

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

ВКР ПРОВЕРЕНА

Рецензент, _____
_____/_____/_____
«__» _____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент
_____/ А.В. Карпушкина/
«__» _____ 2019 г.

Разработка финансовой политики СК «Легион» как элемента экономической безопасности

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.05.01. 2019. 153. ВКР

Консультант, должность

_____/_____/_____
«__» _____ 2019 г.

Руководитель ВКР, доц., к.э.н.

_____/ С.А.Шикина /
«__» _____ 2019 г.

Консультант, должность

_____/_____/_____
«__» _____ 2019 г.

Автор

студент группы ЭУ – 521
_____/ Л.Р.Давлетова/
«__» _____ 2019 г.

Консультант, должность

_____/_____/_____
«__» _____ 2019 г.

Нормоконтролер, доц., к.э.н.

_____/ Е.Б.Голованов/
«__» _____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Давлетова Л.Р. «Разработка финансовой политики СК «Легион» как элемента экономической безопасности–Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 521,103 стр., 149 ил., 35табл., 35 библиогр. список – 42 наим.

На протяжении двух десятилетий наша страна динамично развивается на принципах рыночной экономики. Большими и уверенными шагами экономика России интегрирует в мировую систему управления. Чтобы этот процесс не прекращался каждой компании необходимо соответствовать новому качественному уровню развития. Любая деятельность в экономической сфере связана с высоким уровнем неопределенности и рисков, что формирует различные угрозы стабильного функционирования экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Обеспечение экономической безопасности для хозяйствующего субъекта является главным приоритетом в его деятельности, так как именно от ее обеспечения зависит не только стабильное функционирование, но и экономический рост.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки финансовой политики как элемента экономической безопасности СК «Легион».

Разработан комплекс мероприятий по реализации финансовой политики, позволяющих оптимизировать деятельность в жилищном строительстве по формированию и трансформации финансовых ресурсов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	9
1.1 Роль и значение финансовой политики	9
1.2 Сущность и классификация видов финансовой политики компании ...	18
1.3 Финансовая политика как инструмент обеспечения экономической безопасности в строительстве	25
2 АНАЛИЗ СК «ЛЕГИОН».....	35
2.1 Характеристика и внешние условия функционирования СК «Легион»	35
2.2 Анализ внешней среды деятельности	37
3 АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ	57
3.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности СК «Легион».....	57
3.2 Определение ликвидности баланса	67
3.3 Расчет показателей ликвидности	73
3.4 Расчет коэффициентов финансовой устойчивости	76
3.5 Расчет показателей коэффициентов оборачиваемости	82
3.6 Оценка деловой активности	86
3.7 Оценка эффективности функционирования организации	90
3.8 Расчет коэффициентов сбалансированного роста	93
3.9 Организационная структура компании	94
3.10 SWOT–анализ	95
4 РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СК «ЛЕГИОН» КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	99
4.1 Анализ условий реализации финансовой политики в жилищном строительстве	99
4.2 Разработка финансовой политики по расширению услуг девелопмента	108
4.3 Комплекс мероприятий по реализации финансовой политики СК «Легион»	115
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	120
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	122
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	126
ПРИЛОЖЕНИЯ А. Альбом иллюстраций	126

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В рыночных условиях залогом стабильного положения организации служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно манипулируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить непрерывность производственного процесса, а также минимизировать затраты на его расширение и обновление.

Успешная работа любой организации зависит от ряда условий, одним из важнейших среди которых является наличие необходимого объема финансов организации. В условиях конкурентной среды эффективность производства является основополагающим фактором, позволяющим организации занимать ведущие позиции в своей нише рыночной инфраструктуры.

Теоретической и методологической основой исследования служат труды отечественных и зарубежных авторов. Финансовую деятельность предприятия изучали такие отечественные ученые, как Т.Н. Обущенко, Н.М. Хачатурян, А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова, В.В. Бузырев и др. В зарубежной литературе вопросы финансового менеджмента, формирования политики, стратегического и оперативного управления финансами предприятиями, разработаны в трудах И. Ансоффа, Р. Брейли, П. Друкера. Исследования проведены на основе материалов бухгалтерской отчетности СК «Легион».

Целью выпускной квалификационной работы заключается в анализе состояния финансово-хозяйственной деятельности СК «Легион», а также в разработке финансовой политики строительной компании как элемент экономической безопасности.

Задачи работы:

1. Рассмотреть методологические основы формирования финансовой политики в строительстве.
2. Изучить и проанализировать внешнюю среду СК «Легион».

3. Провести анализ внутренней среды и выявить сильные и слабые стороны деятельности СК «Легион».

4. Разработать финансовую политику СК «Легион» как элемент экономической безопасности.

Предметом исследования выступают процессы формирования финансовой политики организации.

Объект исследования: строительная компания «СК Легион».

Работа состоит из введения, четырех глав и заключения.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, сформулированы его цель и задачи, определены предмет и объект исследования.

В первой главе «Теоретико-методологические основы формирования финансовой политики в строительстве раскрыта экономическая сущность финансовой политики, принципы формирования финансовой политики, финансовые ресурсы как объект финансовой политики, сущность и классификация рисков при формировании финансовой политики строительной компании.

Для реализации поставленных задач автором были изучены различные теоретические источники, нормативно-правовые акты и статистические материалы. В основу данной выпускной квалификационной работе легли труды ведущих специалистов в области экономики, финансов и информационной безопасности: Глазьева С.Ю, Абалкина Л.И, Сенчагова В.К и др., посвященные проблемам экономической безопасности.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, четырех глав, заключения, библиографического списка.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

1.1 Роль и значение финансовой политики

В настоящее время любое предприятие независимо от его организационно-правовой формы, стадии жизненного цикла, вида и масштаба деятельности, как в условиях динамично развивающейся экономики, так и в условиях глубочайшего кризиса стремится добиться такого положения на рынке, которое позволило бы ему достичь желаемого финансового результата, а именно, максимизировать выручку при минимизации затрат, связанных с производством и реализацией продукции. Для этого целесообразно совершенствовать систему управления финансами и разрабатывать наиболее эффективную финансовую политику для каждого конкретного предприятия, находящегося в определенных экономических условиях. Реальная дифференциация предприятий по видам деятельности, организационно-правовым формам, условиям функционирования порождает огромное разнообразие организационных структур управления ими. При этом блок различных финансово-экономических и учетно-отчетных работ на предприятии может выполнять как небольшой отдел, так и сложный комплекс структурных подразделений, включающий управления, отделы, бюро и группы.

Финансовая политика предприятия это совокупность мероприятий в области организации финансовых отношений с целью осуществления своих функций и задач, отраженных в стратегии и тактике развития с учетом внешних и внутренних условий функционирования предприятия.

Целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

Финансовая политика хозяйствующего субъекта – это императивная система денежных отношений, задаваемая собственниками в виде совокупности норм и условий по поводу управления денежными ресурсами в целях максимизации прибыли и обеспечения требуемого уровня своего благосостояния при условии

сохранения статуса постоянно действующего конкурентоспособного и инвестиционно-привлекательного хозяйствующего субъекта.

Авторский подход к указанной системе, состоящей из элементов процесса принятия управленческих решений в сфере финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, представлен на рисунке 1.1 [20, с. 1138].



Рисунок 1.1 – Система формирования и реализации финансовой политики хозяйствующего субъекта

Согласно иерархическому подходу субъектами финансовой политики хозяйствующего субъекта выступают:

- собственники (акционеры или участники капитала в зависимости от выбранной организационно-правовой формы), формирующие политику с учетом своих интересов;
- менеджеры, в задачи которых входит реализация на стратегическом и оперативном уровнях управления принятой собственниками политики.

Инструменты финансовой политики хозяйствующего субъекта представляют собой организационный и финансово-экономический механизм, посредством которого формируется и реализуется финансовая политика хозяйствующего субъекта, и который включает:

- организационные инструменты-правовые акты общехозяйственного уровня и внутрифирменные нормативные акты (регламенты, инструкции, положения внутреннего пользования и др.);
- финансовые и экономические инструменты, в том числе стратегические (SWOT-анализ и др.) и оперативные (система экономических и финансовых показателей по объектам управления и объектам финансового управления).

Объекты финансовой политики хозяйствующего субъекта представлены в виде полного перечня объектов финансового управления, включая денежный капитал, инвестиции в основной капитал, вложения в оборотный капитал, расходы, прибыль, денежные потоки, а также в виде укрупненных объектов финансового управления: пассивов, активов, рентабельности и ликвидности.

Состав субъектов финансовой политики хозяйствующего субъекта предопределяет ее конечную цель – на основе деятельности, обеспечивающей поддержание статуса постоянно действующего конкурентоспособного и инвестиционно-привлекательного хозяйствующего субъекта, максимизация прибыли и рост благосостояния собственников. Финансовую политику хозяйствующего субъекта как многоаспектное понятие можно исследовать в

рамках предложенных авторами подходов, которые отображены на рисунке 1.2 [22, с. 58; 29 с. 58].

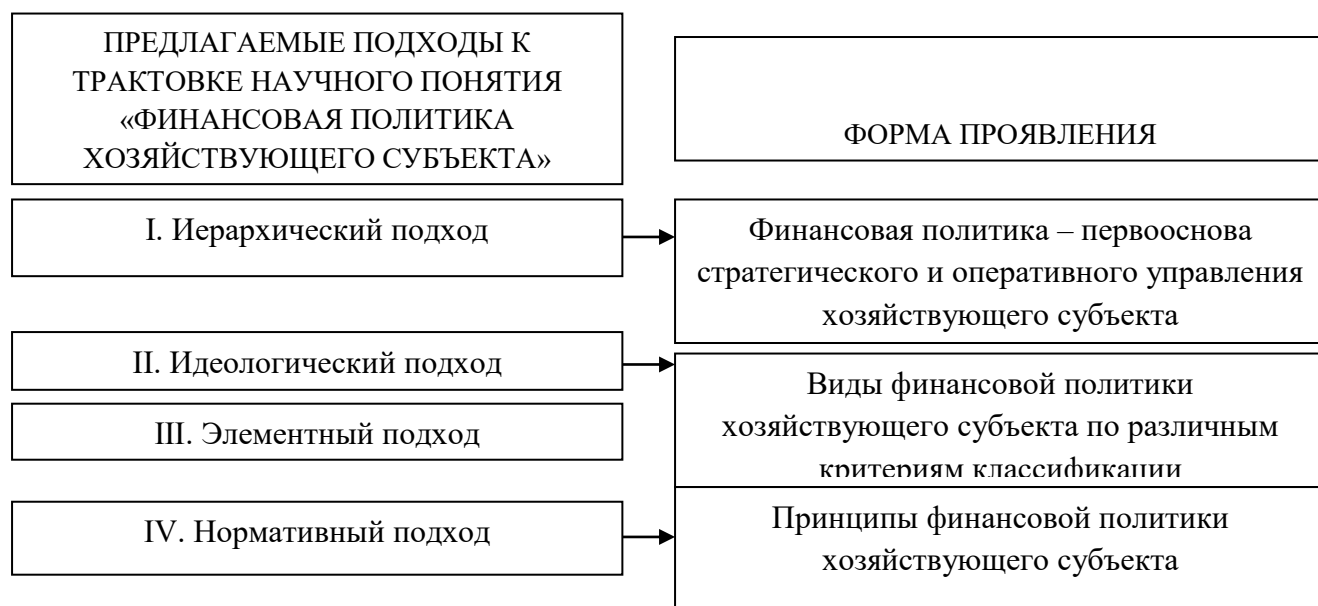


Рисунок 1.2 – Формы проявления основных подходов к трактовке научного понятия «финансовая политика хозяйствующего субъекта»

Далее рассмотрим классификацию видов финансовой политики в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Классификация видов финансовой политики организации

Подход	Критерии классификации	Виды финансовой политики
Идеологический	1. В зависимости от форм собственности	– Государственного предприятия; – Политика муниципального предприятия – Политика частного предприятия
	2. В зависимости от характера деятельности	– Производственного предприятия – Политика предприятия непромышленной сферы
	3. По типу (по степени риска)	– Консервативная политика – Агрессивная политика – Умеренная политика

Окончание таблицы –1.1

Подход	Критерии классификации	Виды финансовой политики
	4. В зависимости от форм взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами	– Политика кооперации – Политика слияния – Политика приобретения
	5. В зависимости от фазы жизненного цикла предприятия	– Политика вновь создаваемого предприятия – Политика растущего предприятия – Политика зрелого предприятия – Политика предприятия, уходящего с рынка
Элементный	1. По укрупненным объектам финансового управления	– Политика управления пассивами – Политика управления активами – Политика управления рентабельностью – Политика управления ликвидностью
	2. По полному перечню объектов финансового управления	– Политика управления денежным капиталом – Инвестиционная политика – Политика управления оборотным капиталом – Политика управления расходами – Политика формирования и распределения прибыли – Политика управления ликвидностью и платежеспособностью

I. Иерархический подход дает понимание системы финансового управления деятельностью хозяйствующего субъекта как единства трех уровней – политики, стратегии и оперативного управления. При этом финансовая политика выступает первоосновой процесса стратегического и оперативного управления деятельностью любого хозяйствующего субъекта. Сущность финансовой политики хозяйствующего субъекта можно исследовать посредством изучения ее отдельных видов в разрезе различных классификационных признаков в рамках идеологического и элементного подходов.

II. Идеологический подход раскрывает содержание финансовой политики хозяйствующего субъекта с позиции интересов собственников в части перспектив развития бизнеса и достижения конечной цели финансовой политики. Это предполагает неизбежность выбора собственниками хозяйствующего субъекта одного из видов финансовой политики в разрезе каждого критерия классификации.

III. Элементный подход при формировании финансовой политики хозяйствующего субъекта предполагает полную проработку (формирование, реализацию, оценку эффективности, внесение изменений) всей совокупности различных подвидов финансовой политики хозяйствующего субъекта, классифицируемой по различным критериям.

IV. Нормативный подход в понимании сущности финансовой политики хозяйствующего субъекта реализуется через систему норм и принципов его деятельности.

Проведенное исследование свидетельствует, что в определяемых учеными принципах заложена суть финансовой политики хозяйствующего субъекта. Подразумевающий, что «собственник формулирует свои представления о целях предприятия, что определяет основные направления развития», и принцип планирования «снизу вверх» (bottomup prinzip), в соответствии с которым «оперативные единицы бизнес-отделений разрабатывают свои цели и мероприятия в установленных рамках и согласовывают их с вышестоящими уровнями предприятия» [15, с.866].

Профессор М.В. Романовский рассматривает принцип собственника, принцип участника, а также принцип максимизации социальной ответственности предприятия, связанной с «функционированием предприятия в условиях постоянно изменяющегося под воздействием социальной и экономической среды взаимодействия со всеми общественными структурами» [19, с.86–87].

Профессор О.Б. Веретенникова придерживается такой же точки зрения и выделяет принцип участия, принцип единства, принцип непрерывности бизнес-

процессов и необходимости корректировки финансовой политики при изменении внешней и внутренней среды, а также принцип точности, означающий, что «условия формирования политики должны быть четко сформулированы, а показатели оценки реализации должны быть подобраны таким образом, чтобы в интересах собственников, менеджеров и работников предприятия были исключены «противоречия» [13, с.119–120].

Рассмотрим принципы финансовой политики организации в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Принципы финансовой политики организации, выделяемые российскими и зарубежными учеными

Ученый	Принцип	Трактовка принципа
Брукинг Э.	Подчиненности корпоративной стратегии	«Финансовая политика... подчинена интересам реализации операционной стратегии компании, которые можно объединить в 4 базовые стратегии: ограниченный рост, рост, сокращение, сочетание»
Веретенникова О.Б.	Единства	«Финансовая политика формируется по всем объектам финансового управления... Финансовая политика разрабатывается как завершающее звено всех функциональных политик. Единство звеньев планирования предполагает формирование показателей финансовой политики на первом уровне планирования и ее реализацию на втором и третьем уровнях»
	Участия	«Любой собственник хозяйствующего субъекта может стать участником процесса формирования политики»
	Непрерывности	Политику хозяйствующего субъекта «необходимо иногда корректировать в зависимости от отклонений фактического значения показателей от принятых в финансовой политике. Собственники принимают критерии пересмотра финансовой политики. В случае резкого изменения условий функционирования бизнеса или состава собственников политика может быть пересмотрена»
	Гибкости	«... заключается в изменении политики, адекватном изменяющимся внутренним и внешним условиям развития хозяйствующего субъект

Продолжение таблицы – 1.2

Ученый	Принцип	Трактовка принципа
	Точности	«... условия формирования политики должны быть четко сформулированы, а показатели оценки реализации должны быть подобраны таким образом, чтобы в интересах собственников, менеджеров и работников предприятия были исключены противоречия»
Нестеренко Ю.Н.	Открытой системы	«... предприятие... является самостоятельной, но не автономной и изолированной социально-экономической системой... все элементы внешней среды рассматриваются как факторы, влияющие на выработку финансовых решений, а деятельность самого предприятия – как фактор внешней среды своих контрагентов»
	Зависимости от конечной цели	«... все финансовые решения должны быть направлены на обеспечение в итоге максимизации богатства собственников и реализацию миссии организации за счет поиска наиболее эффективных путей финансового обеспечения устойчивых темпов роста ее экономического потенциала»
	Подчиненности корпоративной стратегии	«... необходимость интегрированности финансовых решений с общей системой управления предприятием»
	Сочетание стратегических, тактических и оперативных целей	«... обеспечивает возможность... реализовывать механизм «цель – время – способы достижения – результат»
	Учета финансового риска	«... с одной стороны, выбор направлений и форм финансовой деятельности с позиции получаемого дохода, с другой – степень принятия риска»
	Обеспечения альтернатив выбора	«... возможность выбора альтернатив направлений, форм, методов, инструментов организации финансовых отношений»
	Оптимизации и рационализации финансовых операций	«При наличии альтернативных решений необходимо... определить такой критерий оптимальности, который в конечном итоге обеспечит решение поставленных задач с минимальными затратами ресурсов и с максимальной их отдачей».

Окончание таблицы – 1.2

Ученый	Принцип	Трактовка принципа
	Обеспечения сбалансированности интересов	«...прибыль предприятия является объектом распределения и служит источником удовлетворения экономических интересов самого предприятия... и всего сообщества стейкхолдеров – ...государство, собственники, инвесторы, топменеджеры, кредиторы, покупатели, поставщики, наемные работники»
	Непрерывности финансовой политики	«... в любой момент времени должны быть известны долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные финансовые цели, реализованы их взаимосвязь и преемственность»
	Использования результатов научно-технического прогресс	«... нацеливает финансовую политику, с одной стороны, на поиск долгосрочных источников финансовых ресурсов для финансирования капитальных вложений и инноваций, с другой – на необходимость быстро адаптироваться и использовать технологические инновации в финансовой деятельности...»
	Обеспечения эффективного контроля	«...финансовые менеджеры...должны обеспечить эффективность всех видов контроля (предварительного, текущего и последующего)»
Романовский М.В.	Собственника	«Собственник (акционер) обязан обеспечить предприятие необходимыми финансовыми ресурсами (собственным капиталом предприятия)»
	Участника	«...кроме акционеров, являющихся юридическими владельцами компании, существует ряд других групп, имеющих законные права на участие в деятельности компании... финансовые институты; рабочие и служащие компании; покупатели готовой продукции; поставщики сырья, материалов, услуг и др.; общество»
Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд	Планирования «сверху–вниз» (top-down prinzip)	Собственник формулирует свои представления о целях предприятия к началу процесса планирования на общем совещании, что определяет границы действий для бизнес-отделений и стратегических бизнес-единиц. Формулировкой цели собственники задают основные направления развития предприятия

Финансовая политика хозяйствующего субъекта, реализуемая на основе рассмотренных принципов, позволит обеспечить сопряженность финансовой политики хозяйствующего субъекта с макроэкономической политикой, повысить конкурентоспособность и финансовую устойчивость отдельного хозяйствующего субъекта и экономики в целом [9;13, с.119–120; 19, с.86–87; 30, с. 37–41; 15, с.866].

1.2 Сущность и классификация видов финансовой политики компании

Можно выделить следующие требования к формированию финансовой политики:

- необходимо опираться на финансово-информационную сферу и соблюдать общие внутренние регламентные принципы управления финансами;
- иметь конкретные и реально достижимые цели финансового развития предприятия, т. е. разработать ряд практических мероприятий, обеспечивающих их реализацию;
- учитывать внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование коммерческой организации в текущем и прогнозном периодах (уровень налогообложения, ставки по банковскому и коммерческому кредиту, структура собственных и заемных средств, степень квалификации финансовых работников предприятия и другие факторы).

Финансовая политика предприятия имеет два взаимосвязанных направления – политику доходов и расходов, которые на практике реализуют соответствующие функции финансов.

Политика доходов и расходов является ключевой, исходной, так как из ее целей вытекают цели и мероприятия в разрезе кредитной, операционной, учетной, налоговой, инвестиционной, рыночной политики. Планирование каждого из этих направлений осуществляется соответствующими службами предприятия в их непосредственной взаимосвязи, при этом приоритетность того или иного из них зависит от текущего финансового состояния субъекта хозяйствования (так, в

условиях кризисного развития более целесообразно ориентироваться на планирование «от доходов», когда вначале осуществляется определение ожидаемых финансовых поступлений и лишь потом планируется их использование).

