечения внешних ресурсов (кредиты), управление дебиторской и кредиторской задолженностью, разработка учетной и налоговой политики контроль и управление затратами);
 - кредитной политики (определение общего объема и функционирования привлечения заемных средств); определяются возможные источники привлечения средства, кредитных ресурсов и гарантий;
 - кадровой политики (формирование идеологии и принципов кадровой работы, планирование, привлечение, отбор и высвобождение работников, организация работ и руководство кадрами, повышение квалификации и подготовка работников предприятия, внедрение системы стимулирования их деятельности, развития социального партнерства). Так как объем работ зависит от поступления заказов, то спрогнозировать необходимый численный состав рабочих достаточно трудно, поэтому организация использует определенную численность сотрудников, а по мере

необходимости привлекает дополнительную рабочую силу, чтобы избежать непроизводительных простоев рабочего персонала. Недостатком так же является и то, что предприятие не выделяет средств на дальнейшее образование и повышение квалификации сотрудников. Давно известно, что самые эффективные вложения – вложения в человеческий капитал. Это позволит фирме повысить эффективность деятельности; а в совокупности с расширением сферы деятельности многократно увеличить прибыльность.

Наряду с этим предлагается разработать меры по обеспечению прозрачности финансового состояния предприятия (на основе совершенствования управленческого учета, перехода на международные стандарты бухгалтерского учета), а также меры по обеспечению контроля за финансовыми потоками.

Одним из подходов решения поставленных задач по качественному управлению финансами и организации в целом для ООО «ТруКар», является переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Результаты деятельности любого предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (в первую очередь кредиторов) так и внутренних (руководителей предприятия, работников административно-управленческих структурных подразделений).

Необходимо на предприятии ввести должность финансового аналитика, поскольку увеличивается функции контроля, связанные непосредственно с анализом финансово-хозяйственной деятельности предприятия, т.к. именно он является той базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия. На основе данных итогового анализа финансово-экономического состояния осуществляется выработка почти всех направлений финансовой политики предприятия, и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики,

достоверности бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение в области финансовой политики.

Сложность сегодняшней ситуации состоит в том, что на многих предприятиях работники бухгалтерской службы не владеют методами финансового анализа, а специалисты, ими владеющие, включая руководство, как правило, не умеют читать документы аналитического и синтетического бухгалтерского учета.

В связи с этим ООО «ТруКар» следует выделить службу или одного исполнителя, занимающегося анализом финансово-экономического состояния, основными обязанностями которого будут:

- разработка входных (за исключением тех, которые в настоящее время уже используются в бухгалтерском учете) и выходных форм документов с показателями. Бухгалтерии следует заполнять эти формы с той периодичностью, которая наиболее целесообразна для поддержки работы финансовой службы предприятия;

- периодическое (ежеквартальное, ежемесячное, ежегодное) составление пояснительных записок к выходным формам с расчетными показателями с подробным анализом отклонений (от плановых, среднеотраслевых показателей, показателей предыдущего года, предприятий-конкурентов и т.д.) с выдачей рекомендаций по устранению недостатков.

Хотя система управления финансами ориентирована на решение краткосрочных и текущих задач, решаемых предприятием, разработка стратегии его развития позволяет не только определить ориентиры этого развития, но и добиться понимания общности задач работниками различных служб предприятия; устранить ограничения на взаимодействие между ними, особенно по вопросам решения ключевых проблем; стимулировать информационный обмен между структурными подразделениями предприятия.

На основании проведенного анализа деятельности ООО «ТруКар» можно сделать общий вывод о том, что тенденция развития данного предприятия

имеет положительную направленность.

3.3. Разработка методических подходов оценки устойчивости развития предприятия

Важное значение при разработке методических подходов оценки устойчивости развития имеет сбалансированность всех участников на макро- и микроуровне. Речь при этом идет о достижении компромисса с позиций взаимосвязанных сторон. Для этого предлагается использование логической схемы построения и реализации программы по устойчивому развитию предприятия.

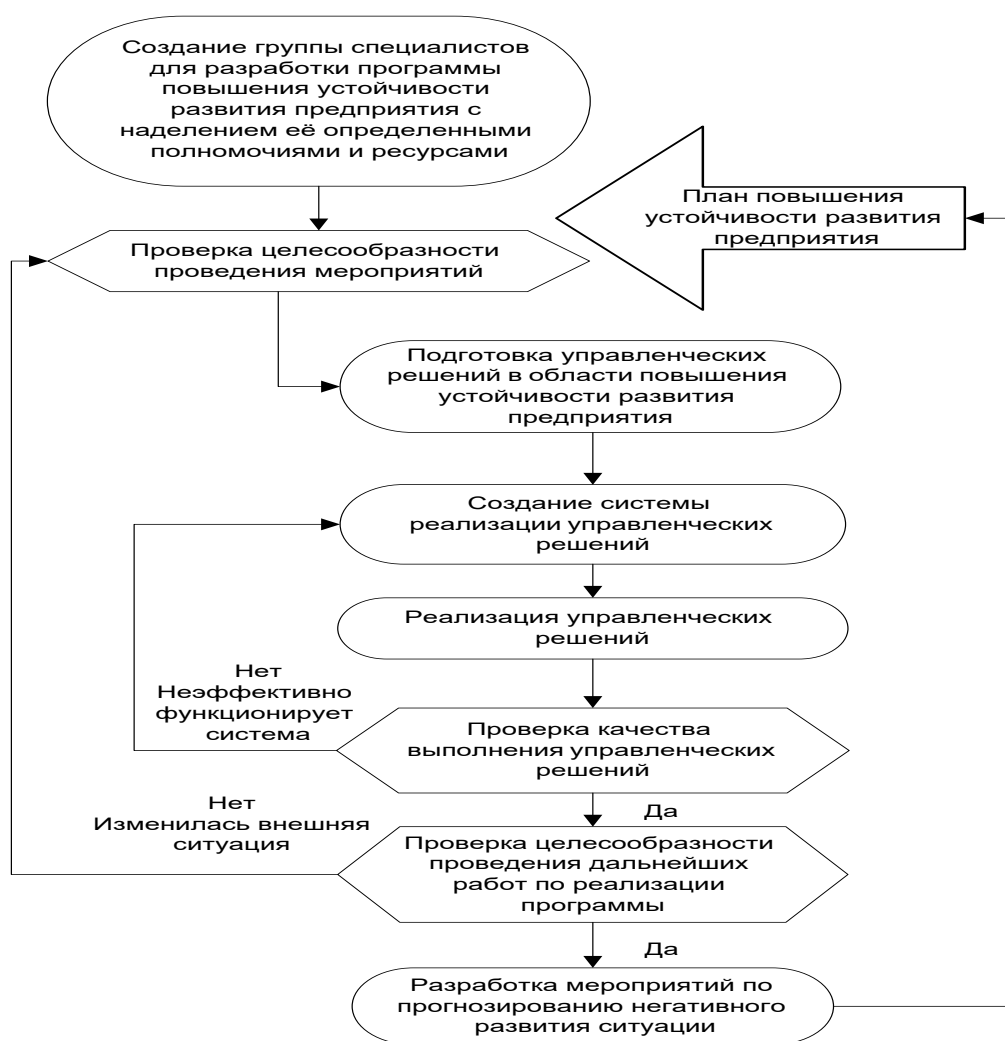


Рис.3.2. Блок-схема программы по устойчивому развитию предприятия

Общая последовательность формирования и реализации программы состоит из 8 блоков (5 аналитических и 3 логических) (рис.3.2.).

Блок 1. На этом этапе создается рабочая группа специалистов по формированию программы устойчивого развития. Группа может быть выделена в отдельную структурную единицу или иметь статус консультирующего органа.

Специалисты должны владеть знаниями в области планирования, прогнозирования, проведения анализа финансово-экономической деятельности и т.д. Они также должны разбираться в специфике работы предприятия, в региональной и отраслевой инфраструктуре, проблемах управления финансами, персоналом, технологиями, информационными потоками. На этом этапе специалисты группы выясняют цели и задачи стоящие перед организацией, на основании рекомендаций руководства предприятием составляют график иерархии решения вопросов, возникающих в ходе организационно-хозяйственной деятельности предприятия. Это своего рода интервалы варьирования мероприятий, которые в дальнейшем будут разобраны и реализованы специалистами группы.

На данном этапе проводится ревизия прежней миссии с точки зрения возможности её использования в целях повышения устойчивости предприятия, обосновываются цели развития.

После формулировки цели намечается структура подцелей и критериев их достижения в зависимости от достигнутого и планируемого уровня устойчивости развития предприятия. Этап формирования целей наиболее сложен и важен для организаций, так как он является поворотным моментом в деятельности таких организаций. Он может привести либо к принципиальному пересмотру основ деятельности и развитию предприятия, либо к банкротству.

Блок 2. Данный блок является логическим. На этом этапе предполагается проверка целесообразности проведения мероприятий. Речь идет о

проведении анализа внешней и внутренней ситуации, которая может выступать в качестве инициатора развития кризисных процессов непосредственно в организации и снижения уровня ее устойчивости.

При нецелесообразности происходит возвращение к исходной ситуации – планированию мероприятий.

Блок 3. На этом этапе проводится подготовка управленческих решений по выводу хозяйствующего субъекта из кризисной ситуации. Подготовка решений проводится несколькими этапами, основными из которых являются: сбор информации о ситуации на предприятии, оценка уровня устойчивости развития, анализ сильных и слабых сторон предприятия, определение целесообразности и возможности повышения уровня устойчивости, исходя из имеющегося потенциала и ресурсов, определение необходимых ресурсов, проверка возможности достижения поставленных целей. На этом этапе совершается значительная аналитическая работа, позволяющая в дальнейшем использовать полученную информацию для выбора наиболее приемлемых и разработки действенных управленческих решений, способствующих самостоятельной стабилизации процесса жизнедеятельности системы.

Для описания обстановки, комплексной оценки состояния предприятия и его особенностей используются следующие классические методы:

- анализ сильных и слабых сторон организации, благоприятных возможностей и угроз (SWOT-анализ);
- оценка рыночного потенциала (спрос, платежеспособный спрос, цены, покупатели, поставщики, конкуренты, стратегические партнеры и т.д.);
- оценка производственных возможностей: состояние оборудования, уровень качества, потенциал технологий, гибкость по ассортименту, по объемам производства и т.д.;
- оценка человеческих ресурсов: численность, укомплектованность, квалификация специалистов и менеджеров, наличие команды, корпоративного духа, отношение к изменениям, желание активно работать и учиться и т.д.;

- оценка предпринимательской активности и инициативности;
- оценка материальных ресурсов;
- оценка финансового состояния и финансовых ресурсов;
- оценка уровня устойчивости развития предприятия.