К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся:

- 1) разработка учетной, управленческой и налоговой политики;
- 2) выработка кредитной политики предприятия;
- 3) управление оборотными средствами, дебиторской и кредиторской задолженностью, управление затратами, включая выбор амортизационной политики (операционная политика);
- 4) выбор дивидендной политики;
- 5) инвестиционная политика;
- 6) рыночная политика (маркетинговая и ценовая политика).

Финансовая политика определяется целями двух уровней: перспективными (стратегическими) и текущими (оперативными). Первые из них рассчитаны на срок реализации от одного года до пяти лет и более. Учитывая, что в отечественных условиях практическая реализация этих целей часто не зависит от деятельности самого предприятия, а определяется внешними для него факторами, рассматриваемый элемент финансовой политики изначально имеет прогнозный характер и касается, прежде всего, концепций развития, но никак не конкретных мероприятий. Вторая группа целей, рассчитанных на период не более одного года, требует одновременной разработки сугубо прикладного механизма их практической реализации, где можно использовать бюджетирование.

Таким образом, финансовая политика в зависимости от времени достижения и вида поставленных целей делится на два вида: краткосрочную и долгосрочную. Значит, финансовая политика должна учитывать тактику и стратегию развития предприятия.

Краткосрочная финансовая политика – это финансовая тактика, система краткосрочных целевых установок и способов развития финансов организации. Она направлена на решение острых текущих финансовых проблем и тем самым позволяет улучшить финансовое состояние компании и повысить ее финансовую устойчивость в короткие сроки.

Долгосрочная финансовая политика – это финансовая стратегия предприятия, система долгосрочных целей и способов развития финансов. Она направлена на всесторонний поиск источников финансового обеспечения развития предприятия, достижение высокого финансового потенциала, обеспечивающего долгосрочную финансовую устойчивость предприятия. Основные направления финансовых решений:

Краткосрочная финансовая политика:

- 1) управление рыночной деятельностью организации;
- 2) формирование рыночной стратегии;
- 3) управление доходами, расходами и прибылью организации;
- 4) управление оборотными активами и оборотным капиталом;
- 5) управление денежными потоками организации;
- 6) управление краткосрочным финансированием.

Долгосрочная финансовая политика:

- 1) управление внеоборотными активами;
- 2) управление долгосрочным финансированием;
- 3) формирование оптимальной структуры капитала;
- 4) разработка дивидендной политики;
- 5) разработка финансовой стратегии;
- 6) управление рисками;
- 7) оценка стоимости бизнеса.

Для реализации главной цели в рамках финансовой политики осуществляется постоянный поиск оптимального соотношения между стратегическими задачами, основными из которых являются:

- 1) максимизация прибыли;
- 2) обеспечение финансовой устойчивости.

Иногда в стратегические цели предприятия включены и внеэкономические составляющие, такие как мотивация власти, престижа, безопасности собственников, руководства. Кроме того, не нужно пренебрегать и тем фактом, что крупные компании подвергаются давлению со стороны государства, и вынуждены брать на себя общественные, экологические и иные цели, часто идущие вразрез с их внутренними целями и, особенно, с целями самих собственников.

Развитие первого стратегического направления позволяет собственникам получать доход на вложенный капитал, второе направление обеспечивает предприятию стабильность и безопасность, и относится некоторым образом к контролированию риска.

Разработка финансовой стратегии подразумевает определенные этапы:

- 1) критический анализ предшествующей финансовой стратегии;
- 2) обоснование (корректировка) стратегических целей;
- 3) определение сроков действия финансовой стратегии;
- 4) конкретизация стратегических целей и периодов их выполнения;
- 5) распределение ответственности за достижение стратегических целей.

Для реализации стратегических целей предприятию необходимо решать ряд тактических задач.

Финансовая тактика – это оперативные действия, направленные на достижение того или иного этапа финансовой стратегии в текущем периоде. Таким образом, в отличие от финансовой стратегии финансовая тактика связана с реализацией локальных задач управления предприятием. Для обеспечения максимизации прибыли необходимо решение следующих задач:

- 1) наращивать объем продаж;
- 2) эффективно управлять процессом формирования рентабельности;
- 3) бесперебойно обеспечивать производство финансовыми ресурсами;

- 4) осуществлять контроль над расходами;
- 5) минимизировать период производственного цикла;
- 6) оптимизировать величину запасов и др.

Второе стратегическое направление подразумевает решение таких задач как:

- 1) минимизация финансовых рисков;
- 2) синхронизация денежных потоков;
- 3) тщательный анализ контрагентов;
- 4) наличие необходимого остатка денежных средств;
- 5) финансовый мониторинг и др.

Эти два стратегических направления в некоторой степени противоречат друг другу. Погоня за прибылью обычно сопряжена с повышенным риском, а отказ от использования заемного капитала, хранение существенных остатков денежных средств и др. меры по обеспечению финансовой устойчивости снижают рентабельность производства. Таким образом, невозможно максимизировать одновременно и безопасность, и прибыль.

Для того чтобы финансовая политика приобрела системный характер стратегические цели необходимо ранжировать путем задания весов. Так, при оптимизации структуры капитала, управлении текущими активами или любым видом денежных потоков важно выбрать приоритеты развития, так как от этого зависит и степень финансовой устойчивости предприятия, и уровень его прибыли.

Термин «баланс» носит очень важный смысл, определяя как «сбалансированную» ту систему управления, где достигается равновесное влияние равнозначных факторов, а большое внимание уделяется более важному. И финансовая политика предлагает реализовать сбалансированный подход к видению бизнеса.

Приоритетность стратегических целей периодически меняется как в рамках одного предприятия, так и от предприятия к предприятию. Многие факторы влияют на важность той или иной стратегической цели, которые в совокупности

можно подразделить на две крупные категории – внутренние и внешние. К основным внутренним факторам можно отнести:

- 1) масштаб предприятия;
- 2) стадия развития самого предприятия;
- 3) субъективный фактор руководства предприятия, собственников.

Масштаб предприятия играет важную роль. В малых и средних предприятиях основной упор делается на автономию (самостоятельность), которая занимает обычно доминирующее место. В крупных же предприятиях в стратегическом направлении преобладает норма прибыли и наибольший упор делается на экономическом росте.

Стадия развития предприятия также оказывает существенное влияние на ранжирование его стратегических целей. Понятие цикла жизни позволяет определить различные проблемы, которые возникают у предприятия на протяжении всего периода его развития, и уточнить различные комбинации финансовых решений, которые позволят их успешно решить.

В период детства, когда обороты предприятия небольшие, предприятие главным образом сталкивается с проблемами выживания, которые возникают в финансовой сфере в виде трудностей с денежными средствами; ему надо найти средства не только непосредственно на покрытие хозяйственных расходов, но также и на осуществление необходимых инвестиций для своего будущего развития. Здесь наибольшую роль играет финансовая устойчивость.

В период юности рост объемов продаж, первые прибыли позволяют предприятию решить свои проблемы с денежными средствами, и его руководители могут постепенно сместить цели с финансовой устойчивости на экономический рост.

В период зрелости, когда предприятие уже заняло свою нишу на рынке и способность к самофинансированию довольно значительна, предприятие старается извлечь максимум прибыли из всех возможностей, которые дает ему его объем, а также технический и коммерческий потенциалы.

В период старости, когда происходит замедление роста оборота, вектор стратегического развития предприятия снова перемещается в сторону финансовой устойчивости.

Кроме того, вектор стратегического развития предприятия зависит и от субъективного фактора. Как правило, основные цели формируют собственники предприятия. На крупных предприятиях, когда собственников много, например, крупное акционерное общество, основные стратегические направления могут быть сформированы советом директоров или генеральным директором, но в интересах собственников. Действительно, несмотря на то, что акционеры напрямую не вовлечены в процесс принятия деловых решений, особенно на ежедневной основе, они остаются верны предприятию пока удовлетворяются их интересы.

Внешние факторы также оказывают влияние на приоритетность той или иной стратегической цели предприятия. В частности состояние финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политик государства, законодательных основ влияет на основные параметры функционирования предприятия.

Таким образом, финансовая политика – это всегда поиск баланса, оптимального на данный момент соотношения нескольких направлений развития и выбор наиболее эффективных методов и механизмов их достижения.

Разработанная финансовая политика не может быть раз и навсегда определенной и неизменной. Последние годы показали, насколько фундаментальными могут быть изменения в условиях хозяйствования. Кроме того, стремительные изменения продолжаются и в настоящее время на финансовых рынках, со стороны регулирования государством, в практике управления предприятием. Поэтому финансовая политика должна быть гибкой и учитывать изменения всех интересов и факторов, оказывающих на нее влияние.

В этой связи одним из основных принципов финансовой политики является то, что она должна строиться не столько из фактически сложившейся ситуации,

сколько из прогноза ее изменения. Только на основе предвидения финансовая политика приобретает устойчивость.

1.3 Финансовая политика как инструмент обеспечения экономической безопасности в строительстве

Успешное функционирование развитой экономики связано с ее обеспеченностью финансовыми ресурсами и эффективным распределением их в зависимости от различных задач, стоящих перед руководством государства. От состояния финансовой системы государства, в том числе финансовой политики, зависит уровень экономической безопасности страны. В связи с этим существует непосредственная необходимость в эффективной финансовой политике государства в целях обеспечения экономической безопасности, в особенности ее финансовой составляющей. Неудивительно, что эти задачи отражены в стратегиях долгосрочного развития Российской Федерации. Такими задачами обычно являются список достоинств, которыми обладают страны с развитой экономикой, например, низкая инфляция, высокая инвестиционная активность, стабильный экономический рост, сбалансированность бюджетной системы, устойчивая банковская система, развитый финансовый сектор услуг и другие.

Для начала необходимо определить сущность и взаимосвязь таких понятий, как экономическая и финансовая безопасность, а также финансовая система и финансовая политика. Стоит отметить, что осознание сущности экономической безопасности и ее элементов непосредственно влияет на характер её обеспечения.

Согласно стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, под экономической безопасностью понимается «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации».

Л. И. Абалкин рассматривал экономическую безопасность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, её стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и совершенствованию».

А. Н. Илларионов определяет экономическую безопасность как «сочетание экономических, политических и правовых условий, которое обеспечивает устойчивое в длительной перспективе производство максимального количества экономических ресурсов на душу населения наиболее эффективным способом».

Если обобщить приведенные выше определения экономической безопасности, то можно выделить общие характеристики:

1) субъекты экономической безопасности – национальная экономика, органы государственной власти;

2) объекты экономической безопасности – государство, в виде общества в целом и каждой личности вкупе с отдельными элементами национальной экономики;

3) предметом экономической безопасности является совокупность различных условий и факторов, формирующих основу для нивелирования угроз национальной экономики;

4) долгосрочная перспектива обеспечения определенного уровня безопасности.

Одним из важнейших элементов экономической безопасности является финансовая безопасность как часть экономической безопасности государства. Финансовая безопасность – это такое состояние финансовобанковской системы, при котором государство может в определенных пределах гарантировать общеэкономические условия функционирования государственных учреждений власти и рыночных институтов. Основными структурными звеньями финансовой безопасности для России являются следующие: федеральный бюджет, бюджеты регионов, консолидированный бюджет, финансовый рынок, государственный долг (внутренний и внешний), платежный баланс, финансы корпораций. Таким

образом, существует прямая связь между состоянием финансовой системы и уровнем финансовой безопасности государства, что заставляет разобрать теоретические аспекты финансовой системы государства.

Состояние экономической безопасности в сферах экономики характеризуется углублением взаимосвязей и взаимозависимости национальных экономик, вопреки ожиданиям не трансформировалось в мировое хозяйство единый целостный бесконфликтный механизм. Напротив, усложнение связей, изменение моделей развития отдельных предприятий преопределили процесс становления нового механизма, основанного на монополизации и коррупции в частности со стороны предприятий строительной индустрии. Эти процессы спровоцировали обострение конкуренции между предприятиями строительной отрасли за ограниченные ресурсы, рынки сбыта.

Строительный комплекс России представляет собой сложную межотраслевую производственно-хозяйственную систему, элементами которой являются предприятия, осуществляющие производство строительных материалов, изделий и конструкций, выполняющие работы по проектированию, возведению и реновации зданий и сооружений.

Рассматривая проблему с точки зрения изменчивости обстоятельств внутреннего и внешнего характера необходимо выделить:

Во-первых, усложнение внутриэкономических и социально-политических проблем в стране: дефицит госбюджета, безработица, разгул «теневой экономики» и другие негативные явления спада производства, политической нестабильности и обострения социальной напряженности в обществе. В результате этого происходит разрушение экономических основ обеспечения национальной безопасности.

Строительная отрасль одна из самых коррумпированных и теневых отраслей в регионе и в стране в целом. Теневые финансовые потоки с использованием схем «обналичивания» тоже достаточно мощные. Часть «пустых» строительных

предприятий используется лишь для того, чтобы через них прогонять средства, освобождая, таким образом, денежные обороты от налогов.

Рост теневой экономике в строительстве неуклонно растет, в настоящее время этот показатель превышает 17,5%, в 1990-2000 он был на уровне 13%, что связано со значительной долей нерегистрируемого частного строительства в сельских и пригородных регионах. Существуют, теневые распределительные отношения на уровне компаний строительного бизнеса обычно осуществляются в двух видах:

Первый вид направлен на установление двухканальной системы заработной платы работникам строительной компании с целью, избежать значительных социальных отчислений с фонда оплаты труда: то есть «белой по ведомости» и «черной в конверте».

Второй вид фактически является уклонением от налоговых платежей в рамках поставок строительной продукции (законченное строительством здание и другие строительные сооружения, а также их комплексы) производственно-технического назначения, относящейся к промежуточной продукции. Если в цепочке генеральных подрядчиков один из субподрядчиков предоставляет другому строительный материалы для дальнейшего строительства сооружения, то такая строительная продукция в масштабе национальной экономики не удовлетворяет конечные потребности ни индивида, ни общества, ни государства и является промежуточной и может не облагаться налогом.

Во-вторых, в условиях введения санкций происходит борьба за конкурентоспособные отрасли, усиливается стремление других держав к производственно-технологическому превосходству над ними, использованию «экономических рычагов» давления для достижения своих интересов. Недобросовестная конкуренция во всех ее проявлениях может причинить убытки другим предприятиям строительного бизнеса или нанести ущерб их деловой репутации в связи с использованием таких методов как: распространение ложных сведений о конкуренте; разглашение коммерческой тайны без согласия ее владельца.

В-третьих, жизненно важными становятся вопрос соблюдения определенного баланса между позитивной и негативной стороной воздействий внешнеэкономической деятельности на ход и темп экономического преобразования.

Таким образом, одной из первоочередных задач любого предприятия строительной индустрии является достижения такого уровня экономической безопасности, который смог бы обеспечить внутреннюю стабильность, активное участие предприятия в международном бизнесе и одновременно гарантировал ее национальную безопасность

Сегодня рыночные тенденции в большинстве городов России схожи и зависят прежде всего от влияния макроэкономических факторов. Нерациональное использование ресурсов, строительство гидротехнических сооружений. Падение инвестиционной активности участников рынка строительного бизнеса. Усугубилась проблема с кадрами. Не хватает кадров с высокой квалификацией как специалистов (например, проектировщиков), так и рабочих специальностей. Повышение уровня инфляции. В связи с неблагоприятной экономической ситуацией в стране выросли цены на металл, стройматериалы, энергоресурсы. В настоящее время производство строительных материалов России развито достаточно хорошо и базируется на отечественном сырье и оборудовании. Уменьшение продуктивности и устойчивости экосистем.

В рамках выпускной квалификационной работы более глубокому анализу необходимо подвергнуть определения экономической безопасности на уровне отдельного хозяйствующего субъекта (таблица 1.3).

Изучение содержания термина «экономическая безопасность организации», которое дают различные авторы показало, что ключевой в этих определениях является одна общая мысль – экономическая безопасность тесно связана с финансовой устойчивостью организации и ее ресурсным обеспечением.

Таблица 1.3 – Классификация подходов к определению понятия «экономическая безопасность»

Автор	Содержание понятия «экономическая безопасность»
Л.А. Абалкин	«это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее устойчивость, способность к постоянному обновлению»[7].
В.К. Сенчагов	«это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается защита национальных интересов и социально направленное развитие страны в целом»[10].
В.А. Савин	«экономическая безопасность представляет систему защиты жизненных интересов России. В качестве объектов защиты могут выступать: народное хозяйство страны в целом, отдельные регионы страны, отдельные отрасли хозяйства, юридические и физические лица».
С.Ю. Глазьев	«это состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны»[11].
В.К. Сенчагов	«это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается защита национальных интересов и социально направленное развитие страны в целом»[1].

Все эти определения позволяют дать суждение о необходимости предметного рассмотрения самого понятия «экономическая безопасность», методологического подхода к оценке экономической безопасности, набору ключевых параметров. Экономический спад в России вносит свои коррективы в систему оценок, что, в свою очередь, формирует научную задачу определения системы мониторинга и управления экономической безопасностью.

Повышение заинтересованности к проблемам экономической безопасности, строительной отрасли позволит усилить позиции российских строительных компаний, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, будет способствовать наращиванию их производственного потенциала. Формирование конкурентных преимуществ исследуемой отрасли на базе развития процессов интеграции в форме предпринимательских объединений, позволят максимально использовать строительный потенциал предприятия, обеспечивая повышение конкурентоспособности строительной отрасли.

На сегодняшний день стабильность развития российской экономики в течение длительного промежутка времени в силу ряда объективных причин можно назвать скорее исключением, чем правилом. Данная ситуация безусловно оказывает негативное влияние как на состояние национальной экономики в целом, так и на состояние отечественного строительного комплекса. А ухудшение положения предприятий строительной отрасли неотложно ведет за собой ряд негативных последствий для предприятий других отраслей экономики страны (предприятия металлургии, машиностроения, электротехники, транспорта и т.д.).

Строительство – это вид экономической деятельности, в которой объединены работы и услуги материального производства (производство строительных материалов и изделий, строительство зданий, строительство инженерных сооружений) и работы и услуги в непроизводственной сфере (деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования, технических испытаний, исследований и анализа).

Экономическая безопасность строительной отрасли может определяться уровнем развития производительных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и использованием его достижений в хозяйственной деятельности. Необходимо ориентироваться на создание конкурентоспособной строительной отрасли, формирующей безопасную и комфортную среду жизни и деятельности человека, соответствующую высоким стандартам качества и эффективности.

В целом экономическая устойчивость строительной отрасли включает в себя целый ряд составляющих:

- 1) технологическую устойчивость – способность воспринимать достижения науки и новых технологий;
- 2) производственную устойчивость наличие такого производственного потенциала, который способен обеспечить безубыточный объем производства;
- 3) финансовую устойчивость создается рациональным распределением и использованием финансовых ресурсов.

Экономическая безопасность предприятия строительной отрасли – это свойство предприятия, характеризующее его способностью нормально функционировать для достижения своих целей при существующих угрозах.

Основными направлениями реализации внешнеэкономического механизма обеспечения экономической безопасности предприятий строительной отрасли являются:

- 1) развитие экономической интеграции с иностранными предприятиями;
- 2) повышение конкурентоспособности отечественных строительных материалов, а в следствии независимость от иностранного производителя;
- 3) расширение экономического сотрудничества.

Несмотря на значимость научных исследований в области экономической безопасности предприятия в условиях неопределенности влияния рисков и угроз, теорию экономической безопасности сложно отнести к сформированным теоретическим системам. И это во многом обусловлено не в полной мере разработанной методологией исследования экономической безопасности.

Очень часто руководители предприятий не готовы полноценно оценить потребность создания надежной системы экономической безопасности. Именно это является причиной непонимания особенностей данной проблемы, не отнесение их к ключевым направлениям деятельности предприятия.

В условиях отсутствия программ по обеспечению экономической безопасности наиболее сложно обозначить определённые действия, необходимые для защиты жизненно важных ресурсов предприятия. Исключаются из поля зрения руководителей фирмы организационно-технические и правовые, средства и способы защиты от внешних и внутренних угроз. Развитие строительного предприятия в современных условиях происходит в условиях существования различных внутренних и внешних угроз его экономической безопасности. Наиболее существенные угрозы экономической безопасности, к которым приводит действие дестабилизирующих факторов приведены на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Потенциальные угрозы строительной отрасли России

Выявив наиболее существенные угрозы, а также рассмотрев отношение руководящих лиц к проблемам безопасности предприятий строительной отрасли можно сделать выводы о том, что надежная защита экономики любой компании возможна только при комплексном и системном подходе к ее организации.

Таким образом, одной из главных задач в решении проблем обеспечения экономической безопасности является преодоление спада производства и обеспечение экономической стабильности.

Выводы по разделу один

На сегодняшний день для устойчивого функционирования строительного предприятия неотъемлемыми направлениями деятельности должны стать:

1) характеристика внешних и внутренних угроз экономической безопасности как совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным экономическим интересам хозяйствующего субъекта;

2) определение критериев и параметров состояния экономики, отвечающих требованиям экономической безопасности;

3) механизм обеспечения экономической безопасности предприятия, защита ее жизненно важных интересов на основе правовых, экономических и административных мер воздействия.

Подводя итог, стоит отметить что, экономическая безопасность – это неотъемлемая характеристика экономической системы, способная поддерживать полноценные условия жизнедеятельности, устойчивое развитие народного хозяйства.

2 АНАЛИЗ СК «ЛЕГИОН»

2.1 Характеристика и внешние условия функционирования СК «Легион»

СК «Легион» является коммерческой организацией, созданной в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Общество является юридическим лицом и действует на основании законодательства РФ и устава. Предметом деятельности общества является насыщение потребительского рынка товарами и услугами. Общество в установленном законом порядке осуществляет основной вид деятельности: строительство жилых и нежилых зданий. Также, может осуществлять прочие виды деятельности, среди которых:

- разработка строительных проектов;
- строительство водных сооружений;
- строительство коммунальных объектов для обеспечения электроэнергией и телекоммуникациями;
- строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки;
- производство электромонтажных работ;
- подготовка строительной площадки.

Общество вправе заниматься и другими видами деятельности, не запрещенными законом.

«Легион» – динамично развивающаяся компания, в которую входят предприятия, обеспечивающие выполнение самых различных видов работ – от проектирования до строительства и эксплуатации объектов. Поддерживать высокие темпы позволяют опыт и высокий профессионализм сотрудников. Сейчас компания имеет один из лучших в Челябинске парков строительных машин и механизмов, собственную мощную производственную базу.

Строительная компания «Легион» входит в число крупнейших компаний строительной отрасли Челябинска. В 2013 г. введено в эксплуатацию 57 634 кв.м., в 2014 г. 64 488 кв.м., в 2015 г. – 70 844 кв.м., в 2016 г. – 60 964 кв. м., в 2017 – 64 282 кв. м. (рисунок 2.1).

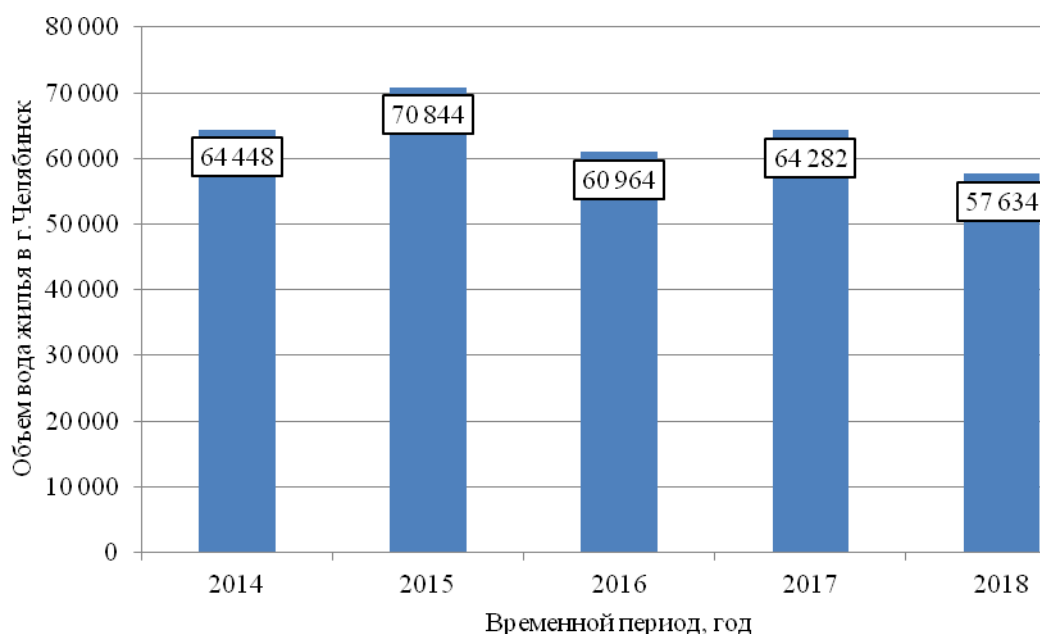


Рисунок 2.1 – Динамика ввода в эксплуатацию жилья СК «Легион»

С 2007 года Легионом ведется строительство наиболее крупных проектов жилищного строительства в Челябинске. Первый из них, получивший название жилой комплекс «Александровский» расположен на Северо-Западе в Курчатовском районе города Челябинска. Второй проект, под названием жилой комплекс «Подсолнухи», «Легион» возводил с 2011 года в Калининском районе г. Челябинска вдоль ул. Чичерина. Полоса застройки расположена от ул. Братьев Кашириных до пр. Победы и включает одиннадцать монолитно–кирпичных одноподъездных жилых секций – порядка 70 тысяч квадратных метров жилья. Проектом планировки предусмотрено строительство детского сада. Надземная парковка для 500 автомобилей сдана в эксплуатацию. Строительство жилого комплекса завершено в марте 2016 года.

Сегодня «Легион» реализует третий проект – жилой комплекс «Ньютон», который расположился около ледовой арены «Трактор», окружен улицами: Татищева, 250-летия Челябинска, академика Макеева и пр. Героя России Евгения Родионова. Данная локация, на наш взгляд, идеально сочетает в себе благоприятную экологию с возможностью пользования всеми благами существующей городской инфраструктуры.

Микрорайон для жизни «Ньютон» самый масштабный проект строительной компании «Легион», здесь будет построено около 500 000 кв.м жилья комфорт класса. Это грандиозный проект для тех, кто ценит качество жизни и достойное окружение. Особое внимание уделено инфраструктуре района: парк, школа, детские сады, игровые и спортивные площадки, магазины и кафе – такой комплексный подход позволяет создать особую среду, пространство для комфортного проживания.

В микрорайоне «Ньютон» реализуется целый ряд технологических новшеств, например – выносное остекление, позволяющее увеличить площадь балконов и лоджий, принудительная вентиляция, которая не только помогает поддерживать чистоту воздуха в помещении, но и создает комфортный микроклимат вне зависимости от погоды за окном. Подъезды в «Ньютоне» выполнены на качественно ином уровне, на первых этажах будут предусмотрены специальные помещения для колясок и велосипедов. В домах устанавливаются бесшумные скоростные лифты, а подземные и наземные парковки закладываются с большим запасом мест.

2.2 Анализ внешней среды деятельности

Для того, чтобы развиваться, строительная отрасль должна провести PEST–анализ, чтобы можно было убедиться, что она соответствует политическим, экономическим, социальными технологическим факторам, преобладающими во внешней среде. Исследование внешней среды на высоком уровне в конечном

итоге приведет строительную отрасль к прибыли. В таблице 2.1 указаны факторы PEST–анализа.

После общей характеристики организации, необходимо отразить внешнюю среду. Макросреда предприятия будет описана при помощи PEST–анализа в таблице 2.1 с позиции рискованности и с точки зрения мелких и крупных предприятий строительного-монтажного рынка Челябинского региона.

Таблица 2.1 – Внешние факторы, влияющие на предприятие

Наименования факторов	Значимость фактора	Степень влияния	Общая оценка	Воздействие
Экономические факторы	17		3,94	
Недостаточный спрос	3	5	0,88	Сокращение продаж, снижение прибыли
Прогнозируется умеренная инфляция до 5%.	3	3	0,53	Рост строительных компонентов
Высокий уровень налогов	2	3	0,35	Рост цен на жилье
Высокая стоимость материалов, конструкций и изделий	2	4	0,47	Рост цен на жилье, снижение рентабельности фирмы
Недобросовестная конкуренция со стороны других строительных фирм	3	3	0,53	Сокращение продаж
Недостаток финансирования	2	5	0,59	Уменьшение объемов строительства
Высокий процент коммерческого кредита	2	5	0,59	Уменьшение объемов строительства, сокращение продаж
Социальные факторы	8		3,63	
Невысокое количество квалифицированных работников в отрасли	1	2	0,25	Рост количества неквалифицированных работников Снижение качества строительства
Демографическая ситуация	1	3	0,375	Увеличение продаж
Ценности в поддержке жилья в хорошем состоянии	1	4	0,5	Увеличение спроса
Высокие требования к качеству работ	2	5	1,25	Использование инновационных технологий
Недостаток квалифицированных рабочих	2	3	0,75	Снижение качества строительства
Сокращение доходов населения	1	4	0,5	Уменьшение продаж

Окончание таблицы – 2.1

Наименования факторов	Значимость фактора	Степень влияния	Общая оценка	Воздействие
Политические факторы	13		3,54	
Государственное регулирование отрасли	3	4	0,92	Повышение качества строительства жилья
Изменение налогового законодательства	2	4	0,62	Рост налоговых обязательств, ужесточение конкуренции
Ужесточение проверки роспотребнадзором условий деятельности	2	2	0,31	Если нормы нарушены, грозят большие денежные штрафы
Импортозамещение	1	3	0,23	Запрет на ввоз стройматериалов, оборудования
Бюрократизация и коррупция	2	3	0,46	Выкупы тендеров или государственных заказов
Политическая стабильность	2	4	0,62	Стабильная деятельность предприятия
Политика соцобеспечения	1	5	0,38	Рост финансирования отрасли за счет бюджетных средств
Технологические факторы	10		2,8	
Уровень износа основных средств	3	3	0,9	Увеличение сроков строительства
Новые технологии	3	3	0,9	Повышение качества строительства жилья
Высокие расходы на исследования	2	2	0,4	
Устарелые приоритеты страны в технологиях	2	3	0,6	Снижение производительности

Строительная отрасль – одна из самых динамично развивающихся отраслей народного хозяйства.

На текущий момент отсутствует целостный подход к определению системы механизмов и принципов при моделировании и дальнейшей модификации государственных структур регулирования в строительстве. Важно отметить то, что государственное регулирование строительной отрасли гарантирует защиту интересов всех участников договорных отношений.

В ходе строительства важно соблюдение всех норм, начиная от первоначальной стадии – разработки проекта. Любой проект, который только

находится на первоначальной стадии разработки, должен быть утвержден на законодательном уровне. Без получения разрешения от органов местного самоуправления невозможно начало строительства объекта. В подобной ситуации важно со стороны государственных органов принимать меры, которые смогут предотвратить возникновение непредвиденных или чрезвычайных ситуаций во время строительства объекта. Это возможно осуществить с помощью соблюдения всех правил и требований техники безопасности.

Государственное регулирование оказывает весомое влияние на строительство и подразумевает разработку правовых норм в данной отрасли. В случае, если во всех других отраслях вопросы организации и функционирования подчиняются основным законодательным актам, то строительная отрасль регламентируется специальными госстандартами, нормами и правилами.

Способы государственного регулирования экономических процессов строительной отрасли перечислены далее: нормативно-правовое, градостроительное, техническое, государственный строительный надзор и контроль.

Изменение налогового кодекса, в частности роста ставки НДС до 20% спровоцировал рост стоимости 1 кв.м. жилой площади, что сказалось на сокращении продаж в целом по строительной отрасли. Снижение покупательской способности населения и объемов госзаказа и так уже несколько лет сильно давят на рынок, который еще несколько лет назад считался очень доходным.

Стоит напомнить, что в структуре затрат строительных компаний около 30 % – прямые и косвенные расходы на содержание сотрудников. И все эти расходы, включая налоги, отчисления в Пенсионный фонд, фонды социального страхования, обязательного медицинского страхования, страхования от несчастных случаев на производстве и прочие затраты, не говоря уже о добровольном страховании работников, не являются предметом для вычета НДС.

Казалось бы, 2 % – незначительная величина. Но только не в ситуации, когда рентабельность гуляет от 1,5 до 3,5 %. Если учесть, что налогом облагается в

среднем 30 % выручки подрядной организации, а платится он из прибыли, то простейший расчет показывает, что при росте НДС на 2 % рентабельность сократится на 17-40 %, то есть станет от 0,9 до 2,9 %.

Политические факторы, влияющие на строительную отрасль, касаются разрешений и документации, которые должны быть получены на различных этапах строительства. Политические факторы принимают во внимание степень, в которой правительство, скорее всего, может изменить или повлиять на определенную промышленность или экономику.

Изменение законодательства одинаково затронет все фирмы, занятые на рынке, в данной ситуации, и крупные и мелкие компании в одинаковых условиях.

Чего нельзя сказать об изменении системы налогообложения, поскольку, изменения прибыли крупных фирм или же холдингов может не значительно повлиять на их деятельность, но фирмы с небольшим оборотом могут понести значительные убытки, это является причиной налогового риска. То же самое, можно сказать про изменение цен на стройматериалы и оборудование, крупные компании могут найти других поставщиков, а у небольших компаний высокий производственный риск. Самым главным факторов является недобросовестная конкуренция в отрасли. Для фирм с мелким оборотом и работающих с государством эта проблема является наибольшим риском, поскольку есть шансы упустить заказ из-за отсутствия «связей». В связи с политико-правовыми факторами возникают экономические риски, которые могут принять летальный характер для небольших компаний.

Экономический фактор в основном включает в себя функционирование экономики и ее влияния на работу компании. Повышение темпов инфляции в экономике может повлиять на то, какую цену заказчики выставляют на аукционе за проект. Также будут меняться модели спроса и предложения в экономике. Экономические факторы в основном включают в себя экономический рост, валютные курсы, темпы инфляции и т. д.

По данным Росстата, прогнозируется рост реальных доходов населения, на анализируемую фирму это оказывает не сильное влияние, поскольку все заказы поступают от государства, но, при выходе на рынок частных заказов, это, позитивно отразится на деятельности компании, а также всех контрагентов и на крупных компаниях в том числе (рисунок 2.3).

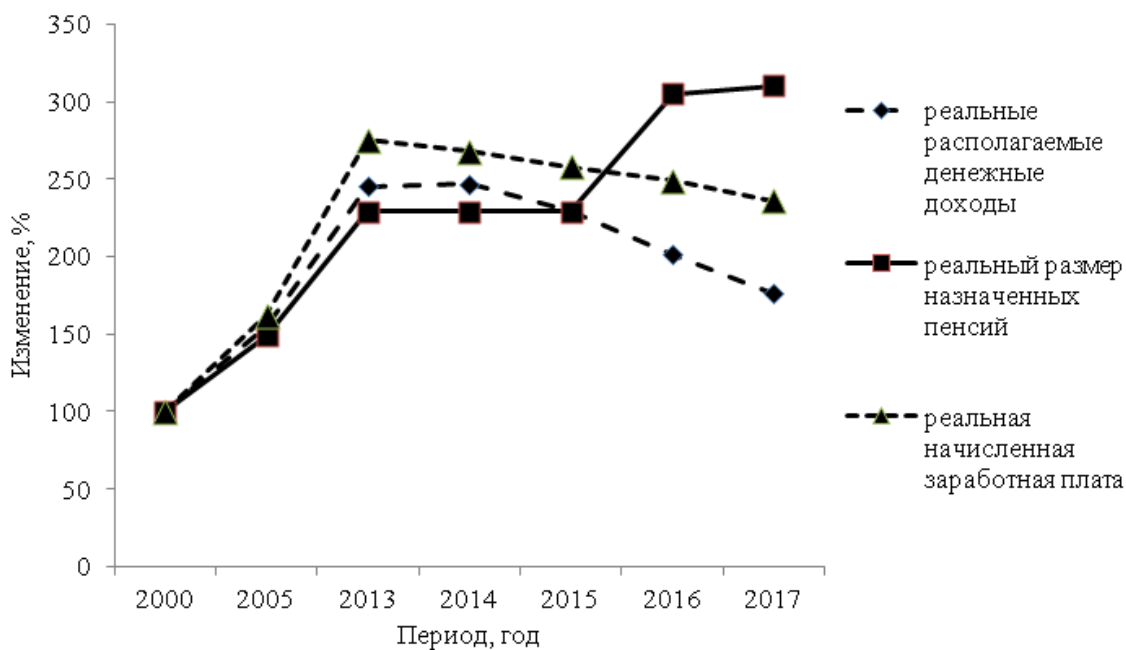


Рисунок 2.3 – Реальные доходы населения, %

Умеренная инфляция до 5% снижает инфляционный риск для всех представителей отрасли, однако, риск всё-таки остается, и крупные предприятия подготовлены к нему значительно лучше.

Прогнозируемый рост цен на материалы увеличивает производственный риск, поскольку контрагенты компании вынуждены будут повышать цены, которые в значительной степени отразятся на компании. Относительно крупных предприятий, можно сказать, что для них данный риск значительно меньше, поскольку возможны выходы на разных поставщиков, чего нет у более мелких фирм. Невысокое количество квалифицированных кадров в отрасли повышает риск некачественного выполнения работ. В крупных фирмах находятся свои

строительно-монтажные бригады, на подготовку и обучение которых выделяются средства, средний и малый бизнес в отрасли редко может позволить себе такие затраты. В связи с экономией на масштабах, у крупных компаний и холдингов цены на услуги дешевле, поэтому частный (самый прибыльный рынок) рынок строительно-монтажных услуг наполнен ими. Это увеличивает риски неполучения заказов. Подобно политическим, экономические факторы увеличивают риски в основном для предприятия и его контрагентов.

В 2017 г. характеризуется сокращением спроса на производимую продукцию/оказываемые услуги определили в качестве главного фактора, ограничивающего деловую активность предприятий, руководители (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Объем СМР, выполненных в строительной отрасли по Челябинской области

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Объем СМР, млн.руб.	78 704	79 898	126 398	122 698	106 438
В процентах к предыдущему году	103	94	99	97	93

Графическая интерпретация данных таблицы 2.3 представлена на рисунке 2.4.

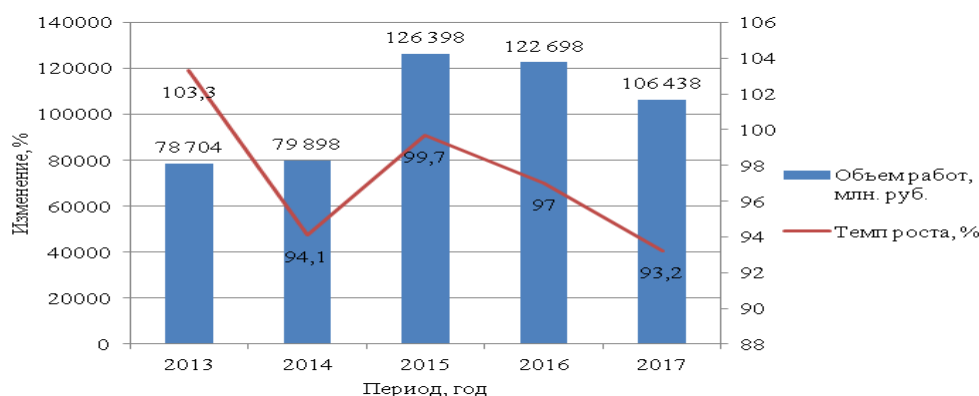


Рисунок 2.4 – Объем работ, выполненных в строительной отрасли по Челябинской области

Таким образом, именно дефицит спроса на продукцию/услуги в наибольшей степени сдерживал развитие организаций в строительной отрасли Челябинской области. При этом его давление на бизнес несколько усилилось в течение последних двух лет. Дефицит спроса на жилье очевидно связан с недостаточной платежеспособностью конечных потребителей, прежде всего, населения. Реальные располагаемые денежные доходы населения уже более четырех лет следуют по рецессионно-стагнационному сценарию, а отрицательный кумулятивный эффект от их спада за период с 2014 г. составляет около 10%. Естественно, виды экономической деятельности, ориентированные на конечный спрос со стороны домашних хозяйств, испытывают заметные проблемы. Реальный сектор экономики находится в настоящее время в фазе компенсационного роста, однако его темпы пока недостаточны для обеспечения высокого инвестиционного спроса на промышленную продукцию, строительную и оптовую деятельность, рекламные, транспортные и прочие услуги для бизнеса.

Оценивая влияние экономической неопределенности на деятельность предприятия, можно неопределенность интерпретировать прежде всего как отсутствие предсказуемых «условий игры» и невозможность определить направление налоговых, таможенных и других регуляторных воздействий. Кроме того, учитывается вероятность возникновения экономических сюрпризов, особенно в части курсовой и инфляционной динамики. Повышенная неопределенность вынуждает предприятия строительной отрасли сокращать горизонт стратегического планирования, поскольку неожиданная принципиальная корректировка бизнес-планов – это крайне сложный управленческий маневр, связанный с серьезными производственными и финансовыми издержками, особенно при длинном производственном и инвестиционном цикле, в том числе при производстве капиталоемкой продукции с высоким уровнем технологий. В результате тормозится инвестиционная и инновационная активность предприятий, замедляется технологическое обновление промышленного производства и рост производительности труда. Проблема экономической

неопределенности за последние годы вышла на второе место по степени давления на обрабатывающее производство, уступая пальму первенства лишь недостаточному спросу.

В конце 2018 г. о давлении на бизнес высокого уровня налогов сообщили руководители 34% строительных фирм. Высокое фискальное давление доминировало в 2011–2012 гг. после повышения совокупной ставки социальных страховых взносов, затем эта проблема уступила лидерство дефициту спроса и неопределенности экономической ситуации. Однако в конце 2018 г. вновь наметился рост негативного воздействия данного фактора, что является возможной реакцией на рост НДС с 1 января 2019 г.

С осторожностью можно предположить, что в течение года строительный бизнес применит управленческие схемы разной степени легитимности по минимизации дополнительных издержек от роста НДС и давление фактора «высокое налогообложение» будет постепенно спадать, если, конечно, со стороны регуляторов не появятся новые инициативы в этом направлении.