Кроме этого на данном этапе необходимо оценить емкость регионального рынка строительного производства и активность предпринимательских структур действующих на данном рынке, а так же потенциальные риски, возникающие в ходе реализации стратегии развития.

Блок 4. На этом этапе создается система реализации управленческих решений, сформулированных в программе развития предприятия. При этом группой специалистов, подготовившей эти решения, определяются конкретные их исполнители.

Формирование команды, которая будет реализовывать разработанную стратегию является наиболее важным моментом.

Исполнитель должен располагать необходимыми и достаточными ресурсами для выполнения управленческого решения, а также по своей квалификации он должен соответствовать уровню и сложности поставленных перед ним задач. В противном случае выполнение намеченных мероприятий пойдет по иной схеме, отличной от запланированной, а то и станет невозможным.

Блок 5. На этом этапе осуществляется реализация управленческих решений. Под реализацией подразумеваются конкретные мероприятия намеченной программы, выполнение которых в четко определенной последовательности, позволит достигнуть целей, поставленных на этапе 1.

Блок 6. Данный блок является логическим. На этом этапе производится проверка качества выполнения управленческих решений, заключающаяся в анализе показателей хозяйственной деятельности микросистемы, на которые было направлено воздействие.

Со стороны руководства на этапе реализации программы необходимо регулярно анализировать ход её выполнения с выделением нереализованных

в намеченные сроки и не обеспечивших ожидаемых экономических эффектов. По каждому случаю определяются причины и устанавливаются необходимые меры, позволяющие компенсировать или предотвратить отрицательные воздействия внутренней и внешней среды.

В случае, когда исполнение решения не привело к каким-либо изменениям (положительным или отрицательным), рассматриваются причины, по которым не выполнены решения или получены результаты, отличные от запланированных. После определения причин неудовлетворительного исполнения управленческого решения подготавливается новое, с учетом полученных результатов уже проведенных мероприятий по повышению устойчивости развития предприятия.

Если выполнение управленческого решения дало свои положительные результаты и в работе хозяйствующего субъекта наметились тенденции к улучшению показателей хозяйственной деятельности, но не в том объеме, который необходим, вносятся изменения в систему реализации управленческих решений.

Если качество выполнения управленческого решения удовлетворительно и получены необходимые результаты, т.е. в хозяйственной деятельности произошли изменения к лучшему, то на следующем этапе производится проверка целесообразности проведения дальнейших работ по реализации этой программы.

Блок 7. Данный блок является логическим. На этом этапе проводится проверка целесообразности проведения дальнейших работ по реализации программы по повышению устойчивости развития предприятия. Она состоит в определении стадии выполнения программы с точки зрения оценки эффективности использования ресурсов, выделенных на её реализацию, а также нового уровня устойчивости развития предприятия. На этом этапе возможно выявление неточностей в расчетах разработанной программы. Для этого принимаются во внимание полученные эффекты от реализации мероприятий программы по сравнению с планируемыми, а также

оцениваются и сравниваются ресурсно-занятые потоки, необходимые для её реализации.

Блок 8. На этом этапе проводится разработка мероприятий по прогнозированию развития возможных негативных кризисных для организации ситуаций. Прогнозирование является неотъемлемой частью программы. Оно позволяет хозяйствующему субъекту если не избежать кризисной ситуации, то подготовиться к ней и минимизировать её последствия. Если в результате мониторинга устойчивости развития предприятия получены слабые сигналы о возможном усилении воздействия на результативность производства новых, не учитываемых ранее фактов, то возникает необходимость в корректировке программы.

Как видно из содержания каждого из этапов предлагаемой последовательности, предприятие может использовать разработанную программу повышения устойчивости развития, отвечающей интересам, как самой организации, так и непосредственного окружения.

3.4. Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий

Повышение эффективности деятельности ООО «ТруКар» является одной из актуальных проблем, успешное решение которой дает возможности для дальнейшего развития и успешной деятельности предприятия.

Собственно «эффект» (от лат. effectus) – это действенность, результативность, производительность. Эффект – абсолютная величина каких-либо целенаправленных изменений в системе.

Эффективность – степень реализации целей организации при минимальных, но необходимых затратах. Это отношение результата деятельности организации к затратам на ее качественное достижение.

Однако как бы не был важен эффект, сам по себе он недостаточно характеризует деятельность предприятия, так как не показывает, ценой каких

затрат он получен. Один и тот же эффект может быть получен разными способами, с разным уровнем использования ресурсов (затрат) и, наоборот, одинаковые затраты могут дать разный эффект. Поэтому необходимо сравнивать достигнутый эффект с теми затратами (ресурсами), с помощью которых он получен.

Как известно, капитал находится в постоянном движении, переходя из одной стадии кругооборота в другую. На первой стадии ООО «ТруКар» приобретает необходимые ему основные фонды, производственные запасы, на второй – средства в форме запасов поступают в производство, а часть используется на оплату труда работников, выплату налогов, различных платежей и другие расходы. Заканчивается эта стадия выпуском готовой продукции. На третьей стадии готовая продукция реализуется и на счет предприятия поступают денежные средства. Деловая активность предприятия проявляется в скорости оборота его капитала. Чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше продукции получит и реализует предприятие при одной и той же сумме капитала. Ускорение оборачиваемости капитала свидетельствует о более интенсивном его использовании и о росте деловой активности предприятия. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, что является признаком спада деловой активности, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение финансового состояния, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции (стоимости услуг) без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит увеличение суммы прибыли, так как обычно к исходной денежной форме он возвращается с приращением.