В конце 2018 г. дефицит финансовых средств ограничивал деятельность более трети предприятий строительной отрасли. Высокие процентные ставки являются значимой проблемой для строительной отрасли. Ограниченность в финансовых ресурсах строительных компаний является из основных проблем обеспечения достаточности денежных средств для реализации проектов (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Ключевые показатели оценки экономического положения Челябинской области

Показатели	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
ВРП млн. руб.	882 339	993 900	1 209 242	1 271 133	1 348 564
Темп роста ВРП к прошлому году	104,79	112,64	121,67	105,12	106,09
Темпы инфляции	6,45	11,36	12,9	5,4	2,5
Ключевая ставка (в процентах на конец года)	5,5	7	11,5	11	9

Графическая интерпретация данных таблицы 2.4 представлена на рисунке 2.5.

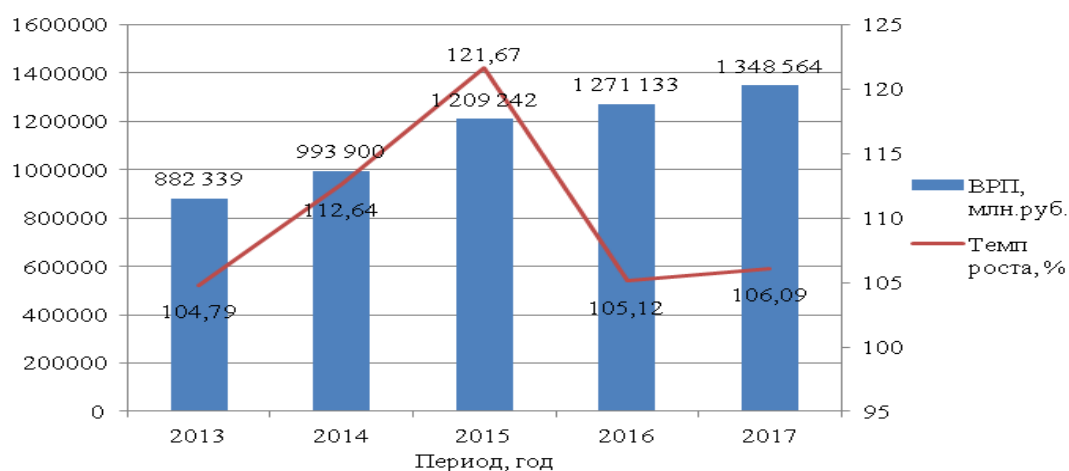


Рисунок 2.4 – Объем работ, выполненных в строительной отрасли по Челябинской области

В целом, экономическая ситуация Челябинской области способствует реализации стратегии роста, если компания имеет мощную финансовую поддержку и навыки ведения системного бизнеса. Минэкономразвития России сформировало прогноз инфляции на 2019 год. По мнению экспертов, инфляция составит пять с половиной процента. Специалисты считают, что нужно использовать проверенные методы борьбы с инфляцией.

Минэкономразвития сделало вывод по инфляции и на базе которого видно, что очевиднее всего снизится курс рубля, но так как цена на нефть повышается, то в 2019 году все должно быть под контролем.

Агентство прогнозирования экономического положения спланировало прогноз до 2026 года. Колебаться данный индекс будет в следующих границах 3,9 – 5,0 %.

В таблице 2.5 представлена динамика роста предприятий в строительной отрасли.

Таблица 2.5 – Динамика предприятий строительной отрасли

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Число строительных организаций	4 441	4 829	4 510	4 775	4 545
В том числе малый бизнес	4 331	4 734	4 412	4 690	4 473
Государственная собственность	11	5	2	1	–
Муниципальная собственность	3	3	1	2	1
Частная собственность	4 418	4 815	4 507	4 769	4 541
Смешанная российская	5	3	–	2	–
Прочая собственность	4	3	–	1	3

Графическая интерпретация данных таблицы 2.5 представлена на рисунке 2.6.

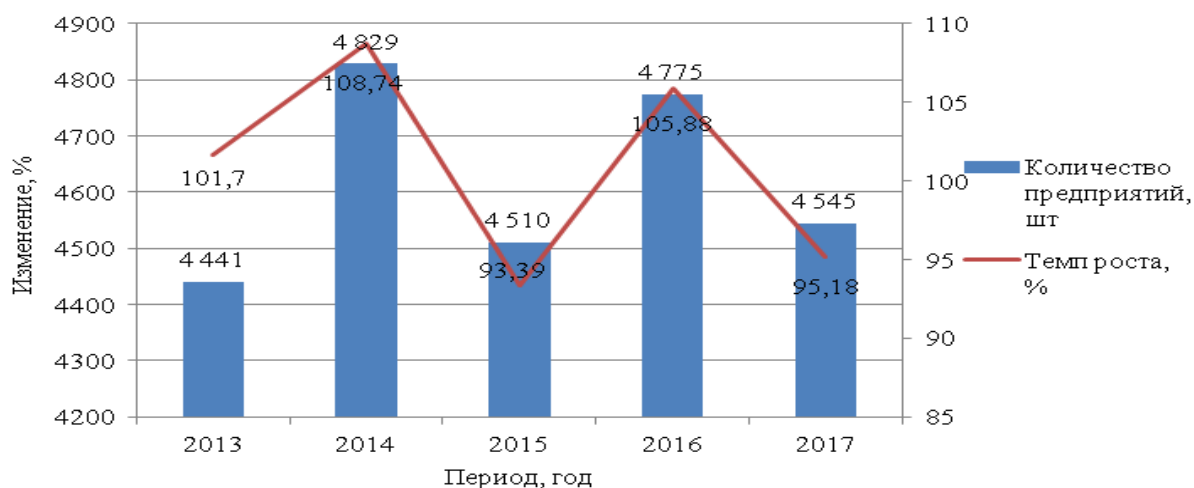


Рисунок 2.6 – Динамика количества предприятий в отрасли

Соперничество существующих в отрасли компаний довольно сильное. Оно является результатом не столько стремления сохранить существующую позицию, сколько попыток ее улучшить. Конкуренция в строительной отрасли очень высокая, это складывается в следствии следующих причин: высокое количество конкурентов представленных в отрасли, медленный рост строительного рынка, сильная ценовая борьба, стремление основных конкурентов увеличить свою долю рынка.

Социальные факторы тщательно изучают все события, которые могут повлиять на рынок и общество в социальном плане. Необходимо также учитывать достоинства и недостатки для людей, проживающих в месте, где осуществляется проект. Они включают динамику численности населения, глобальное потепление, карьерных высот, норм, культурных ожиданий, и т. д. Эти факторы должны учитывать социальную среду, которая преобладает в рынке и определить или измерить факторы, такие как демографические и культурные тенденции, население, аналитики и т. д.

Постоянный рост населения, безусловно, снижает все риски, в том числе экономические, поскольку увеличивает количество заказов как для фирмы и её контрагентов, так и для крупных фирм. Уровень жизни в регионе действует подобно предыдущему фактору. Ценности в поддержке жилья и зданий в хорошем состоянии также позитивно сказывается на количестве заказов, как со стороны государства, так и со стороны частных заказов. Однако, высокие требования к качеству работ увеличивают риски уменьшения платежеспособности предприятия, поскольку, если работа не удовлетворит заказчика, фирма увеличит свои затраты. На крупные фирмы этот фактор оказывает меньшее влияние, так как бригады у данных компаний более квалифицированные. Группы социальных факторов оказывает меньшее влияние на фирму, поскольку отражают скорее «частный» рынок, нежели рынок госзаказов.

Возведение жилого дома – это не только удовлетворение материально-бытовых потребностей, но и создание материальной, социальной и духовной среды, в которой живет и работает человек, происходит воспитание поколения будущего.

Общественное мнение о качестве строящегося жилья вынуждает предприятие нести дополнительные издержки, на проведение программ по привлечению покупателей.

Рассмотрим социально-культурный фактор внешней среды, способный оказать влияние на деятельность предприятия изучаемой отрасли. Первым показателем в рассматриваемой сфере является численность населения Челябинской области (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Демографические показатели Челябинской области

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Численность всего, млн. чел	3 490	3 497	3 500	3 502	3 493
В том числе городское	2 875	2 886	2 891	2 893	2 888
сельское	615	610	609	608	604
Экономически активное население	2 028	2 002	1 971	1 945	1 916
Население, занятое в экономике	1 661	1 763	1 714	1 739	1 750

Дефицит квалифицированных кадров в последние годы нельзя назвать существенной проблемой для строительных предприятий. По степени давления на бизнес она значительно уступает недостатку спроса, неопределенности экономической ситуации и блоку финансовых факторов. В принципе, в странах с рыночной экономикой не может существовать дефицита каких-либо ресурсов, кроме финансов предприятия, любые другие ресурсы, включая трудовые, можно

всегда купить на внутреннем или внешнем рынках. Квалифицированные кадры в основном сосредоточены в тех предприятиях, которые могут предоставлять этим специалистам зарплату, соответствующую их знаниям, навыкам и компетенциям. Существует также проблема, связанная с системой подготовки кадров, в том числе на самих предприятиях для собственных нужд: подобный затратный, но очень эффективный метод обучения является в основном прерогативой только финансово благополучных структур.

Графическая интерпретация данных таблицы 2.6 представлена на рисунке 2.7 и 2.8.

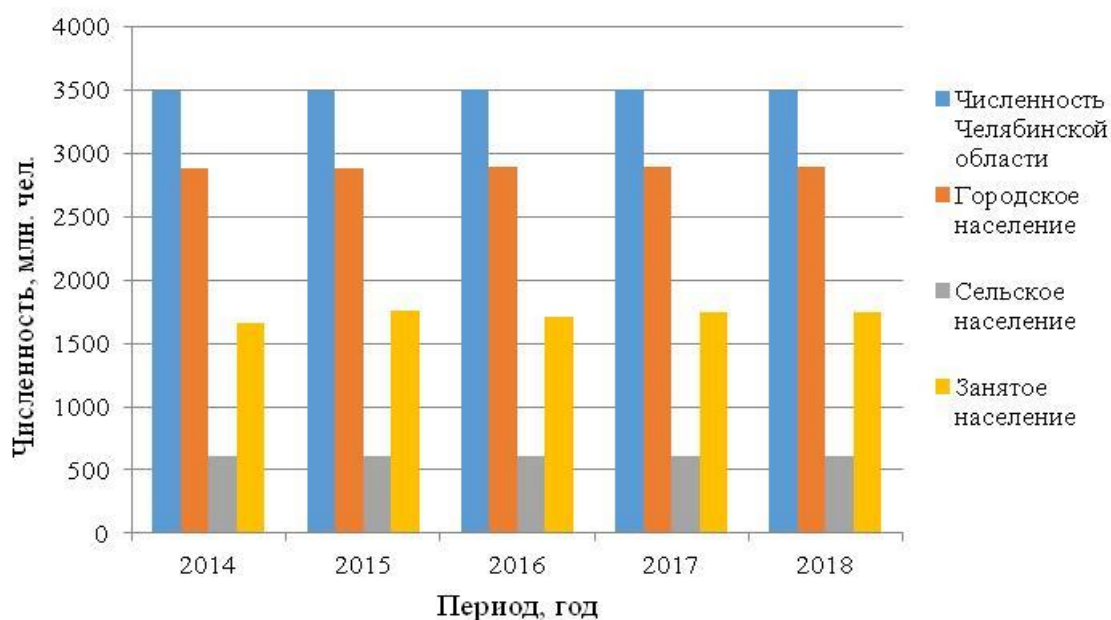


Рисунок 2.7 – Демографические показатели Челябинской области

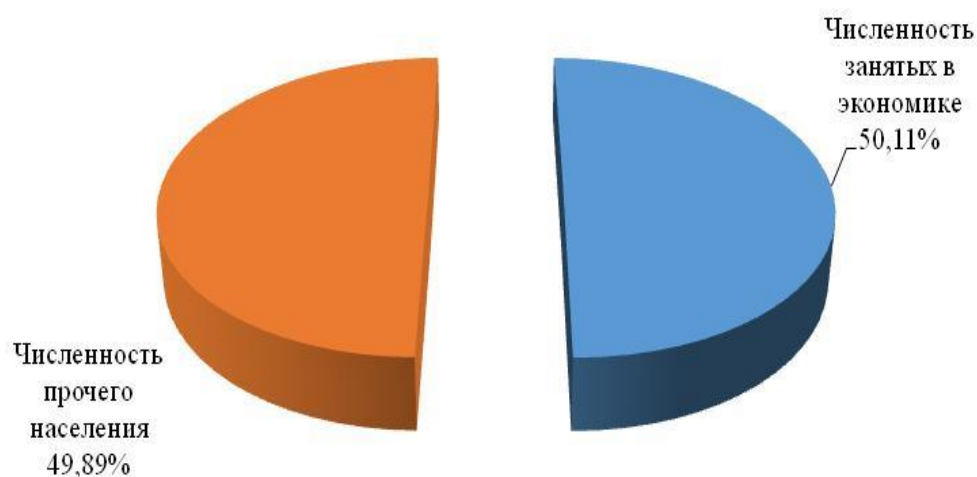


Рисунок 2.8 – Структура занятости населения Челябинской области

За весь рассматриваемый период наблюдается явная тенденция к сокращению населения. Так, в 2016 году Челябинскую область населяло 3500,7 млн. чел., а в 2018 году уже 3493,0 млн. чел..

Одновременно с сокращением общей численности людей, населяющих Челябинскую область, также происходит убыль экономически активного населения. В 2016 году в экономике было занято 1971 млн. чел., в 2018 году – 1916,7 млн. руб..

Для полного представления об уровне жизни жителей Челябинской области необходимо обратить внимание на показатели, приведенные в таблице 2.7. Данные таблицы 2.7 подтверждают основную тенденцию, сложившуюся в экономике Челябинской области: темпы роста среднедушевых доходов населения изменяются незначительно, точно так же изменяется и величина прожиточного минимума. Следует отметить положительную динамику показателей, связанных со снижением доли населения, имеющих доходы ниже прожиточного минимума. Однако также стоит обратить внимание на то, что наряду с постепенным сокращением среднедушевых доходов отрицательную тенденцию имеет показатель реальных доходов населения.

Таблица 2.7 – Динамика показателей, характеризующих уровень жизни населения Челябинской области

Показатели	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Среднедушевые денежные доходы населения, тыс. чел.	21 888	23 156	24 578	23 472	23 397
Реальные денежные доходы населения, в % к предыдущему году	103,7	98,8	93,9	88,8	96,7
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), тыс. чел.	7 089	7 809	9397	9 286	9 426
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел.	392,1	409,8	482,9	488,7	473,5
В процентах от общей численности, %	0,011	0,012	0,014	0,014	0,014

Графическая интерпретация данных таблицы 2.7 представлена на рисунке 2.9.

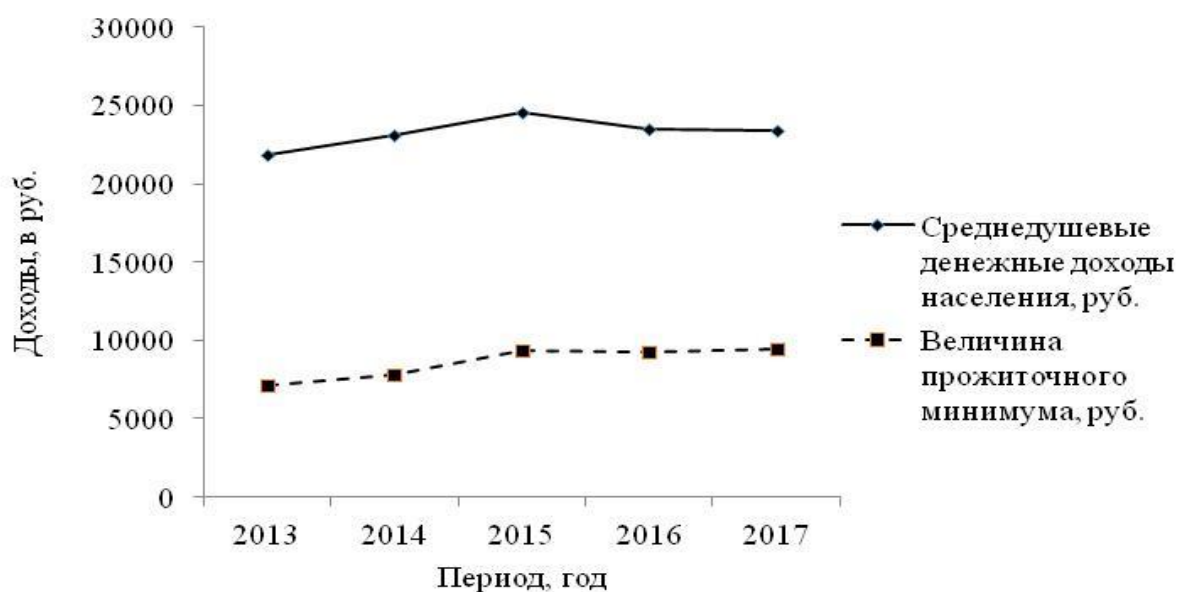


Рисунок 2.9 – Динамика доходов населения

В целом состояние социальной сферы не способствует развитию Компании в своём сегменте. Социально–экономическая политика Правительства Российской Федерации на среднесрочную перспективу носит переходный характер, связанный с завершением решения задач посткризисного восстановления и переносом акцентов на меры стратегического характера, зафиксированные в Концепции долгосрочного социально–экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. В связи с этим, есть вероятность снижения доходов граждан. Для СК «Легион» это может отразиться на количестве клиентов, ухода их к строительным предприятиям с более низкими ценами на товары.

Технологический блок, связанный с внедрением высокотехнологических производств, строительных инноваций и усовершенствованной техники, стратегически во многом определяет уровень конкурентоспособности строительных компаний. Для изучения состояния технологической базы строительной отрасли в Челябинской области необходимо проанализировать показатели, представленные в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Динамика основных показателей технологической сферы в строительной отрасли Челябинской области

Показатели	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	759	962	868	550	918
Наличие основных фондов, млн. руб.	12 325	10 528	9 026	8 267	7 472
Степень износа	58,2	60,9	64,3	65,4	67,8
Удельный вес полностью изношенных основных фондов	19,8	18,8	21,6	28,5	30,5
Ввод в действие основных фондов, млн.руб.	1 435	873	796	406	471

Низкая техническая оснащённость предприятий также является следствием недостатка финансовых средств, ограничивающего своевременное обновление средств производства. Проблема физического и морального устаревания

основных производственных фондов является актуальной для строительных предприятий: негативное воздействие фактора «изношенность и отсутствие оборудования» в конце 2018 г. отметили по 18% руководителей строительных компаний.

Графическая интерпретация данных таблицы 2.8 представлена на рисунке 2.10 и 2.11.

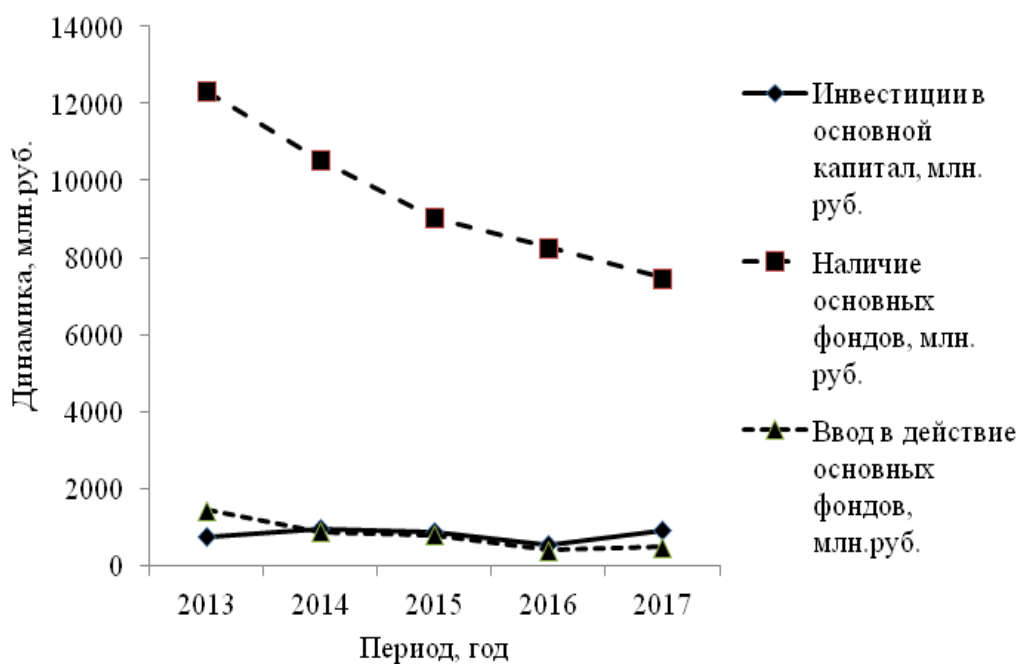


Рисунок 2.10 – Динамика показателей технологической сферы в строительной отрасли Челябинской области

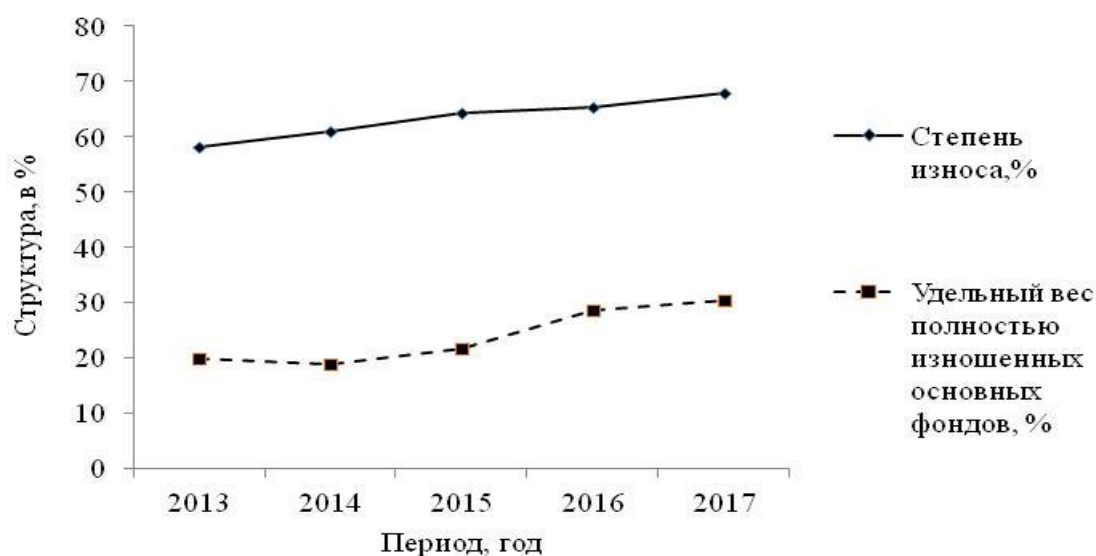


Рисунок 2.11 – Структура показателей технологической сферы в строительной отрасли Челябинской области

За рассматриваемый период наблюдается значительное увеличение инвестиций в основной капитал, при этом основные фонды строительных компаний ежегодно сокращаются. Также наблюдается критичный уровень износа основных производственных фондов. За рассматриваемый период данный показатель статистически значимых изменений не испытал, следовательно, в регионе сохраняется опасно высокий уровень износа ОПФ. Т. е. 67,8 % из всех зданий и сооружений, техники и прочих орудий труда вскоре станут не пригодными для использования без должного уровня затрат на модернизацию и ремонт, или же замены новым оборудованием.