Из сказанного следует, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к максимальной его отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на один рубль капитала. Это достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасходов, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, то есть с прибылью.

Поскольку оборачиваемость капитала тесно связана с его отдачей и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность, в процессе анализа необходимо более детально изучить показатели оборачиваемости капитала и установить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление или ускорение движения средств.

Скорость оборачиваемости капитала характеризуется следующими показателями:

коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$)⁸⁹:

$$K_{об} = \frac{В}{C_{ск}}, \quad (4.1)$$

где В – выручка от реализации продукции, работ и услуг,

$C_{ск}$ – среднегодовая стоимость капитала или его части.

Продолжительность одного оборота ($П_{об}$)⁹⁰:

$$П_{об} = \frac{Д}{K_{об}} \quad (4.2)$$

или

$$П_{об} = \frac{C_{ск} * Д}{В}, \quad (4.3)$$

где Д – количество календарных дней в анализируемом периоде (год – 360 дней, квартал – 90, месяц – 30 дней)

⁸⁹ Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – М.: Проспект. – 2012.-780с.-с.348

⁹⁰ Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – М.: Проспект. – 2012.-780с.-с.349

Средние остатки всего капитала и отдельных видов оборотных средств рассчитывают по средней хронологической: $\frac{1}{2}$ суммы на начало периода плюс остатки на начало каждого месяца плюс $\frac{1}{2}$ остатка на конец периода и результат делим на количество месяцев в отчетном периоде. Необходимая информация для расчета показателей оборачиваемости имеется в бухгалтерском балансе и отчете о реализации продукции.

Анализ продолжительности оборота капитала представлен в таблице 4.1.

Таблица 4.1

Анализ продолжительности оборота капитала

Показатель	2014	2015	2016	Изменение +/- (2016 – 2014)
1	2	3	4	5
1. Выручка (нетто) от реализации продукции, руб.	58237000	63502000	68826000	+10559000
2. Среднегодовая стоимость операционного капитала, руб.	29138000	29598000	21026000	-8112000
3. В том числе оборотного капитала	1408000	16396000	9762000	+8354000
4. Удельный вес оборотных активов в общей сумме операционного капитала (ст.3/ст.2)	0,05	0,55	0,46	+0,41
5. Коэффициент оборачиваемости операционного капитала (ст.1/ст.2)	2,00	2,15	3,27	+1,27
6. В том числе оборотного (ст.1/ст.3)	41,36	3,87	7,05	-34,31
7. Продолжительность оборота операционного капитала, дни(360/ст.5)	180,00	167,44	110,09	-69,91
8. В том числе оборотного (360/ст.6)	8,70	93,02	51,06	+42,36

На анализируемом предприятии, исходя из данных таблицы 4.1, продолжительность оборота операционного капитала уменьшилась на 69,91 дней, а коэффициент оборачиваемости соответственно увеличился на 1,27 пункта.

Общая оборачиваемость оборотного капитала представляет собой сумму частных показателей оборачиваемости отдельных видов текущих активов. Частные показатели оборачиваемости, рассчитанные по выручке, необходимы для определения влияния каждой статьи текущих активов на изменение общей продолжительности оборота оборотного капитала. Действительный же оборот отдельных элементов характеризует не общая сумма выручки от реализации продукции, а сумма оборота по кредиту бухгалтерских счетов, на которых отражаются различные виды текущих активов (для незавершенного производства – выпуск готовых изделий, для производственных запасов – расход их на производство, для остатков готовой продукции – ее отгрузка покупателям, для дебиторской задолженности – кредитовые обороты по счетам дебиторов и т.д.).

Продолжительность оборота как всех оборотных активов, так и отдельных ее видов ($P_{об}$) может измениться за счет суммы выручки (V) и средних остатков оборотных активов ($Ак$). Для расчета влияния данных факторов используем способ цепной подстановки:

$$P_{об} = Ак_0 * Д / V_0 \quad (4.4)$$

$$P_{об2014} = 1408000 * 360 / 58237000 = 8,70$$

$$P_{обусл.} = Ак_1 * Д / V_0 \quad (4.5)$$

$$P_{обусл.} = 9762000 * 360 / 58237000 = 60,35$$

$$P_{об2016} = Ак_1 * Д / V_1 \quad (4.6)$$

$$P_{об2016} = 9762000 * 360 / 68826000 = 51,06$$

Отсюда изменение продолжительности оборота оборотного капитала произошло за счет:

- суммы оборота (выручки) на $51,06 - 60,35 = -9,29$ дня
- средней величины оборотного капитала на $60,35 - 8,70 = +51,65$ дня.

Общее влияние: $+42,36$ дня.

Ускорить оборачиваемость капитала можно путем интенсификации производства, более полного использования производственной мощности, трудовых и материальных ресурсов, недопущения сверхнормативных запасов

товарно-материальных ценностей, отвлечения средств в дебиторскую задолженность на длительный время и т. д.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли.

Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (- Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+ Э) при замедлении оборачиваемости определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота⁹¹:

$$+ \text{Э} = \frac{V_{\text{ф}}}{D} * \Delta \Pi_{\text{об}}, \quad (4.7)$$

где $V_{\text{ф}}$ – выручка фактическая;

D – дни в периоде;

$\Delta \Pi_{\text{об}}$ – изменение продолжительности оборота оборотного капитала.

$$\pm \text{Э} = 68\,826\,000 / 360 * (51,06 - 8,70) = +8098526,0 \text{ руб.}$$

В связи с замедлением оборачиваемости оборотного капитала на 42,36 дня дополнительно вовлечено средств в оборот на сумму 8098526,0 руб. Если бы капитал в 2016 году оборачивался не за 51,06 дня, а за 8,7 дня, как в 2014 году, то для обеспечения фактического выручки в размере 68826000 руб. потребовалось бы иметь в обороте не 9 762 000 руб. оборотного капитала, а 1 663 474,0 руб., т. е. меньше на 8098526,0 руб.

Поскольку сумму прибыли можно представить в виде произведения следующих факторов⁹²:

$$\Pi = \sum K * \text{ЭР} = \sum K * R_{\text{рпф}} * K_{\text{об}}, \quad (4.8)$$

где $\sum K$ – сумма капитала;

ЭР – рентабельность капитала;

$R_{\text{рпф}}$ – рентабельность продаж;

⁹¹ Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – М.: Проспект. – 2012.-780с.-с.351

⁹² Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – М.: Проспект. – 2012.-780с.-с.351

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости капитала.

Увеличение суммы прибыли за счет изменения коэффициента оборачиваемости капитала ($\Delta\Pi_{КОБ}$) можно рассчитать умножением прироста коэффициента оборачиваемости ($\Delta K_{об}$) на фактический коэффициент рентабельности продаж ($R_{рп}$) и на фактическую среднегодовую сумму капитала ($\sum K\phi$)⁹³:

$$\Delta\Pi_{КОБ} = \Delta K_{об} * R_{рп} * \sum K\phi, \quad (4.9)$$

$$\Delta\Pi = (41,36-7,05)*4,4*9\,762\,000 = 1\,473\,710\,568 \text{ руб.}$$

Если ООО «ТруКар» в своей деятельности в 2017 году достигнет уровня 2014 года, то ускорение оборачиваемости оборотного капитала обеспечит возможный прирост прибыли на сумму 1 473 710 568 руб.

Обоснование экономической эффективности от ускорения оборачиваемости оборотного капитала должно дополняться оценкой его социальной эффективности. Чем быстрее оборотные средства будут переходить из одной стадии в другую, из одной формы в другую и чем меньше они будут задерживаться в производстве и обращении, тем быстрее они будут совершать оборот, тем меньшая сумма средств потребляется для нормальной работы предприятия. Значит, повышение скорости оборачиваемости оборотного капитала имеет большое значение, потому что социальные результаты проявляются в улучшении условий жизни и быта населения, сохранении и укреплении здоровья человека, облегчении и повышении содержательности его труда.

⁹³ Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – М.: Проспект. – 2012.-780с.-с.352

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Успешное конкурентоспособное предприятие может стабильно развиваться, только при качественном управлении, с целью достижения непрерывного и постоянного улучшения функционирования хозяйственного объекта, что позволяет повышать эффективность и результативность всей деятельности.

Перемены, происходящие в нашей стране, развитие в условиях рыночной экономики, подтолкнули отечественные предприятия к адекватному реагированию на изменения во внешней среде. Основная цель любого предприятия – приносить прибыль и быть финансово-эффективным, достигается путем планирования деятельности на основе анализа финансового состояния предприятия, которое используется большим кругом лиц. Особое значение анализ финансового состояния предприятия имеет для банков, деловых партнеров, региональных и федеральных органов власти, определяющих направление экономического развития и принимающих решения по выработке финансовой политики и для других лиц, заинтересованных в получении информации в условиях меняющейся экономической ситуации.

Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений. Финансовый анализ является частью более широкого понятия "экономический анализ".

На практике финансовый анализ проводят при помощи таблиц MS Excel или специальных программ. В ходе финансового анализа производятся как количественные расчеты различных показателей, соотношений, коэффициентов, так и их качественная оценка и описание, сравнение с аналогичными показателями других предприятий. Финансовый анализ включает анализ активов и обязательств организации, ее платежеспособности, ликвидности, финансовых результатов и финансовой

устойчивости, анализ оборачиваемости активов (деловой активности). Финансовый анализ позволяет выявить такие важные аспекты, как возможная вероятность банкротства. Финансовый анализ является неотъемлемой частью деятельности таких специалистов, как аудиторы, оценщики. Активно используют финансовый анализ банки, решающие вопрос о выдаче организациям кредитов, бухгалтера в ходе подготовке пояснительной записки к годовой отчетности и другие специалисты.

В основе финансового анализа лежит расчет специальных показателей, чаще в виде коэффициентов, характеризующих тот или иной аспект финансово-хозяйственной деятельности организации.

Важно отметить, что финансовый анализ – это не просто расчет различных показателей и коэффициентов, сравнение их значений в статике и динамике. Итогом качественного анализа должен явиться обоснованный, подкрепленный расчетами вывод о финансовом положении организации, который и станет основой для принятия решений менеджментом, инвесторами и другими заинтересованными лицами.

Финансовый анализ представляет собой метод оценки прошлого и будущего финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации.

В настоящее время российским предприятием приходится работать в условиях нестабильной экономической ситуации, при которой повышается степень рисков. Поэтому результатом их деятельности часто бывает кризисное финансовое состояние. Причем в большинстве случаев это связано с неадекватной оценкой предприятиями собственного финансового положения, а также финансового положения, надежности и устойчивости их деловых партнеров.