Технологические факторы связаны с инновациями и технологическими изменениями, которые могут привести к изменениям в деятельности отрасли и на рынке либо благоприятно, либо неблагоприятно. Это также связано с количеством технологической осведомленности, которой обладает компания. Поскольку технология устаревает в течение нескольких месяцев после запуска, важно рассмотреть ее.

Данная группа факторов очень важна, так как в эпоху технологического процесса именно изменение в технологии может кардинально изменить

устоявшееся состояние рынка. Однако, данная группа применительно, по большей части, к крупным фирмам и холдингам. У этих компаний имеется достаточно ресурсов для использования новейшего оборудования или революционного стройматериала. В связи с низким доступом к новым технологиями устарелыми приоритетами к технологии в нашей стране, риски, связанные с потерей прибыли в связи с неиспользованием технологий повышаются.

На основе проведенного анализа можно сделать выводы о том, что строительная отрасль является важной отраслью экономики, благодаря своим масштабам и влиянию на уровень жизни населения.

В целом не все изменения во внешней среде фирмы благотворно содействуют его дальнейшему развитию.

Выводы по разделу два

Таким образом, можно отметить, что фирма должна остерегаться таких угроз с экономической точки зрения, как: высокий уровень налогообложения; отток покупателей; повышение конкуренции.

Здесь важно учитывать рост национального дохода, реальных доходов населения, покупательской способности, темпы инфляции, размеры безработицы. Положительным политическим фактором является стабилизация внутривнутриполитической ситуации в России.

К факторам внешней среды, оказывающим влияние на эффективное и устойчивое функционирования фирмы, относятся такие факторы, которыми организация не может управлять и воздействовать на них. Эти компоненты оказывают влияние на предприятие напрямую (налоговая система, политика поставщиков, потребителей), либо косвенно (политическая, экономическая и другие сферы страны).

3 АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

3.1 Анализ финансово – хозяйственной деятельности СК «Легион»

Результаты хозяйствующего субъекта в любой отрасли зависит от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивая жизнедеятельность юридического лица. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение.

В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Рассмотрим тенденции развития, согласно золотому правилу экономики. По исходным данным проведены расчеты и представлены в таблице 3.1.

Согласно расчетам за исследуемый десятилетний ретроспективный период золотое правило экономики не соблюдается по двум причинам:

относительный рост себестоимости проданных товаров и снижении уровня рентабельности продаж, росте эффективности использования производственных и финансовых ресурсов;

относительное снижение себестоимости товаров и соответствующем росте уровня рентабельности продаж, снижение эффективности использования производственных и финансовых ресурсов.

Рассмотренные тенденции развития представим наглядно на рисунке 3.1.

Таблица 3.1 – Исходные и расчетные данные тенденции развития «СК Легион»,
в тыс. руб.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Выручка	203 862	397 912	475 421	1 215 494
Чистая прибыль (убыток)	-49 047	134 764	24 455	64 248
Себестоимость продаж	-171 661	-72 010	-188 112	-764 823
Актив	4 412 707	7 457 237	7 358 967	9 372 832

Проведены расчеты и представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2– Расчетные данные тенденции развития «СК Легион», в тыс. руб.

Наименование показателя	2016/2015 гг.	2017/2016 гг.	2018/2017 гг.
Выручка	195%	119%	256%
Чистая прибыль (убыток)	-275%	18%	263%
Себестоимость продаж	42%	261%	407%
Актив	169%	99%	127%
Золотое правило экономики	$I_{чп} > I_{в} > I_{вб} > 100\%$		
Изменившие место соотношение темпов роста	$I_{чп} < I_{в} > I_{вб} > 100\%$	$I_{чп} < I_{в} > I_{вб} > 100\%$	$I_{чп} > I_{в} > I_{вб} > 100\%$
Соблюдение Золотого правила экономики	не соблюдается	не соблюдается	соблюдается

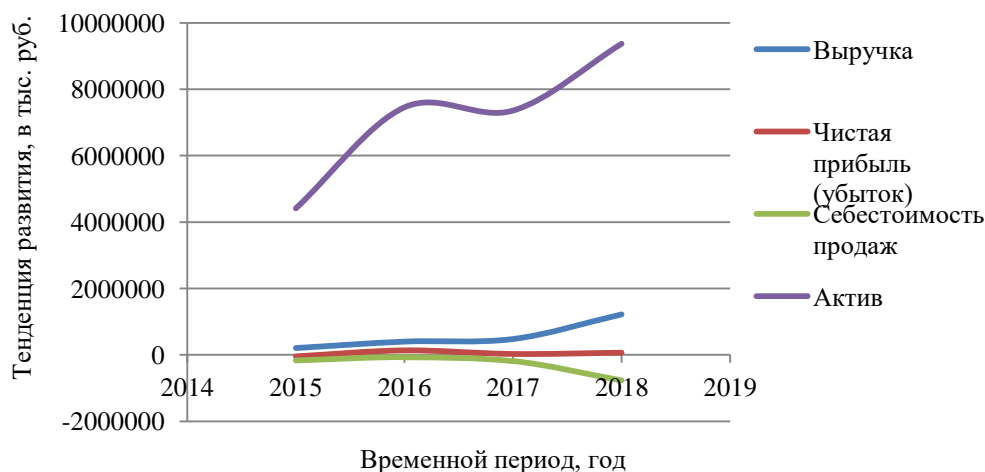


Рисунок 3.1 – Тенденции развития СК «Легион», в тыс. руб.

За исследуемый четырехлетний ретроспективный период свидетельствует об относительном росте уровня рентабельности продаж и снижении себестоимости проданных товаров, росте эффективности использования производственных и финансовых ресурсов.

Анализ финансового состояния организации начинается с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (источников формирования актива) баланса. Сравнительный аналитический баланс сформирован из исходного бухгалтерского баланса организации, путем уплотнения его отдельных статей и дополнения его показателей структурной динамики.

Существуют различные методы анализа бухгалтерской отчетности, выбор нужного зависит от конкретных задач, поставленных перед собой, и необходимого объема информации.

Вертикальный и горизонтальный анализ баланса – два часто используемых метода. Горизонтальный и вертикальный анализ применяются многими компаниями для анализа финансовой отчетности и повышения доходов компании, поддержания стабильного положения предприятия. Также данные способы анализа используются инвесторами, банками и другими кредиторами для

снижения рисков от финансирования. Важность сущности вертикального и горизонтального анализа бесспорна, поскольку при проведении такого исследования можно выявить все положительные и отрицательные моменты деятельности предприятия и вовремя суметь изменить экономическое направление развития предприятия в лучшую сторону. Так же нужно отметить, что сущность вертикального и горизонтального анализа также заключается в проверке финансовой документации на наличие полного соответствия экономических операций и их отражения в данной отчетности действующему законодательству.

Вертикальный анализ баланса называется еще структурным, так как показывает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин. При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Данный вид анализа позволяет посмотреть изменения статей баланса, например, что произошло с оборотными средствами компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами. Процентные показатели, которые изображены в таблице 3.2, наглядно показывают насколько произошли отклонения и в какую сторону, для анализа данный способ более удобный, так как при расчетах в абсолютных величинах не всегда понятно, насколько ситуация ухудшилась или улучшилась.

Особенности вертикального анализа:

- расчет относительных показателей по значениям абсолютных показателей, представленных в бухгалтерском балансе. Относительные показатели позволяют сглаживать внешние экономические воздействия, которые на абсолютные показатели способны оказывать сильное влияние (например, инфляция), выявляя, таким образом, результаты деятельности собственности организации.

- обязательное присутствие показателей на разный момент времени. Это позволяет отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и источников их покрытия в динамике.

Как видно из таблицы, общая стоимость имущества в отчетном периоде составляла 9 372 832 тыс.руб. В активах организации доля текущих активов составляет 64,42%, а внеоборотных средств 35,58%. Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год составила 0,87%.

Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет дебиторской задолженности и запасов на общую сумму 5 758 363 тыс.руб.

Доля оборотных средств в активах занимает от 30% до 70%, поэтому политику управления активами можно отнести к умеренному типу.

Структура активов представлена на рисунке 3.2.

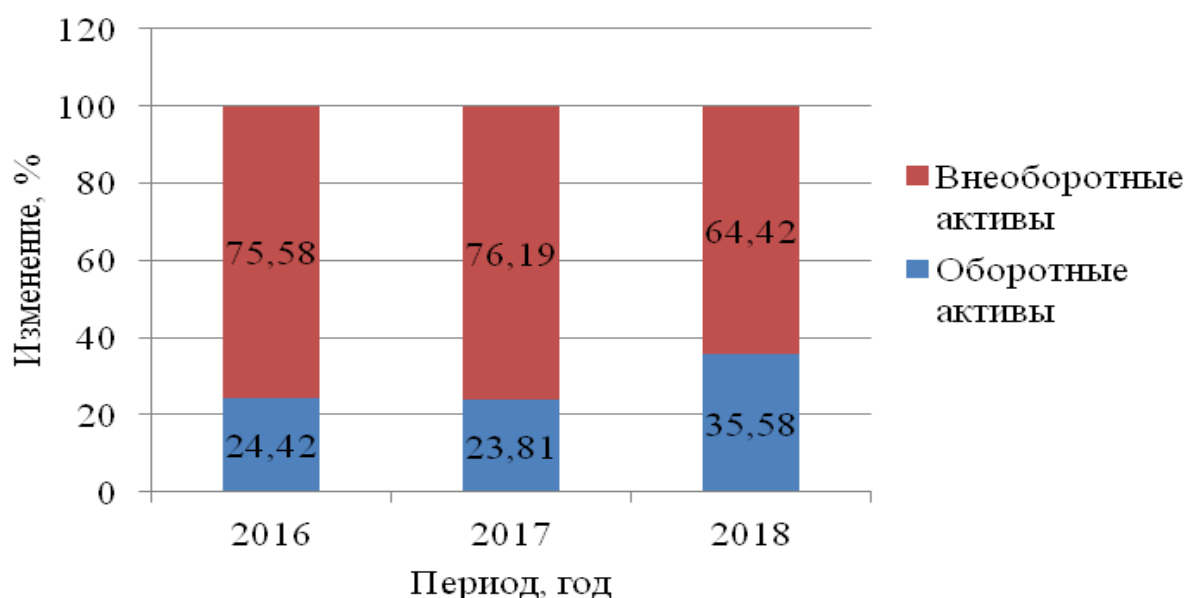


Рисунок 3.2 – Структура активов СК «Легион»

Проведем вертикальный анализ пассивов баланса за 2016 - 2018г., результаты расчетов представлены на рисунке 3.3.

Исходные и расчетные данные представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса в части пассивов СК «Легион», в процентах

Наименование статьи	2016	в % к итогу	2017	в % к итогу	2018	в % к итогу
	ПАССИВЫ					
III Капитал и резервы						
Уставный капитал	233 178	3,13	233 178	3,24	233 178	2,53
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	92 996	1,25	117 451	1,63	181 699	1,97
Итого по разделу III	326 174	4,37	350 629	4,88	414 877	4,51
IV Долгосрочные обязательства						
Заемные средства	551 580	7,40	137 500	1,91	200 000	2,17
Итого по разделу IV	551 580	7,40	137 500	1,91	200 000	2,17
V Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	1 268 738	17,01	264 500	3,68	351 539	3,82
Кредиторская задолженность	130 042	1,74	700 664	9,74	342 038	3,72
Доходы будущих периодов	5 180 703	69,47	6 003 088	83,47	7 897 556	85,79
Итого по разделу V	6 579 483	88,23	6 704 016	93,21	8 591 133	93,32
БАЛАНС	7 457 237	100,00	7 192 145	100,00	9 206 010	100,00

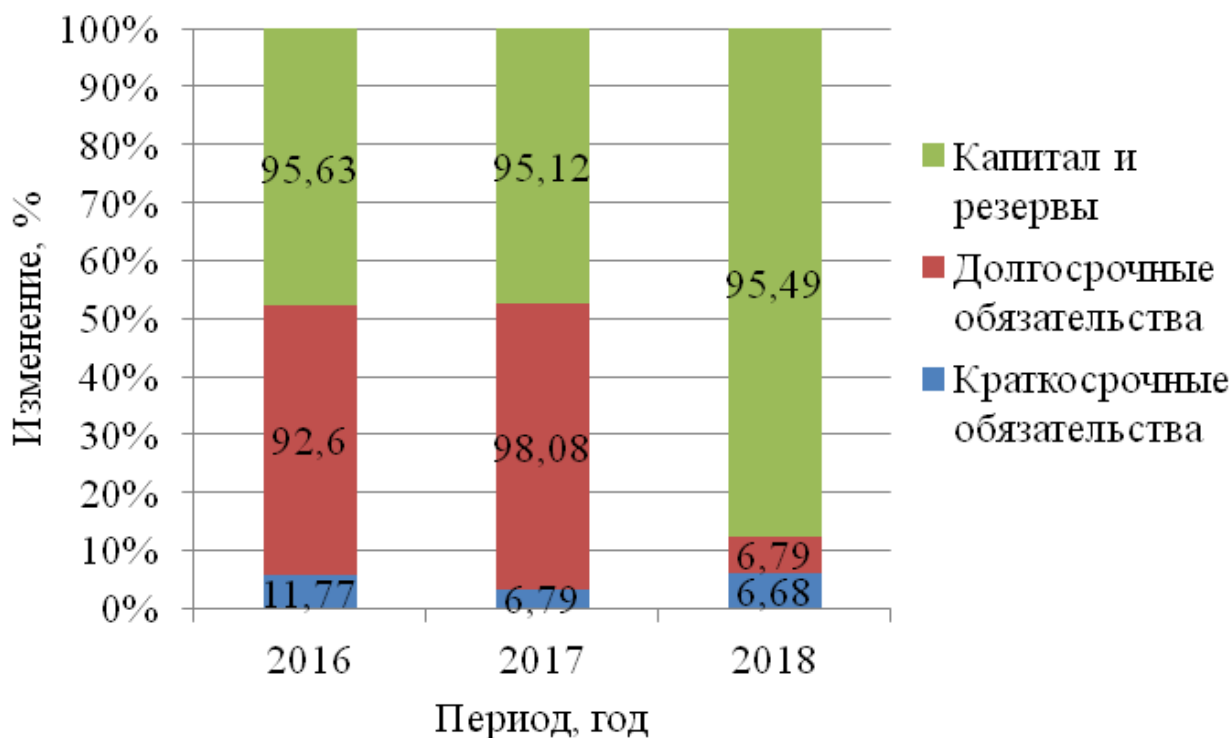


Рисунок 3.3 – Структура пассивов СК «Легион»

Основная доля в структуре приходится на нераспределенную прибыль и переоценку внеоборотных активов (1,97%).

Краткосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают долгосрочные на 8 391 133 тыс. руб. Нераспределенная прибыль возросла на 1,97%, что в целом можно назвать положительной тенденцией.

Горизонтальный анализ помогает изучить изменение итоговых показателей бухгалтерского баланса во времени. Можно проследить изменения, произошедшие за предыдущий и предшествующий предыдущему годы, можно понять сложился положительный или отрицательный результат. Для анализа берутся любые два или три периода, это могут быть кварталы или годы. В рамках временного анализа баланса сравниваются значения как абсолютных показателей предприятия СК «Легион» в денежном выражении, так и относительных показателях в процентах, которые представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса СК «Легион» за 2016 – 2018 гг.

Наименование статьи	2016	в % на конец 2016	2017	в % на конец 2017	2018	в % на конец 2018
АКТИВЫ						
I Внеоборотные активы						
Основные средства	10 000	100,00	60 000	600,00	81 254	135,42
Доходные вложения в материальные ценности	23 786	100,00	24 161	101,58	22 842	94,54
Прочие внеоборотные активы	1 787 111	100,00	1 713 571	95,88	3 230 641	188,53
Итого по разделу I	1 820 897	100,00	1 737 732	95,43	3 334 737	191,90
II Оборотные активы						
Запасы	24 969	100,00	261 122	1 045,78	27 196	10,42
Налог на добавочную стоимость по приобретенным ценностям	4 902	100,00	35 178	717,63	75 636	215,01
Дебиторская задолженность	2 524 456	100,00	2 377 165	94,17	5 731 167	241,09
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	29 805	100,00	240 000	805,23	79 000	32,92
Денежные средства и денежные эквиваленты	15 066	100,00	266 642	1 769,83	123 815	46,43
Прочие оборотные активы	3 037 142	100,00	2 381 128	78,40	1 281	0,05
Итого по разделу II	5 636 340	100,00	5 561 235	98,67	6 038 095	108,57
БАЛАНС	7 457 237	100,00	7 298 967	97,88	9 372 832	128,41

Динамика показателей активов СК «Легион» показана на рисунке 3.5.

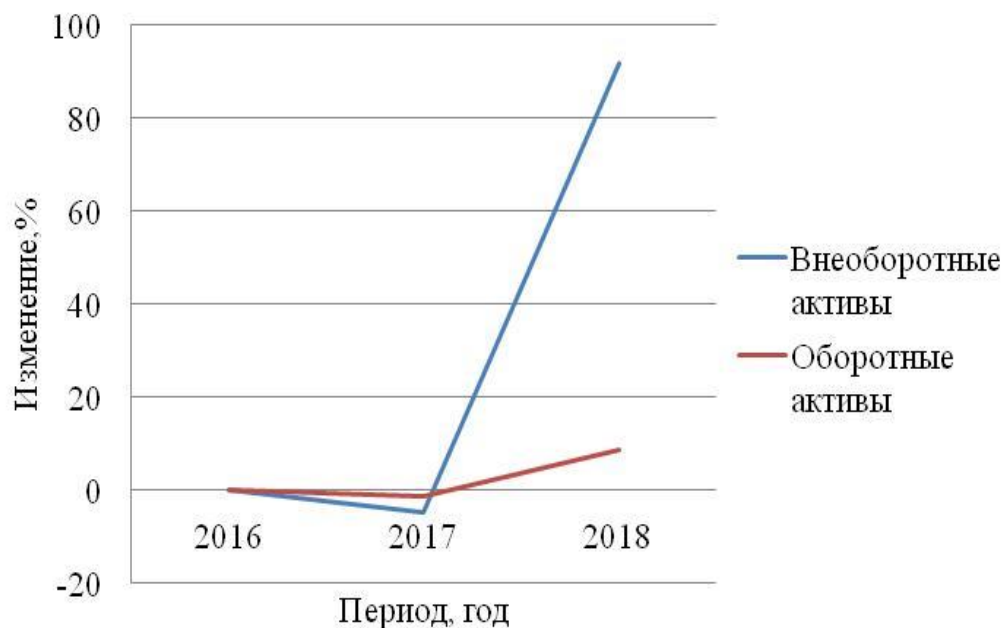


Рисунок 3.5 – Динамика активов СК «Легион»

Общая стоимость имущества увеличилась на 2 073 865 тыс.руб. Рост стоимости основных средств на +464,58% следует отметить как положительно влияющую тенденцию, так как она направлена на увеличение производственного потенциала предприятия. За отчетный период оборотные средства увеличилась на 476 860 тыс.руб.