В связи с этим можно сделать вывод о том, что для российских предприятий в современной экономической ситуации актуальным становится вопрос о совершенствовании управления деятельностью предприятия на основе финансового анализа.

В рамках выпускной работы был проанализирован уровень экономического развития ООО «ТруКар».

На основании результатов исследования можно отметить, что уровень экономического развития предприятия зависит не только от финансовых показателей, но и от модели управления организацией в целом.

На основании результатов оценки уровня экономического развития предприятия ООО «ТруКар» можно сделать вывод, что ООО «ТруКар» имеет возможность повышения эффективности своей деятельности. Для этого есть необходимые материальные ресурсы и управленческие резервы.

1. Анализ ликвидности баланса показал, что в период с 2014 по 2016гг. предприятие имело минимальный запас финансовой устойчивости, так как труднореализуемые активы были меньше постоянных пассивов. Текущие платежи и поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса, но существуют сложности с оплатой обязательств на временном интервале до 3 месяцев из-за недостаточного поступления средств.

2. Баланс предприятия можно охарактеризовать ликвидным в недостаточной мере, из-за чего предприятие постоянно испытывает недостаток в денежных средствах (факт, осложняющий положение предприятия). Ликвидность средств предприятия за анализируемый период несколько увеличилась по сравнению с 2014 годом, но предприятие нельзя назвать платёжеспособным в достаточной степени.

3. Исходя из анализа, можно отметить, что в 2016 году ликвидность баланса ООО «ТруКар» недостаточная, что свидетельствует о том, что в ближайший промежуток времени предприятию необходимо приложить усилия, чтобы не потерять свою платёжеспособность. Так как коэффициент текущей ликвидности достигает только нижнего порога нормы, есть опасение, что в случае возникновения каких-либо форс-мажорных обстоятельств, ООО «ТруКар» может с трудом продолжать бесперебойную деятельность одновременно с погашением долгов.

4. Финансовую устойчивость предприятия нельзя назвать абсолютно стабильной, хотя и наблюдается увеличение оборачиваемости оборотных средств (в 2016 году данный показатель составил 2,72 пункта, что на 0,56 пункта больше, чем в 2015 году и на 0,92 пункта больше, чем в 2014 году), коэффициент оборачиваемости слишком мал.

5. Наблюдается нерациональное использование источников формирования активов, возможно замедление погашения дебиторской задолженности или ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков.

6. Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности может уменьшать текущую ликвидность, финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

7. Сравнение коэффициентов оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности так же показывает, что финансовая устойчивость предприятия нестабильна.

8. В течение анализируемого периода увеличились затраты в производстве.

9. В целом, имущественное и финансовое положение ООО «ТруКар» не вызывает сомнения по поводу возможности продолжать его деятельности, при условии повышения уровня его экономического развития.

Для устранения этих проблем в третьей главе выпускной работы были разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия, разработана модель управления эффективностью предпринимательской деятельности, а также даны рекомендации по повышению эффективности управления финансовой деятельностью предприятия, внедрение которых позволит добиться значительного улучшения финансового состояния ООО «ТруКар».

В качестве рекомендаций предприятию можно посоветовать ООО «ТруКар» изменить организационно-управленческую структуру предприятия, а именно - выделить службу или одного исполнителя,

занимающегося анализом финансово-экономического состояния предприятия.

В рамках экономической оценки проекта представлен расчет экономической эффективности от ускорения оборачиваемости оборотного капитала. Также предусмотрено компьютерное и правовое обеспечение проекта.

В заключении хотелось бы отметить, что финансовое состояние предприятия зависит не только от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, но и большое значение имеет модель управления предприятием. Если правильно выбран стиль управления, то производственный и финансовые планы успешно выполняются, а это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, если нет эффективного управления предприятием, то результат может быть невыполнение плана по производству и реализации продукции, а значит происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как эффективно управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости, степень риска и другие, а также методику их анализа.

Очевидно, что от эффективности управления предприятием зависит эффективность управления финансовыми ресурсами, что в свою очередь ведет к положительным результатам деятельности предприятия в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых

рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. "Трудовой кодекс Российской Федерации" (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001), (действующая редакция от 02.04.2014) – [Электронный ресурс]//Консультант Плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/tkrf/>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). – [Электронный ресурс]//Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) – [Электронный ресурс]// Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
4. Уголовный кодекс (УК РФ) – [Электронный ресурс]//Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10108000/>
5. Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ – [Электронный ресурс]//Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12138258/>
6. Российская Федерация. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. N 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" (с изменениями и дополнениями) (в ред. Федеральных законов от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 19.10.2011 N 283-ФЗ, от 21.11.2011 N 327-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 28.07.2012 N 133-ФЗ, от 04.03.2013 N 22-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ)) – [Электронный ресурс]// Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12185475/>
7. Постановление Правительства РФ от 1 декабря 1994 г. N 1319 "Об информационном обеспечении предпринимательства в Российской Федерации"-[Электронный ресурс]// Информационно-правовой портал ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/103397/>