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса в части пассивов проведен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса СК «Легион» за 2016 – 2018 гг.

Наименование статьи	2016	в % на конец 2016	2017	в % на конец 2017	2018	в % на конец 2018
АКТИВЫ						
I Внеоборотные активы						
Основные средства	10 000	100,00	60 000	600,00	81 254	135,42
Доходные вложения в материальные ценности	23 786	100,00	24 161	101,58	22 842	94,54
Прочие внеоборотные активы	1 787 111	100,00	1 713 571	95,88	3 230 641	188,53
Итого по разделу I	1 820 897	100,00	1 737 732	95,43	3 334 737	191,90
II Оборотные активы						
Запасы	24 969	100,00	261 122	1 045,78	27 196	10,42
Налог на добавочную стоимость по приобретенным ценностям	4 902	100,00	35 178	717,63	75 636	215,01
Дебиторская задолженность	2 524 456	100,00	2 377 165	94,17	5 731 167	241,09
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	29 805	100,00	240 000	805,23	79 000	32,92
Денежные средства и денежные эквиваленты	15 066	100,00	266 642	1 769,83	123 815	46,43
Прочие оборотные активы	3 037 142	100,00	2 381 128	78,40	1 281	0,05
Итого по разделу II	5 636 340	100,00	5 561 235	98,67	6 038 095	108,57
БАЛАНС	7 457 237	100,00	7 298 967	97,88	9 372 832	128,41

Динамика показателей пассивов СК «Легион» показана на рисунке 3.5.

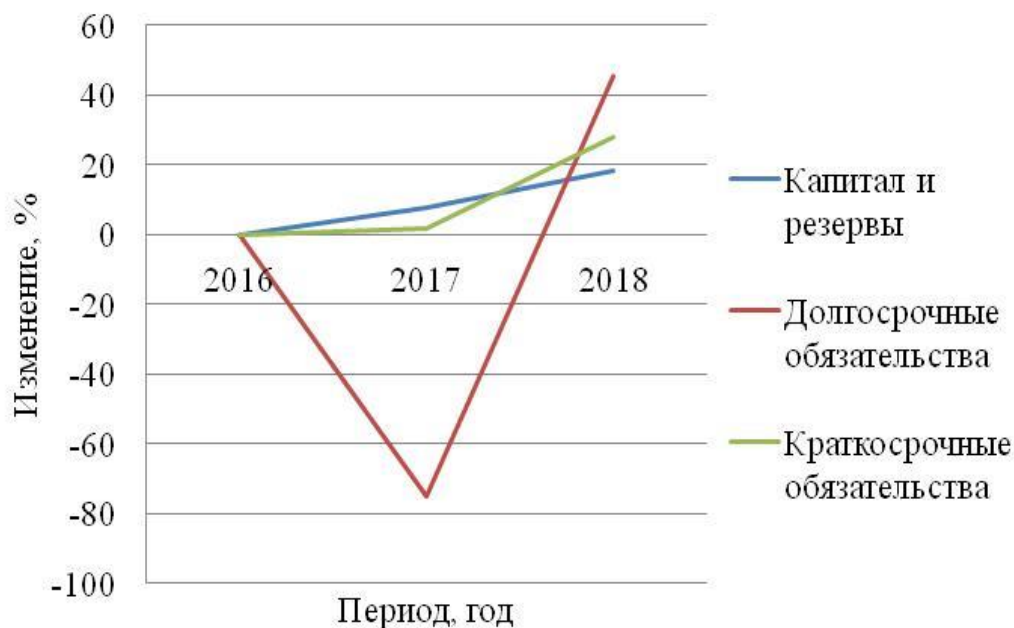


Рисунок 3.5 – Динамика пассивов СК «Легион»

Доля долгосрочных обязательств выросла. Кредиторская задолженность снизилась на 358 626. Нераспределенная прибыль возросла на 64 248 тыс.руб. и составила 154,70%, что положительно и говорит о эффективности работы предприятия.

3.2 Определение ликвидности баланса

При определении ликвидности и платежеспособности организации проводится анализ ликвидности баланса, и оцениваются относительные показатели ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность – способность к платежу, это наличие денежных средств или возможность их оперативно получать для удовлетворения текущих потребностей по мере их возникновения. Ликвидность означает способность организации обратить активы в наличность или получить наличные денежные средства.

Главная задача оценки ликвидности баланса – это определить величину покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) подразделяются на четыре группы:

А1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы). Они включают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

А2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев;

А3 – медленно реализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

А4 – труднореализуемые активы представляют собой все внеоборотные активы (I раздел баланса) кроме долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности.

Разбиение пассива баланса на группы происходит следующим образом (по степени срочности их возврата):

П1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»);

П3 – долгосрочные пассивы состоят из долгосрочных заемных средств (заемные средства из раздела IV «Долгосрочные обязательства»);

П4 – постоянные пассивы, включают собственный капитал предприятия.

Статья «Доходы будущих периодов» может включать в себя как отсроченные обязательства, так и отсроченные доходы, которые должны быть получены в будущем. В первом случае эта строка включается в П1, во втором сумма, отражаемая по ней, не учитывается при группировке пассива.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Различают следующие виды ликвидности баланса: абсолютную ликвидность, текущую ликвидность, перспективную ликвидность.

Условие абсолютной ликвидности баланса записываются в виде совокупности следующих неравенств, формула (1).

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 \geq П_1 \\ A_2 \geq П_2 \\ A_3 \geq П_3 \\ A_4 \leq П_4 \end{array} \right. \quad (1)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у организации собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Условие текущей ликвидности имеет вид, формула (2).

$$(A_1 + A_2) \geq (П_1 + П_2), \quad (2)$$

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности организации в ближайшее время.

Условие перспективной ликвидности выглядит следующим образом, формула (3).

$$A_3 \geq П_3, \quad (3)$$

На основе перспективной ликвидности прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность. Таким образом, оценку ликвидности баланса начинаем с группировки его активов и пассивов (таблица 3.6):

A1 – денежные средства + финансовыеложения;

А2 – дебиторская задолженность до 12 месяцев;

А3 – дебиторская задолженность + долгосрочные финансовые вложения + запасы + доходные вложения;

А4 – внеоборотные активы – финансовые вложения – доходные вложения;

П1 – кредиторская задолженность + задолженность участникам + прочие кредитные обязательства;

П2 – заемные средства из V раздела баланса;

П3 – заемные средства из IV раздела;

П4 – постоянный пассив.

Таблица 3.6 – Исходные данные для определения ликвидности и расчета показателей платежеспособности СК «Легион»,
в тыс. руб.

АКТИВ	Отчетные года			
	2015	2016	2017	2018
А1–высоко ликвидные активы	192 830	44 871	506 642	202 815
денежные средства	137 357	15 066	266 642	123 815
финансовые вложения	55 473	29 805	240 000	79 000
А2–быстро реализуемые активы	692 777	2 524 456	2 377 165	5 731 167
дебиторская задолженность	692 777	2 524 456	2 377 165	5 731 167
А3–медленно реализуемые активы	778 491	2 603 016	2 902 448	5 860 205
дебиторская задолженность	692 777	2 524 456	2 377 165	5 731 167
запасы	30 241	24 969	261 122	27 196
финансовые вложения	55 473	29 805	240 000	79 000
доходные вложения в материальные ценности	–	23 786	24 161	22 842
А4–труднореализуемые активы:	1 581 150	1 767 306	1 533 571	3 232 896
внеоборотные активы	1 636 623	1 820 897	1 797 732	3 334 738
финансовые вложения	55 473	29 805	240 000	79 000
доходные вложения в материальные ценности	–	23 786	24 161	22 842
ПАССИВ	Отчетные года			
	2015	2016	2017	2018
П1–наиболее срочные пассивы	313 747	130 042	700 664	342 038
П2–краткосрочные пассивы	960 976	1 268 738	264	351 539
П3–долгосрочные пассивы	409 000	551 580	137 500	200 000
П4–постоянные пассивы	191 410	326 174	517 451	581 699
Итог III раздела баланса	191 410	326 174	517 451	581 699

Рассмотренные показатели платежеспособности представим наглядно на рисунке 3.6 и 3.7.



Рисунок 3.6 – Актив СК «Легион» в зависимости от скорости превращения в денежные средства

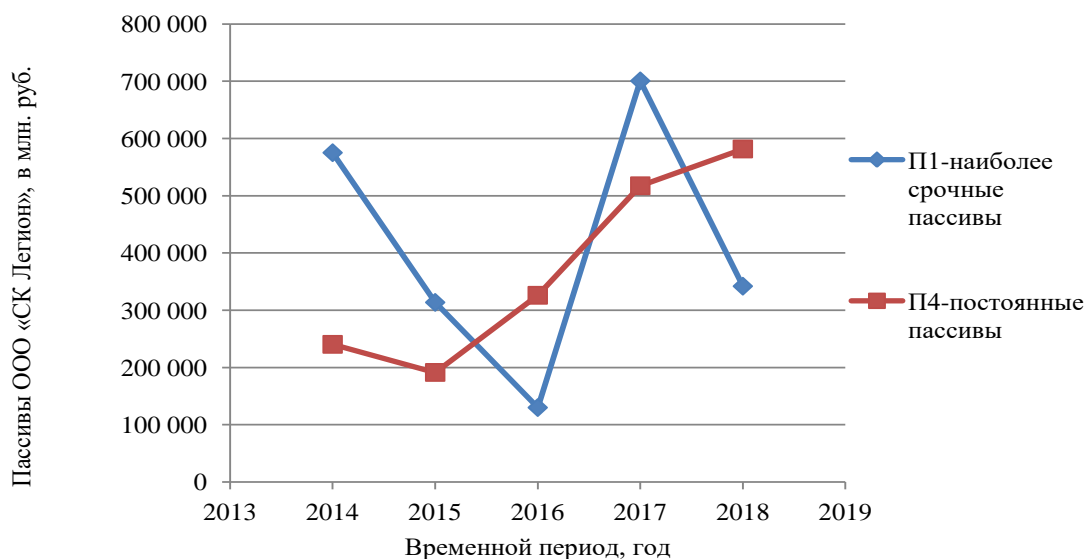


Рисунок 3.7 – Пассив СК «Легион» по степени срочности их возврата

В период с 2015 по 2018 СК «Легион» обладает мгновенной платежеспособностью, но за анализируемый период условие абсолютной ликвидности не соблюдается, а в частности $A1 < П1$. Однако для качественной оценки платежеспособности и ликвидности организации кроме анализа ликвидности баланса требуется провести расчет относительных показателей (коэффициентов) ликвидности.

3.3 Расчет показателей ликвидности

Коэффициент абсолютной ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс компании, формула (4).

$$k_{\text{а.л.}} = \frac{A1}{П1+П2} \geq 0.2 \dots 0.5, \quad (4)$$

где $A1$ – наиболее ликвидные активы;

$П1$ – наиболее срочные обязательства;

$П2$ – краткосрочные пассивы

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность предприятия выполнить краткосрочные долговые обязательства, покрывая их накопленными оборотными средствами, формула (5).

$$k_{\text{т.л.}} = \frac{A_{\text{тек.}}}{П1+П2} \geq 1 \dots 2, \quad (5)$$

где $A_{\text{тек.}} = \text{ОА}$ (оборотные активы)

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов, формула (6).

$$k_{\text{к.л.}} = \frac{A1+A2}{П1+П2} \geq 0.7 \dots 1, \quad (6)$$

Характеристику текущей ликвидности показывает такой показатель как чистый оборотный капитал, формула (7).

$$\text{ЧОК} = \text{ТА} - \text{ТП}, \quad (7)$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал;

ТА – текущие активы;

ТП – текущие пассивы.

Все расчетные значения относительных показателей ликвидности представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Показатели ликвидности СК «Легион»

Показатели	Отчетные даты			Нормативное значение
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	
<i>k</i> а.л – абсолютная ликвидность	0,03	0,72	0,29	$\geq 0,2 \dots 0,5$
<i>k</i> к.л – критическая ликвидность	1,84	4,11	8,56	$\geq 0,7 \dots 1,0$
<i>k</i> т.л – текущая ликвидность	2,22	4,5	0,70	$\geq 1,0 \dots 2,0$
ЧОК	1 713 104	2 483 142	-386 649	> 0

Представим динамику коэффициентов ликвидности на рисунке 3.8.

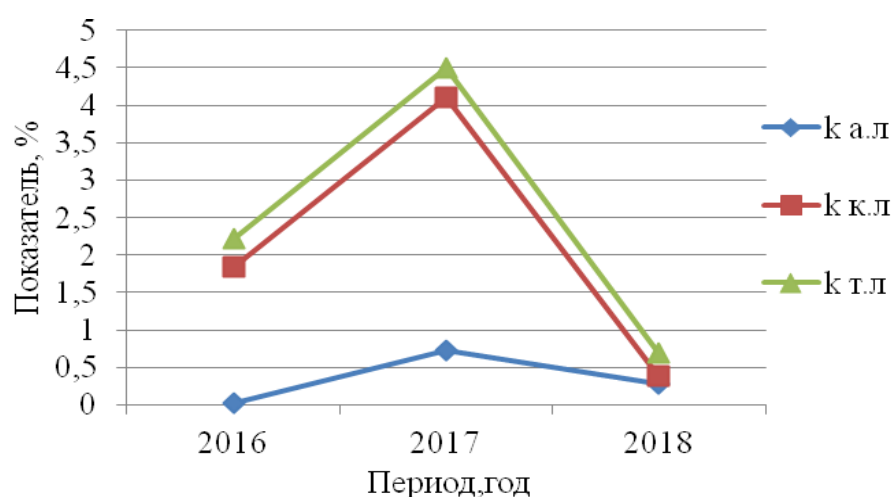


Рисунок 3.8 – Основные показатели ликвидности СК «Легион»

Из рисунка видно, что имеются финансовые затруднения. Коэффициент текущей ликвидности находится на уровне ниже нормативного значения 2,0, свидетельствует о неспособности компании погасить текущие пассивы за счет высоколиквидных текущих активов в случае возникновения сложностей при реализации готовой продукции. Значения коэффициента абсолютной ликвидности составил 0,29, однако не соответствует нормативным рекомендуемым значениям и свидетельствует о неспособности компании погасить краткосрочные, наиболее рискованные, обязательства за счет имеющихся в наличии денежных средств. Коэффициент критической ликвидности выше нормативного, это говорит, что предприятие выполняет краткосрочные обязательства за счет мобилизации дебиторских задолженностей, не полагаясь на реализацию накопленных запасов.

Значение чистого оборотного капитала, необходимого для поддержания финансовой устойчивости данной компании, на протяжении исследуемого периода соответствует динамики изменения текущей ликвидности. На рисунке 3.9, наглядно показан показатель – чистый оборотный капитал, из которого можно сделать вывод, что на 31.12.2018 г. ООО «СК Легион» обладает текущей ликвидностью..

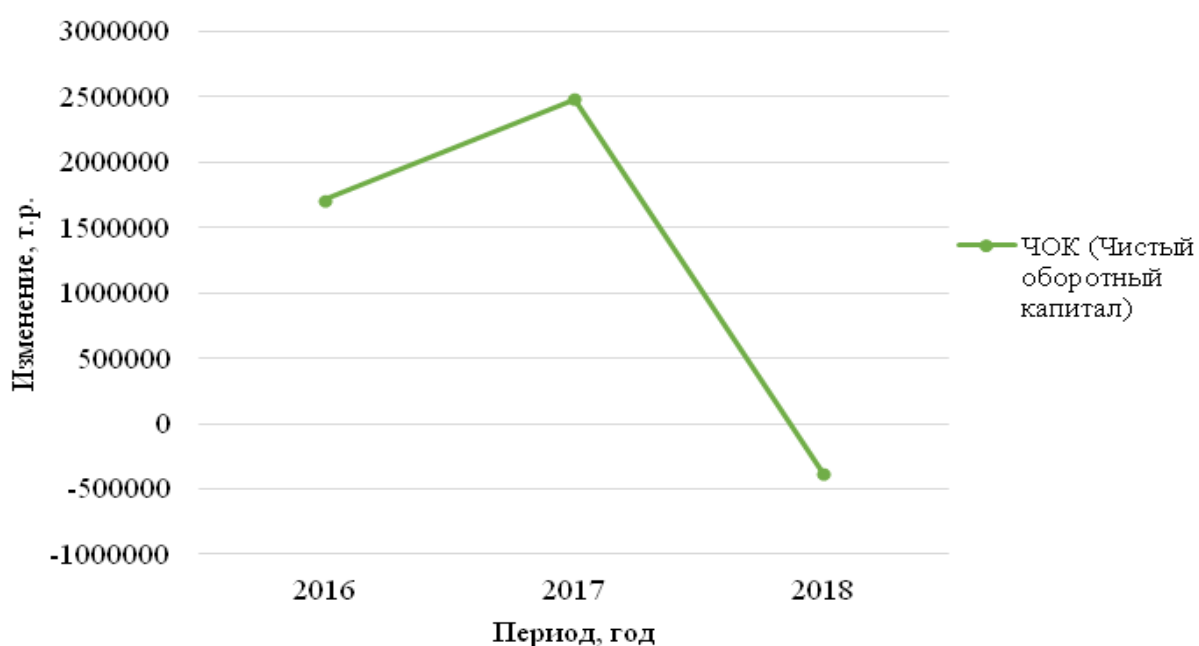


Рисунок 3.9 – Чистый оборотный капитал СК «Легион»

Величина чистого оборотного капитала положительная за период 2016-2017 гг. Это означает, что у предприятия имеются ликвидные активы, которые не надо направлять на погашение заемных средств, что положительно характеризует платежеспособность предприятия.

Вызывает беспокойство наметившаяся отрицательная динамика этого показателя для СК «Легион», за период с 2017 по 2018 гг. Чистый оборотный капитал сократился на 95%. Это потребует в дальнейшем более детального анализа.

3.4 Расчет коэффициентов финансовой устойчивости.

Одной из характеристик стабильного положения хозяйствующего субъекта служит его финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами хозяйствующего субъекта и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции.

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно–хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости хозяйствующего субъекта. Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно юридическое лицо управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности юридического лица и отсутствию у него средств на развитие бизнеса, а избыточная устойчивость – препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Коэффициенты финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта представлены в следующих формулах:

Коэффициент финансовой устойчивости устанавливает соотношение между различными способами финансирования, отражаемыми в балансе, а также сравнивает величину собственного капитала и капитала кредиторов, формула (8).

$$K_{з/с} = ЗК / СК, \quad (8)$$

где $K_{з/с}$ – коэффициенты квоты собственника: – коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, коэффициент финансовой устойчивости;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии) рассчитывается и свидетельствует об удельном весе собственного капитала в валюте баланса, формула (9).

$$K_{с/а} = СК / СА, \quad (9)$$

где $K_{с/а}$ – коэффициент соотношения собственного капитала и совокупных активов, коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии);

СА – совокупные активы;

СК – собственный капитал.

Коэффициент финансовой напряженности показывает удельный вес заемного капитала в валюте баланса и рассчитывается по формуле (10).

$$K_{з/а} = ЗК / СА, \quad (10)$$

где $K_{з/а}$ – коэффициент соотношения заемного капитала и совокупных активов, коэффициент финансовой напряженности

СА – совокупные активы;

ЗК – заемный капитал.

Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу является альтернативным мерилем финансового рычага и показывает, в какой мере хозяйствующий субъект зависит от долгосрочных кредитов и займов при финансировании активов.

Данный коэффициент рассчитывается по формуле (11).

$$K_{д/с} = ДО / СК, \quad (11)$$

где $K_{з/а}$ – коэффициент соотношения заемного капитала и совокупных активов, коэффициент финансовой напряженности;

ДО – долгосрочные обязательства;

СК – собственный капитал.

Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности отражает краткосрочную потребность организации в финансировании и зависит от специфики юридического лица, формула (12).

$$K_{к/з} = (K_{киз} + КЗ) / (Д_{киз} + (K_{киз} + КЗ)), \quad (12)$$

где $K_{к/з}$ – коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности;

$K_{киз}$ – краткосрочные кредиты и займы;

$Д_{киз}$ – долгосрочные кредиты и займы

КЗ – кредиторская задолженность.

Коэффициент финансового Лeverиджа рассчитывается по формуле 13 и показывает, сколько денежных единиц актива приносит каждая единица собственного капитала организации, формула (13).

$$K_{ф.л.} = C_{рсА} / C_{р в СК}, \quad (13)$$

где $K_{ф.л.}$ – коэффициент финансового Лeverиджа;

$C_{рсА}$ – средняя сумма актива;

$C_{р в СК}$ – средняя величина собственного капитала.

Коэффициенты покрытия сравнивает долю прибыли, доступную для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов, формула (14).

$$\text{Кп.п} = \text{Прдн} / \text{В п.п.}, \quad (14)$$

где Кп.п – коэффициенты покрытия;

Прдн – прибыль до налогообложения;

В п.п– величина платежей по процентам.

Коэффициент покрытия долга, который сравнивает долю прибыли доступной для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов и погашения основной суммы, формула (15).

$$\text{Кп.д.} = \text{Прдн} / ((\text{Восд} / (1 - \text{Ст.н.})) + \text{В п.п.}), \quad (15)$$

где Кп.д. – коэффициент покрытия долга;

Прдн – прибыль до налогообложения;

В п.п– величина платежей по процентам;

Восд – выплата основной суммы долга (погашение займов и кредитов);

Ст.н.– ставка налогообложения.