8. Федеральный закон от 28.12.2013 N 425-ФЗ "О внесении изменения в статью 7 Федерального закона "О бухгалтерском учете" в части организации ведения бухгалтерского учета некоммерческих организаций" – [Электронный ресурс]//Консультант Плюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156521/
9. Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности (в ред. Законов РФ от 24.06.1992 N 3119-1, от 01.07.1993 N 5304-1, от 20.07.1993 N 5462-1; Указа Президента РФ от 24.12.1993 N 2288; Федерального закона от 30.11.1994 N 52-ФЗ) с изм., внесенными Указом Президента РФ от 24.12.1993 N 2288). – [Электронный ресурс]// **Консультант Плюс – Режим доступа:** <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=29304>
10. Указ Президента РФ от 21.05.2012 N 636 (ред. от 12.05.2014) "О структуре федеральных органов исполнительной власти" – [Электронный ресурс]//Консультант плюс – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162924/
11. Абрютин М. С. [Текст]Как расшифровать бухгалтерский баланс. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 160с.
12. Аганбегян А. Г. [Текст]Кризис. Беда и шанс для России. – И.: АСТ, Астрель, Харвест, 2009. – 288с.
13. Алексеева М.М. [Текст]Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика. – 2009. – 246 с.
14. Анализ и оценка финансовых рисков предприятия-заемщика коммерческим банком. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-i-otsenka-finansovykh-riskov-predpriyatiya-zaemshchika-kommercheskim-bankom-10002382/#ixzz31UgmNvIn>
15. Ансофф И. [Текст] Стратегический менеджмент. Классическое издание: Под редакцией Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2009. – 344с.

16. Артеменко В.Г., [Текст] Остапова В. В. Анализ финансовой отчетности Учебное пособие для студентов. - М.: Омега-Л, 2011. – 270с.
17. Асаул А.Н., [Текст] Шишлов Г.И. Управление организационной эффективностью строительной компании.– С.-Петербург, 2008г. 148с.
18. Астахов А.С., [Текст]Бушуев В.В., Голубев В.С. Устойчивое развитие и национальное богатство России. – М.: Энергия, 2009. – 156с.
19. Беляев А.А., [Текст]Коротков Э.М. Антикризисное управление- [Электронный ресурс] – 2012-Режим доступа:
<http://www.twirpx.com/file/477506/>
20. Бовыкин В.Г. [Текст]Новый менеджмент: управление на уровне мировых стандартов / В.Г. Бовыкин. – М.: Экономика, 2009. – 341 с.
21. Бовыкин В.И. [Текст]Искусственный интеллект: проблемы создания и применения в управлении //Российская академия наук. Психология и психотехника – 2011 - № 11 (38) , с. 43-49.
22. Бойдел Г. [Текст]Как улучшить управление организацией: пособие для руководителей / Г. Бойдел. – М.:ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
- 23.Брянцева И.В. [Текст] Управление затратами в строительстве // Экономическое возрождение России .- 2008 .- № 1(15)- С.84-85.
24. Бурганова Л. А. [Текст], Савкина Е. Г. Элтон Мэйо: теоретик и практик управления. – М.: Инфра-М, 2012. – 111с.
25. Быкадоров В.А. [Текст] Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст]: учебное пособие / В.А. Быкадоров.- М: Приор, 2011.-255с.
26. Вахрушина М.А., Самарина Л.Б. Сущность управленческого анализа деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 14. – С. 2 – 11
27. Вебер М. [Текст]Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808с.

28. Володина Н.В. [Текст] Анализ движения денежных средств // Бухгалтерский учет. – 2010. – №21. – С. 6
29. Галкина Е.В. [Текст] Интегральные финансовые показатели эффективности управления // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 13. – С. 47 – 52.
30. Горшкова Л.А., Поплавская В.А. Методика развития системы управления организацией на разных стадиях жизненного цикла // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 34. – С. 23-26.
31. Гусаров Ю. В., Гусарова Л. Ф. Теория менеджмента. – М.: Инфра-М, 2013. – 272с.
32. Гущина А.А. [Текст] Эффективность управления организацией: Учебное пособие. – Омск: СибАДИ, 2010. – 180с.
33. Давыдянец Д.Е. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения / Д.Е. Давыдянец, Н.А. Давыдянец. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АРГУС», 2010. – 136 с.
34. Дежкина И.П., Потащева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования оценки): Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010 – 122с. С.40-50
35. Дистанционный консалтинг-[Электронный ресурс]- М., 2012-Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/fap/section4.html>
36. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Дело и сервис, 2004. – 336с.
37. Друкер П., Макьярелло Дж. А. Менеджмент: Перевод Свирид А. – М.: Вильямс, 2010. – 704 с.
38. Друкер П., Макьярелло Дж. А. Менеджмент: Перевод Свирид А. – М.: Вильямс, 2010. – 704 с.
39. Игнатова И.В. [Текст] Государственное регулирование предпринимательства в России: основные направления. - [Электронный ресурс]// ОБЩЕСТВО. СРЕДА. РАЗВИТИЕ (TERRA HUMANA).-2011 №1. с.8-12. Научная библиотека КиберЛенинка. –

- Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-predprinimatelstva-v-rossii-osnovnye-napravleniya#ixzz31Uml4szm>
40. Информационный портал.- [Электронный ресурс]-М., 2008-2011
Режим доступа: <http://www.busel.org/texts/cat5vt/id5zwgfdq.htm>
41. Исаева Э.В. [Текст]Методические проблемы оценки финансовой устойчивости предприятия в современной России // Российское предпринимательство. — 2010. — № 6 Вып. 1 (160). — с. 57-63.
42. Канхва В.С. [Текст] Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / учебное пособие для практических занятий - Москва: Изд-во Типография МГСУ, 2010. – 22с.
43. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Награда за блестящую реализацию стратегии: Перевод Павлов М.К.. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 344с.
44. Качалов Р. М. [Текст]Управление экономическим риском
Теоретические основы и приложения. – М.: Нестор-История, 2012. – 248с.
45. Классики менеджмента. [Текст]Под ред. М. Уорнера. - СПб.: Питер, 2001. — 1168 с.
46. Клейнер Г. Б., [Текст] Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.
47. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – М.: Проспект. – 2012.-780с.- с.348
48. Костяев А. [Текст]Стратегическое управление региональными АПК / А. Костяев, Г. Никонова // АПК: экономика, управление. 2010. - № 9. - С. 17-21.
49. Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Экономика, 2011. – 606 с.
50. Курбанчиев Г.С., Султанбекова С.Н. Оптимальное управление научно-техническими разработками и его влияние на эффективность