По расчетным данным в СК «Легион» удельный вес собственного капитала в валюте баланса снижается и с 2015 г. составляет меньше 50 %, а заемный капитал за исследуемый десятилетний период достиг 52%.

Несмотря на снижение собственного капитала, финансовый Леверидж возрастает за счет увеличения активов. Для сравнения суммарной задолженности и денежных потоков, которые позволяют осуществлять своевременное и бесперебойное обслуживание предприятия, произведен расчет коэффициентов покрытия долга и покрытия процентов.

Оба коэффициента сравнивают долю прибыли (представленную в числителе), доступную для обслуживания долга, и тот или иной показатель годового финансового обязательства. Оба коэффициента в качестве доступной доли прибыли применяют EBIT. Это та прибыль организации, которую можно будет использовать для выплаты процентов по договорным обязательствам. EBIT

считается до уплаты налогов, потому что расходы по выплате процентов подсчитываются до уплаты налогов, а мы хотим сравнить сходные показатели. Коэффициенты финансовой устойчивости СК «Легион» рассчитаны и сведены в таблицу 3.8.

Таблица 3.8 – Исходные данные для определения коэффициентов финансовой устойчивости СК «Легион», тыс.руб.

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Собственный капитал	191 410	326 174	517 451	581 699
Заемный капитал	1 369 976	1 820 318	137 764	551 539
Долгосрочные кредиты и займы	409 000	551 580	137 500	200 000
Краткосрочные кредиты и займы	960 976	1 268 738	264	351 539
Кредиторская задолженность	313 747	130 042	700 664	342 038
АКТИВЫ	2015	2016	2017	2018
Чистая прибыль (убыток)	-49 047	134 764	24 455	64 248
% к уплате	-34 567	-79 877	-63 936	-42 774
Прибыль до уплаты % и налогов (ЕВД)	-14 480	214 641	88 391	107 022

Расчёт показателей представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Коэффициенты финансовой устойчивости СК «Легион»

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
К з/с	7,16	5,58	0,26	0,94
К с/а	0,07	0,06	0,09	0,49
К з/а	0,49	0,32	0,03	0,09
Кдз/ск	2,14	1,69	0,26	0,34
Ккз/оз	0,76	0,72	0,84	0,77
Кфл	16,25	13,27	10,55	–
I фл	23,08	22,83	14,33	43,69
Кпп	–0,42	2,68	1,38	2,5
Кпд	–0,001	0,002	0,001	0,008
ЕВИТ	214 641	88 391	107 022	–

Оба коэффициента демонстрируют насколько прибыль организации до уплаты налогов и процентов (ЕВИТ) превышает расходы на выплату процентов либо платежи по процентам и величину основной суммы долга.

Как видно из таблицы организация СК «Легион» обладает высокой финансовой устойчивостью, но всё же она колеблется из года в год. Так, значение чистого оборотного капитала, которое необходимо для поддержания финансовой устойчивости данной компании, на протяжении исследуемого периода всегда является положительным, что позитивно характеризует состояние компании и свидетельствует о возможности организации погасить свои текущие обязательства за счет оборотных активов.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. рынка и отвечало потребностям развития предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация СК «Легион» за анализируемый период старается поддерживать свою финансовую устойчивость, но всё же имеются «провалы» на которые стоит обратить внимание.

3.5 Расчет показателей коэффициентов оборачиваемости

В практике финансового анализа показатели деловой активности (оборотности) используются для оценки эффективности использования предприятием своих средств. В некоторых литературных источниках эти показатели называют коэффициенты оценки оборачиваемости активов, показателями использования, управления активами или объединяют их с рентабельностью предприятия.

Показатели деловой активности, пожалуй, являются одними из важнейших аналитических инструментов в финансовом анализе предприятия, поскольку в зависимости от анализа этих коэффициентов судят об эффективности использования и управления активами и капиталом предприятия. При определении эффективности управления активами на уровне организации сравнивается отношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Коэффициенты оборачиваемости представлены в относительных единицах, показатели продолжительности оборота рассчитаны в днях, при расчете оборачиваемости в днях используется 360 дней (таблица 3.10).

Таблица 3.10 – Расчет коэффициентов оборачиваемости

Показатель	Формула	Отчетный год		
		2016	2017	2018
Производительность труда	$Пт = В / Чр$	828	914	2 337
Фондоотдача	$\Phi = В / ОС$	39,79	7,92	14,96
Фондоемкость	$\Phi_e = 1/\Phi$	0,03	0,13	0,07
Коэфф. общей оборачиваемости СК	$К_{ск} = В / СК$	1,22	0,92	2,09
Коэфф. оборачиваемости активов	$К_a = В / ВБ$	0,05	0,06	0,13
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, $К_{об}$	$К_{об} = В / ОА$	0,07	0,09	0,20

Окончание таблицы – 3.10.

Показатель	Формула	Отчетный год		
		2016	2017	2018
Коэф.оборачиваемости материалов	$КМ = В / М$	36,54	14,61	73,46
Коэфф. оборачиваемости готов прод.	$КГП = В / ГП$	30,30	2,14	114,13
Коэффициент оборачиваемости ДС	$КДС = В / ДС$	26,41	1,78	9,82
Коэффициент оборачиваемости ДЗ	$КДЗ = В / ДЗ$	0,16	0,20	2,12
Оборачиваемость КО	$ККО = V / КО$	0,06	0,07	0,14
Период оборота СК, в днях	$Тск = СК \times t / V$	70	79	70
Продолжительность операционного цикла, в днях	$То = ОА \times t / V$	161	144	125
Период оборота дебиторской задолженности, Тдз, в днях	$Тдз = ДЗ \times t / V$	14	13	6
Период оборота краткосрочных обязательств, в днях	$Тко = КО \times t / V$	109	78	71
Продолжительность финансового цикла, в днях	$Тф = То - Тко$	52	65	54

Как видно из таблицы предприятие СК «Легион» имеет спад коэффициентов оборачиваемости, что говорит снижении уровня деятельности. Однако $T_{дз} < T_{ко}$, что говорит об эффективности функционирования организации. Для анализа динамики необходимо представить значения полученных коэффициентом на представленном ниже рисунке 3.10.

Качественные критерии деловой активности – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация фирмы, ее конкурентноспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей готовой продукции. Данные критерии следует сопоставлять с аналогичными характеристиками конкурентов, действующих в отрасли. Данные берутся в основном не из бухгалтерской отчетности, а из маркетинговых исследований.



Рисунок 3.10 – Динамика фондоотдачи СК «Легион»

Как видно из графика (рисунок 3.10) за анализируемый период до 2016 года наблюдалась положительная динамика фондоотдачи, что свидетельствовало об эффективном использовании оборудования, однако в 2017 с связи со снижением выручки и снизилась фондоотдача, что говорит об ухудшении использования своих основных средств (замедлении и недозагруженности оборудования). В 2018 году также наблюдается положительная динамика фондоотдачи.

Представим динамику коэффициентов оборачиваемости на рисунке 3.11.

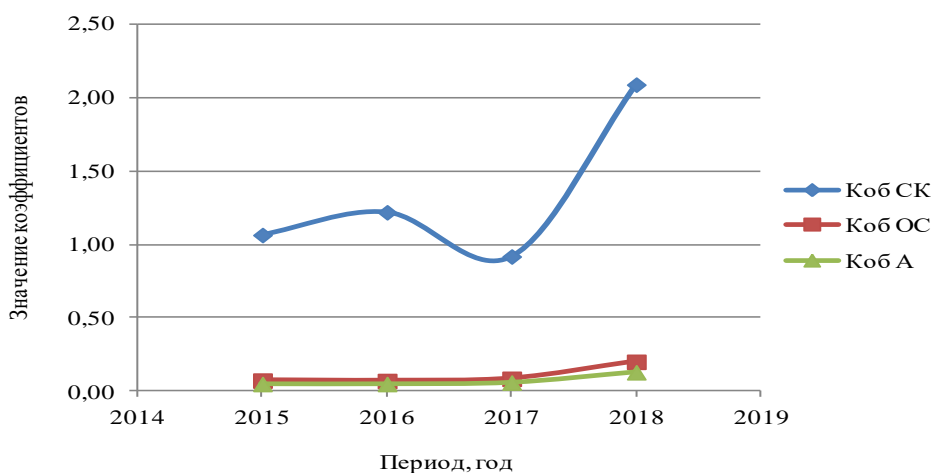


Рисунок 3.11 – Динамика коэффициентов оборачиваемости СК «Легион»

Из графика видно, что у организации наблюдается спад показателей оборачиваемости, что говорит об устойчивом снижении уровня деятельности.

Такая динамика свойственна для всей отраслевой группы, что и обуславливается падением и снижением потребительского спроса.

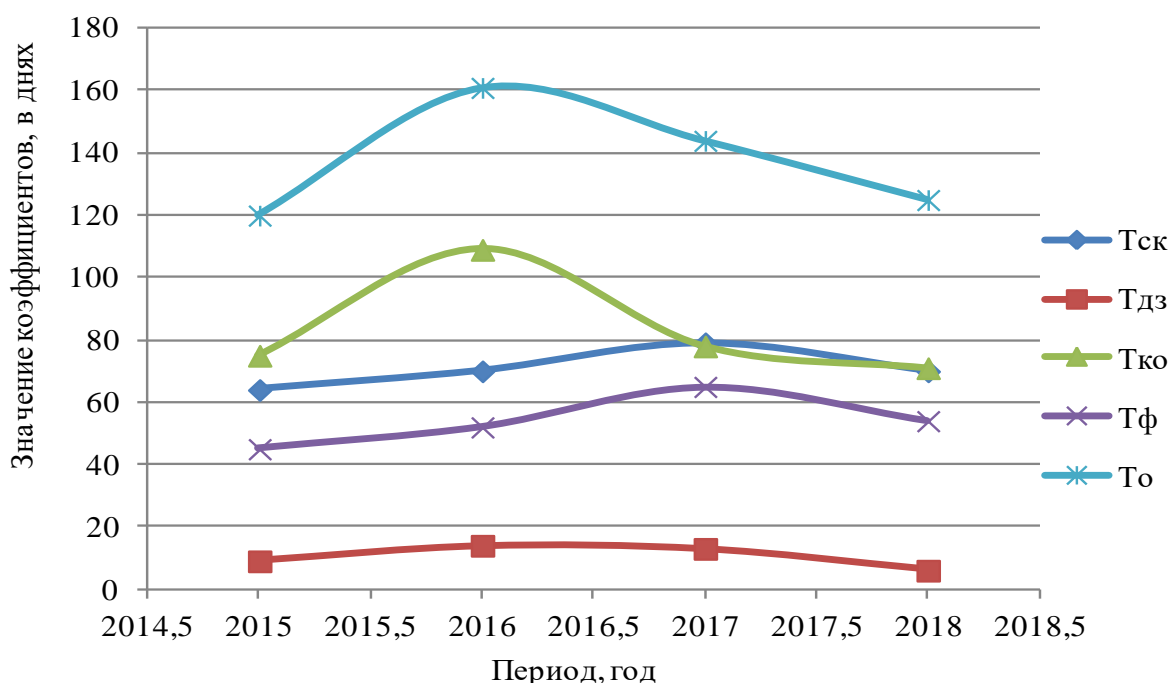


Рисунок 3.12 – Динамика продолжительности операционного и финансового циклов, оборот дебиторской и краткосрочной задолженности

Как видно из графика (рисунок 3.12) после роста продолжительности операционного цикла началось активное его сокращение, что свидетельствует об увеличении активности и интенсивности использования дебиторской задолженности и запасов, это также является индикатором роста эффективности управления и улучшения финансового состояния предприятия, однако в 2017 году такая тенденция сменилась, и операционный цикл довольно сильно возрос. Похожая ситуация наблюдается и с продолжительностью финансового цикла, что также указывает на улучшение финансового состояния предприятия, повышение эффективности управления кредиторской, дебиторской задолженностью и оборотными активами, но в 2017 году произошел рост финансового цикла почти в

два раза, что говорит о снижении платежеспособности и ликвидности организации. Однако за весь анализируемый период сохраняется неравенство $T_{дз} < T_{ко}$, что говорит об эффективности функционирования организации.

3.6 Оценка деловой активности

Деловая активность (или «оборачиваемость») в финансовой деятельности определяется как весь спектр действий, направленных на продвижение данного предприятия во всех сферах: рынок сбыта продукции, финансовая деятельность, рынок труда и т.д. Для того, чтобы определить уровень деловой активности предприятия, необходимо провести полноценный грамотный анализ.

В данном случае, анализу подвергаются уровни и динамика, определенных «финансовых коэффициентов», которые являются показателями достигнутых результатов в деятельности предприятия. Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией своих активов. К числу показателей деловой активности относятся следующие коэффициенты, расчет которых представлен в таблице 2.7.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает число оборотов за период предоставления коммерческого кредита организацией своим клиентам, формула (16).

$$N_{дз} = B / \text{Ср ДЗ}, \quad (16)$$

где $N_{дз}$ – Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

B – выручка от продаж;

Ср ДЗ – средняя сумма дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость оборота задолженности организации, расчет коэффициента производится по формуле (17).

$$N_{кз} = B / C_{р\ КЗ}, \quad (17)$$

где $N_{кз}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

B – выручка от продаж;

$C_{р\ КЗ}$ – средняя сумма кредиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости запасов характеризует эффективность закупок, производства и реализации продукции, создаваемой организацией, рассчитывается по формуле (18).

$$N_z = CC / C_{р\ в. 3}, \quad (18)$$

где N_z – коэффициент оборачиваемости запасов;

CC – себестоимость произведенной продукции;

$C_{р\ в. 3}$ – средняя величина запасов.

Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала характеризует число оборотов чистого оборотного капитала, расчет которой производится по формуле (19).

$$N_{чок} = B / (ТА - ТП), \quad (19)$$

где $N_{чок}$ – коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала;

B – выручка от продаж;

$ТА$ – текущие активы;

$ТП$ – текущие пассивы.

Коэффициент оборачиваемости активов показывает эффективность, с которой активы организации генерируют продажи, расчет осуществляется по формуле (20).

$$N_a = B / C_{р\ в\ А}, \quad (20)$$

где N_a – коэффициент оборачиваемости активов;

B – выручка от продаж;

Ср в. А – средняя величина активов.

Расчет продолжительность оборота данных осуществляется по формуле (21).

$$O = 365 / N, \quad (21)$$

где O – продолжительность оборота;

N – коэффициенты деловой активности;

Рассчитанные данные показателей деловой активности организации СК «Легион» представленные в таблице 3.11, коэффициенты оборачиваемости представлены в относительных единицах, показатели продолжительности оборота рассчитаны в днях, при расчете оборачиваемости в днях используется 365 (366 – високосный год).

Таблица 3.11 – Расчетные данные определения деловой активности предприятия «СК Легион»

Показатели	Формула	2015	2016	2017	2018
Ндз (число обор. Деб.задолж.)	Выручка / средн.ДЗ	0,13	0,16	0,12	0,21
Выручка		203 862	397 912	475 421	1 215 494
Средн.ДЗ		1 608 617	2 450 811	4 054 166	5 731 167
Одз (срок погаш. Деб.задолж.)	365(366) / Ндз	2880,1	2248,1	3112,5	1721,0
Нкз (число обор. Кред.задолж.)	Выручка / средн.КЗ	6,20	0,96	0,91	3,55
Выручка		203 862	397 912	475 421	1 215 494
средн.КЗ		221 894	415 353	521 351	342 038
Окз (срок погаш. Кред.задолж.)	365(366) / Нкз	58,8	381,0	400,3	102,7
Нз (оборот–сть запасов)	Себестоимость / средн.Запасы	6,22	0,49	1,30	28,12
Себестоимость		171 661	70 010	188 112	764 823
средн.Запасы		27 605	143 045	144 159	27 196
Оз (срок обрац.запасов)	365(366) / Нз	58,70	745,77	279,72	12,98
На (оборот–сть активов)	Выручка / средн. Активы	0,03	0,05	0,06	0,13
Выручка		203 862	397 912	475 421	1 215 494
средн. активы		5 934 972	7 408 102	8 365 899	9 372 832
Оа (срок обор–сти активов)	365(366) / На	10626,1	6795,4	6422,8	2814,6

3.7 Оценка эффективности функционирования организации

В показателях эффективности в числителе отражается финансовый результат деятельности организации (чистая прибыль).

К показателям эффективности относятся:

- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность активов (ROA);
- рентабельность деятельности организации (ROS);
- рентабельность инвестированного капитала (ROCE);
- рентабельность оборотного капитала (Rок)

Наиболее интересным для собственника является показатель рентабельность собственного капитала (ROE), который показывает эффективность основного бизнеса организации, для которого создавалась организация. Расчет рентабельности собственного капитала рассчитывается по формуле (22).

$$ROE = \text{ЧП СК} \times 100\%, \quad (22)$$

Рентабельность активов показывает эффективность использования инвестированного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Низкий уровень рентабельности активов по сравнению с этим показателем у других фирм свидетельствует о низком спросе на продукцию фирмы или же о переложении капитала в активы. Расчет рентабельности активов производится по формуле (23).

$$ROA = \text{ЧП} (A_n + A_k) \times 100\%, \quad (23)$$

Рентабельность производственной деятельности организации характеризует, каков объем прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции у организации. Показатель рентабельности следует рассчитывать, как в целом по организации, так и по отдельным ее структурным подразделениям или видам продукции. Рентабельность производственной деятельности рассчитывается по формуле (24).

$$ROS = \text{Пр В} \times 100\%, \quad (24)$$

Рентабельность инвестированного капитала – это отдача на некоторую сумму вложенных в бизнес или проект денежных средств. Показатель дает представление оттом насколько эффективно организация инвестирует средства в основную деятельность предприятия. Расчет производится по формуле (25).

$$ROCE = \text{ЧП СК+ДО} \times 100\%, \quad (25)$$

Рентабельность оборотного капитала показывает возможность компании обеспечении удовлетворительного объема прибыли в отношении к оборотным средствам. Коэффициент рассчитывается по формуле (26).

$$Rок = \text{ЧП (ОАн+ОАк)} 2 \times 100\%, \quad (26)$$

Представим расчет показателей рентабельности в таблице 3.12.

Таблица 3.12– Расчет показателей эффективности СК «Легион»

Показатели	Формула для расчета	Отчетный год		
		2016	2017	2018
ROS	$ROS = \text{Пр} / \text{В}$	0,96	0,98	0,64
ROE	$ROE = \text{ЧП} / \text{СК}$	0,41	0,90	0,11
ROA	$ROA = \text{ЧП} / \text{А средний}$	0,02	0,33	0,01
ROCE	$ROI = \text{ЧП} / (\text{СК} + \text{ДО})$	0,44	0,71	1,00
Rок	$Rок = \text{ЧП} / \text{ОА средний}$	0,04	0,01	0,21

Вывод: Состояние компании в отрасли по группе коэффициентов рентабельности можно охарактеризовать как финансово устойчивое, т.е. значения практически всех коэффициентов рентабельности отрасли соответствует отраслевым нормам. Компания эффективно использует имеющиеся в ее распоряжении ресурсы (рисунок 3.13).

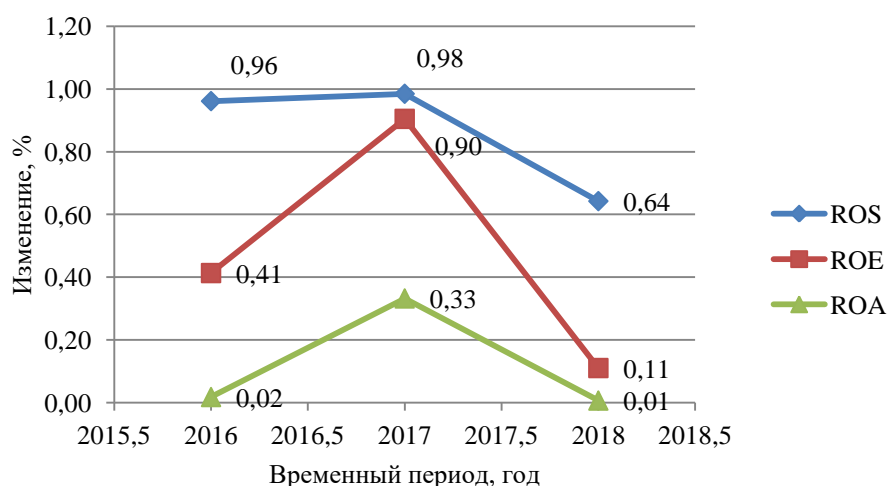


Рисунок 3.13 – Рентабельность продаж СК «Легион»

Показатель рентабельности продаж характеризует главный аспект работы организации – реализацию основной продукции и как видно из графика с 2017 году снизилась рентабельность продаж. Такое падение сигнализирует о том, что следует проанализировать вопросы ценообразования, а также пересмотреть ассортиментную политику, так как наблюдается снижением потребительского спроса на продукцию СК «Легион», что, возможно, явилось результатом девальвации рубля. Вероятно, именно это и сыграло значимую роль, в связи с тем, что организация СК «Легион» преимущественно использует импортное сырье для своей продукции.