- строительного производства – [Электронный ресурс]//Современные информационные технологии в проектировании, управлении и экономике: материалы Пятой Всероссийской конференции по актуальным проблемам внедрения и развития сектора IT — технологий. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/216/5043.php>
51. Ли Якокка [Текст]Карьера менеджера: Перевод Борич С.Э. – М.: Попури, 2014. – 548с.
52. Лукашкина В.Е. [Текст]13 шагов на пути создания антикризисной стратегии. Особенности формирования антикризисных стратегий // Российское предпринимательство. – 2009. – № 6. Вып. 2.
53. Любушин Н.П. [Текст] Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Журнал "ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ" – 2010.-№1 (166). – с.2-13.
- 54.Макгрегор Д., Беннис Уоррен Г. Человеческая сторона предприятия. - McGraw-HILL, Inc, 1985. – 256 с.
- 55.Мескон М., Альберт М., Хедоур Ф. Основы менеджмента: Перевод Медведь О.И. – М.: Вильямс, 2011. – 672с.
- 56.Н. М. Конин [Текст]Административное право России в вопросах и ответах. – [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.plam.ru/urist/administrativnoe_pravo_rossii_v_voprosah_i_otvetah/p1.php#metkadoc42
57. Наумов В. Н. [Текст]Организация предпринимательства: учеб. пособие / В. Н. Наумов. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.
58. Образовательный портал. -[Электронный ресурс]- М., 2012.- Режим доступа:<http://www.kakprosto.ru/kak-115149-kak-oformlyat-ssylki-iz-interneta-v-spiske-literatury>
59. Организация, планирование и управление строительным производством. Учебник. Под общей редакцией проф. П. Г. Грабового — Липецк: изд-во ООО «Информ», 2012. — 54 с

60. Синавина В.С. [Текст] Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности / В.С. Синавина. М.: Экономика, 2010. - 252с.
61. Синк Д.С. [Текст] Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Перевод с англ., 1989.- 528с.
62. Смицких К.В., Терентьева Т.В. Оценка влияния факторов на эффективность деятельности предприятий стройиндустрии. – [Электронный ресурс] // Вестник Адыгейского Государственного Университета. Серия 5: Экономика . 2013. №2 (120). С.229-239. Научная библиотека КиберЛенинка. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/search?q=528с>.
63. Строительство и строительный комплекс в системе национальной экономики.-[Электронный ресурс]-Режим доступа: http://studopedia.ru/2_34393_stroitelstvo-i-stroitelnyy-kompleks-v-sisteme-natsionalnoy-ekonomiki.html
64. Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nedvigovka.ru/biblioteka/is8/>
65. Резник С. Д., Баронин С. А., Назарова Н. А.; под общ. ред. С. Д. Резника. Основы предпринимательской деятельности. – Издательство: ИНФРА-М. – 2012. – 221 с.
66. Синавина В.С. [Текст] Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности / В.С. Синавина. М.: Экономика, 2010. - 252с.
67. Тамбовцев В.Л. [Текст] Государство и переходная экономика: пределы управляемости. - М.: Экономический факультет МГУТЕИС, 1997.- 125с.

68. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента.-[Электронный ресурс]//онлайн книга. – Режим доступа:
[http://lib.co.ua/economy/teylorfrederikuinslou/principynauchnogomenedgm
enta.jsp](http://lib.co.ua/economy/teylorfrederikuinslou/principynauchnogomenedgm
enta.jsp)
69. Управление эффективностью компании. – [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент: Финансовый анализ. –Режим доступа:
<http://www.finances-analysis.ru/index.htm>
70. Финансовый анализ предприятия.-[Электронный ресурс]-Режим доступа:http://www.elitarium.ru/2013/02/01/zachem_komu_nuzhen_finansovyj_analiz.html
71. Халтурина Д.А., [Текст]Коротаев А.В. Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие.- М.: Либроком, 2010г. 296 с.
72. Центр управления финансами. Ликвидность. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Likvidnost.php>
73. Шеремет А.Д., [Текст]Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 207с.
74. Шогенов Б.А., [Текст]Караева Ф.Е. Анализ финансовых результатов предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №6. – С. 2 – 7.
75. Экономика строительства [Текст] : учебник / под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : Юрайт-Издат, 2007. - 620 с.
76. Юдин Б.Г. [Текст] – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 410с.
77. Яременко Ю.В. [Текст] «Экономический рост. Структурная политика» / Ю.В.Яременко.// М. МАИК «Наука». Проблемы прогнозирования, № 1, 2010 с.6-14.

Бакалаврская работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография _____ позиций.

Один экземпляр сдан в архив университета.

« _____ » _____ 2017 г.

(подпись автора работы)

Быкова Е.А.
(Ф.И.О.)