По данным ЦБ России в период с 26.12.2015 г. по 13.09.2017 г. ставка рефинансирования равна 9,00 %, С 01.01.2018 г. ставка рефинансирования соответствует значению ключевой ставки 7,5%.

Эффективность функционирования организации, показывает, что рентабельность деятельности имеет тенденцию снижения, что говорит о неэффективности деятельности СК «Легион».

3.8 Расчет коэффициента сбалансированного роста

Одним из направлений в оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является применение модели сбалансированного роста.

Сбалансированный рост – это темп роста, который хозяйствующий субъект может обеспечить за счет потоков денежных средств от основной деятельности. При таком росте не остается излишков денежных средств и не образуется их дефицита в виде отрицательного потока. Сбалансированный рост оценивается с помощью коэффициента E , формула (27).

$$E = R / (G \times T), \quad (27)$$

где E – коэффициент сбалансированного роста;

R – отношение чистой прибыли к выручке от продаж;

G – темпы прироста выручки;

T – отношение конечных оборотных активов к выручке от продаж.

Если $E=1$, то поток денежных средств нейтрален, при $E > 1$ поток денежных средств положителен, если $E < 1$, то поток денежных средств отрицателен. В том случае, когда значение $E \geq 1$ организация сохраняет финансовую стабильность и эффективность деятельности (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Расчет коэффициента сбалансированного роста

Временный период, год	Факторы сбалансированного роста			E
	R	G	T	
2015	0,34	0,95	14,16	0,03
2016	0,05	0,19	11,70	0,02
2017	0,05	1,56	4,97	0,01

С начала года 2015–2017 гг. $E < 1$ таким образом, денежный поток убывает и организация имеет отрицательную тенденцию развития и функционирует неэффективно.

3.9 Организационная структура компании

Под организационной структурой управления понимают совокупность всех функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессах обоснования, выработки, принятия и дальнейшей реализации управленческих решений. Организационная структура и организации выстраивается, с одной стороны, в соответствии с теми задачами, которые ставит перед компанией её стратегия. С другой стороны, структура на разных уровнях обеспечивает использование эффекта масштаба для экономии ресурсов организации (рисунок 3.14).

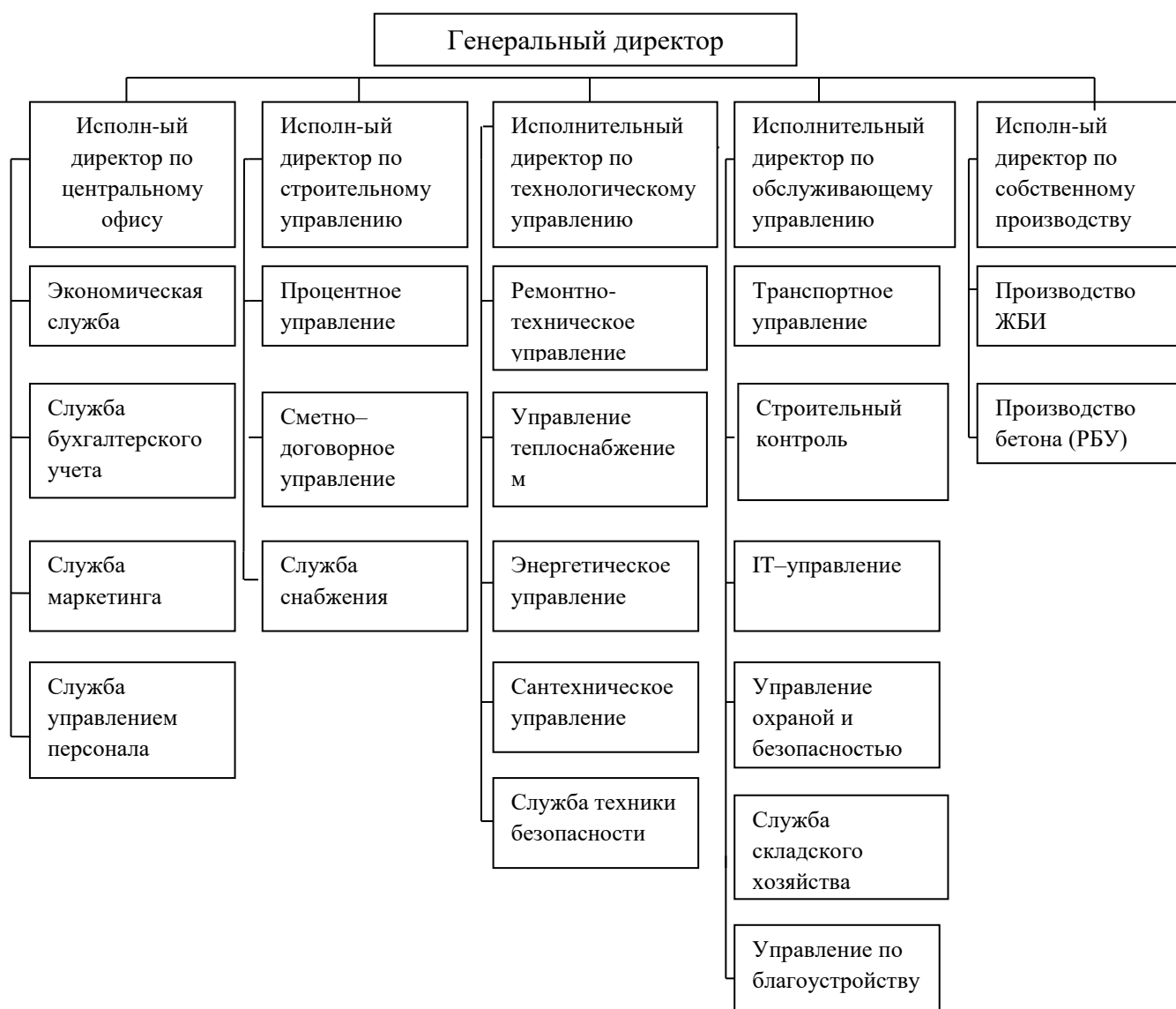


Рисунок 3.14 – Организационная структура СК «Легион»

Как видно из рисунка тип организационной структуры управления у СК «Легион» линейно – функциональный. Данная структура управления основана на тесном сочетании линейных и функциональных связей в аппарате управления. Линейный руководитель определяет главные задачи в конкретный момент времени и конкретных исполнителей. Линейные связи направлены сверху вниз и регулируются с помощью распоряжений, указов, приказов. Дополнительные (функциональные) связи – носят совещательный характер. Посредством этих связей организационные подразделения могут давать распоряжения работникам нижестоящего уровня по вопросам своей компетенции.

3.10 SWOT–анализ

Анализ состояния деятельности СК «Легион» проведем при помощи SWOT – анализа. Как и многие другие компания имеет сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы для развития. Для проведения анализа необходимо определить возможности и угрозы юридического лица через внутреннюю и внешнюю среду, описанную в PEST анализе, выделяя достоинства и недостатки. Полученные данные сведем в матрицу SWOT – анализа (таблица 3.14).

Таблица 3.14– SWOT – анализ СК «Легион»

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда	Фирма имеет положительную репутацию	Использование дешёвых материалов и «дешёвой» рабочей силы приводит к низкому качеству готовой продукции
	Упрощенная схема получения разрешительной документации и ввода объектов в эксплуатацию	
	Позитивный Имидж компании в общественной жизни	Затягивание сроков строительства

Окончание таблицы 3.14

	Сильные стороны	Слабые стороны
	Успешный выход на рынок Челябинска отражает положительную динамику развития Корпорации	Спонтанная диверсификация
	Строительство элитной недвижимости	
	Более 10 лет в сфере строительства	Средняя или ниже среднего удовлетворённость потребителей качеством выполненных работ в типовом жилищном строительстве (ровность полов, потолков, звукоизоляция и пр.) «средняя цена – низкое качество»
Внутренняя среда	Возможности	Угрозы
	Вывод новой серии домов в сегмент выше среднего	Усиление конкуренции на рынке типового жилья
	Программа улучшения качества строительства	Резкий рост курса Евро может привести к росту цен на строительные материалы и уменьшить спрос
	Выход на рынок соседнего региона	Нестабильность на валютном рынке увеличивает себестоимость работ и снижает спрос
	Продвижение в область, регионы	Усиление давление производителей стройматериалов
	Увеличение числа покупателей в связи с приобретением новой недвижимости	
		Возможен приход Крупных московских строительных компаний

Далее необходимо провести анализ конкурентоспособности предприятий строительной отрасли по модели 5 конкурентных сил М. Портера (рисунок 3.15).



Рисунок 3.15 – Анализ конкурентоспособности по модели 5 конкурентных сил М. Портера

Выводы по разделу три

Таким образом, можно сказать, что среди внешних факторов есть те, которые являются угрозами, и те, которые можно расценить как возможности. Наибольшее влияние на фирму оказывают экономические и социальные факторы, так как они определяют покупательскую способность, с одной стороны, и возможности предприятия осуществлять свою деятельность и обеспечивать предложение по спросу – с другой. Среди основных тенденций рынка эксперты выделяют дальнейший рост, хотя и при снижении темпа. Неблагоприятными факторами,

влияющими на строительный рынок сейчас, являются резкие колебания курсов валют, структурные изменения в экономике России в связи с внутренними и внешними воздействиями и т.д. Положительными факторами можно назвать сокращение доли теневого бизнеса в отрасли за счет влияния кризисной обстановки на мелкие кустарные предприятия, в том числе за счет высокой кредитной нагрузки; снижение доли премиального сегмента в пользу стандартного и бюджетного; сокращение доли импортной продукции.

Для обеспечения экономической безопасности и сохранения устойчивого развития юридического лица, СК «Легион» необходимо уделить большое внимание макроэкономическим и микроэкономическим факторам воздействующих на компанию.

Фирма имеет серьезный потенциал для эффективной работы и укрепления на рынке. Сильные стороны компании позволяют избегать серьезных потрясений и угроз. Так как компания работает на развивающемся рынке с сильной конкуренцией, то для нее наилучшей будет комбинированная стратегия, нацеленная на решение своих конкурентных преимуществ и предусматривающая более глубокое проникновение и географическое развитие рынка, с последующей вертикальной интеграцией вверх.

4 РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СК «ЛЕГИОН» КАК ЭЛЕМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

4.1 Анализ условий реализации финансовой политики в жилищном строительстве

При разработке финансовой политики необходимо обязательно проверять ее на соответствие стратегией строительной компании и ее уставным документам. Основные стратегические задачи каждой коммерческой компании :

1) получение максимально возможной прибыли как основной цели функционирования коммерческой организации;

2) оптимизация структуры и стоимости капитала, обеспечение финансовой устойчивости и деловой активности предприятия;

3) обеспечение прозрачности компании как для кредиторов, так и для повышения ее инвестиционной привлекательности;

4) использование различных возможностей привлечения внешних заимствований, в том числе таких как облигационный заем, различные варианты банковского кредитования, товарный кредит;

5) разработка эффективного механизма управления финансами, который позволит на основании данных анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и учитывая его стратегические цели, получать наиболее соответствующие этим целям результаты.

Финансовая политика организации включает:

1) разработку концепции управления финансами компании, отвечающей стратегическим целям;

2) определение основных направлений использования ресурсов в соответствии с краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными планами предприятия;

3) практическое достижение поставленных целей и их оценку.

Стратегическая финансовая политика обязательно включает долгосрочное планирование и прогнозирование, построение финансовых моделей, подготовку альтернативных вариантов развития, идентификацию, оценку и управление рисками.

Тактическая финансовая политика решает текущие задачи управления финансами компании и состоит в постоянном реагировании на вызовы рынка. Она тесно связана со стратегией и является ее практическим выражением на конкретном временном отрезке: месяц, квартал, год и т.п. Также важно не забывать следующие основные принципы:

1) принцип самофинансирования и самокупаемости, который означает, что все средства, вложенные в предприятие, как собственные, так и заемные, должны вернуться и принести доход, соответствующий плановому уровню рентабельности;

2) принцип самоуправления;

3) принцип материальной ответственности за результаты деятельности;

4) принцип заинтересованности в результатах деятельности компании;

5) принцип непрерывности контроля за деятельностью организации.

В компании могут действовать негласные правила управления финансами, которые можно отнести к элементам финансовой политики компании, а могут разрабатываться внутренние нормативные акты, регулирующие каждое или некоторые из вышеперечисленных направлений финансовой политики. Чем крупнее компания, тем выше уровень формализации.

К важнейшим направлениям разработки финансовой стратегии предприятия относятся:

1) анализ и оценка финансово-экономического состояния;

2) разработка учетной и налоговой политики; выработка правил и ограничений в области привлечения банковских кредитов других видов заемных ресурсов; политика управления капиталом и амортизационная политика;

3) управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;

- 4) разработка правил бюджетирования и планирования;
- 5) разработка правил ценообразования, системы скидок, ценообразования при проведении акций и распродаж;
- 6) утверждение порядка расчета и выплаты дивидендов;
- 7) разработка порядка оценки инвестиционных проектов и управления их реализацией.

Таким образом, финансовая политика имеет сложную и многоступенчатую структуру. Она во многом зависит от сложности, структуры и объемов бизнеса, от горизонтов планирования, от масштабности задач, которые перед компанией ставят собственники, а также от вызовов внешней среды. На рисунке 4.1 приведена укрупненная структура финансовой политики предприятия, которая применима практически в любой компании.

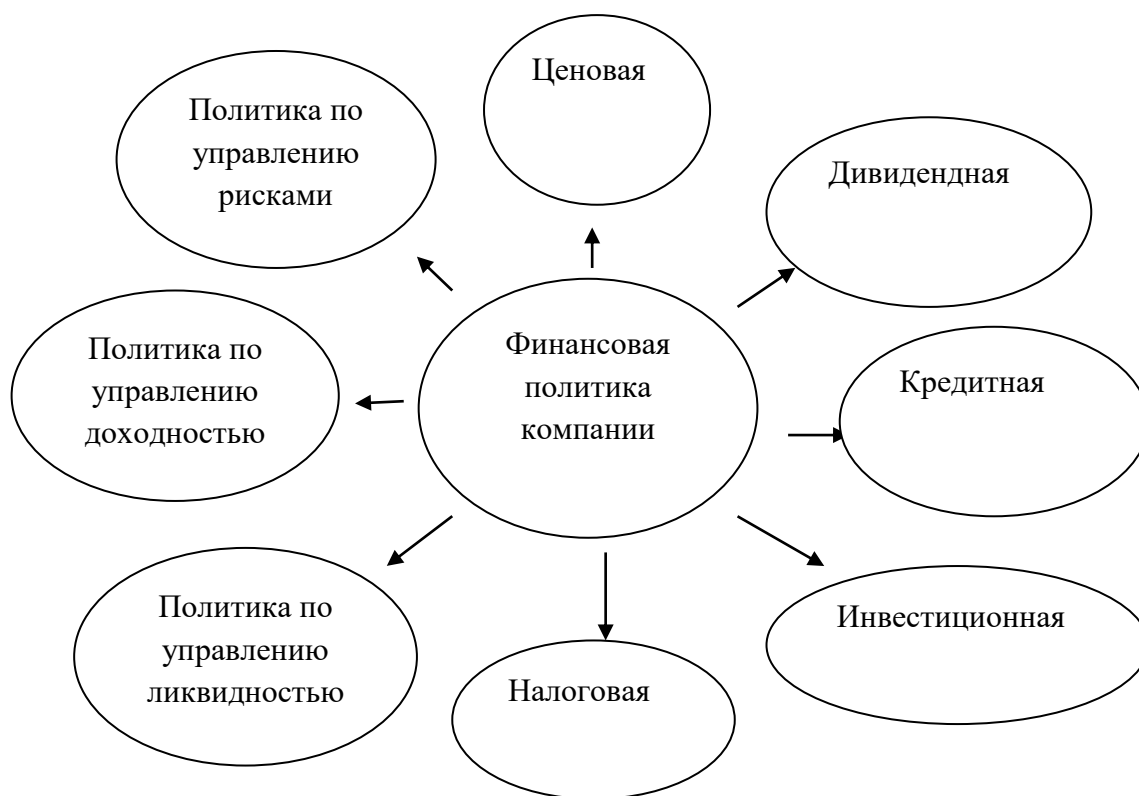


Рисунок 4.1 – Структура финансовой политики

Для чтобы определить, какие элементы описанной выше структуры необходимо воплощать на практике, нужно выяснить, какие актуальны для

нашего предприятия. В нашем случае мы выбираем следующие составляющие финансовой политики:

- 1) кредитная;
- 2) ценовая;
- 3) ликвидность;
- 4) доходность.

Кредитная политика на практике наиболее подвержена изменениям, поскольку потребность в финансировании зависит как от внутренних, так и от внешних факторов, поэтому постоянно меняется. Также на нее может значительно повлиять изменение принципов ценообразования. Так, принятие решения о снижении цены при условии сохранения уровня расходов влечет за собой необходимость увеличения объемов и сроков внешних заимствований.

Российская экономика находится в состоянии глубокого финансово-экономического кризиса, который начался в 2014 году и сейчас его влияние усиливается.

С началом реформ в России резко ухудшилось финансовое состояние строительных предприятий, образовался острый дефицит денежных средств. Ограниченность финансовых ресурсов усугубилась удорожанием кредитов, прогрессирующей инфляцией. В то же время, развитие рыночных отношений привнесло новые формы и методы финансирования оборотных средств строительных организаций, которые перешли к самостоятельному формированию своей экономической политики, формы реализации которой predetermined следующие особенности экономической среды строительного комплекса:

- продолжающаяся и периодически ускоряющаяся инфляция, а следовательно, постоянное удорожание кредитов, сворачивание долгосрочного кредитования;
- ухудшение платежной дисциплины у заказчиков строительной продукции и потребителей строительных материалов, а в итоге, периодически обостряющиеся кризисы платежеспособности и переход на бартерные формы расчетов;

– продолжение практики бессистемного регулирования хозяйственной деятельности предприятий на государственном и, особенно, региональном уровне, где местные власти широко используют прямое административное давление на строительные организации и предприятия промышленности строительных материалов;

– низкий курс рубля по отношению к твердым валютам и его постоянное обесценение;

– нестабильная налоговая и правовая политики.

С учетом рассмотренной ситуации целесообразно определить, какими возможностями располагают строительные предприятия при определении источников финансирования своей текущей деятельности в России. Источники финансирования жилищного строительства в России можно представить в следующем виде (рисунок 4.2).



Рисунок 4.2 – Источники финансирования жилищного строительства

Основным и фундаментальным источником финансирования жилищного строительства в мире являются собственные средства строительных компаний. В России же дела обстоят совершенно иначе. Одна из особенностей строительной отрасли – значительная стоимость возводимого объекта – ограничивает возможности строительных организаций в использовании собственного капитала, рост которого происходит, в основном, за счет получаемой чистой прибыли.

Финансирование строительства за счет привлечения средств физических лиц через систему долевого участия является наиболее распространенным явлением и обеспечивает значительную часть оборотных средств строительных организаций.

Между тем, надо отметить несовершенство законодательной базы, регулирующей отношения участников долевого строительства. Принятие Федерального закона № 214 от 22.12.2004 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

Неутешительными оказались прогнозы ведомства на 2019–2020 годы. Ожидается дальнейшее снижение темпов строительства многоквартирных домов и их ввода в эксплуатацию. Решающим фактором падения объемов станет новая система работы в строительстве – уход от долевого строительства к проектному финансированию. С 1 июля 2019 года строительство многоэтажных домов должно осуществляться только посредством кредитования девелоперов уполномоченными банками по новой схеме с эскроу-счетами. Изменения в законодательстве вводятся с целью прекращения порочной практики появления большого количества обманутых дольщиков (рисунок 4.3).



Рисунок 4.3 – Целевая модель финансирования жилищного строительства

Побочным явлением от введения проектного финансирования станет увеличение стоимости строящихся квартир. Также, до сих пор не созданы все условия для введения новой системы. Все участники, которые должны быть вовлечены в новую схему работы, начиная от банков и заканчивая застройщиками, в настоящее время в полной мере не готовы к новым реалиям в строительстве. Ожидается массовое банкротство застройщиков, которое за прошедший год увеличилось на 70%.

Ценовая политика является важным элементом системы управленческого учета строительной организации, под которой подразумевается не только установление цены на выполняемые строительные работы, но и процесс управления ценами в различных рыночных ситуациях.

Система ценообразования в строительной организации должна ставить своей целью наиболее эффективное определение цены, которую заказчик готов оплатить за конкретные строительные работы, а также исследование возможности реализации заказчиком данных услуг по цене с учетом желаемой величины прибыли. Таким образом, перспективы управленческого учета связаны не только с калькулированием себестоимости строительной продукции, но и с расчетом

отпускной цены, что имеет существенное значение при реализации строительной продукции и завоевании лидирующих позиций в определенной отрасли.

При разработке методики ценообразования в конкретной строительной организации необходимо учитывать факторы, которые должны лежать в ее основе (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Факторы ценообразования

Внутренние	Внешние
– сложившиеся цены	– степень конкуренции и ее влияние на цены
– структура затрат, прямых и косвенных	– состояние спроса на продукцию
– общие и конкретные цели строительной организации	– зависимость от поставщиков материалов и субподрядчиков
– опыт установления цены	– структура спроса и его чувствительность к ценам
– степень изученности рынка сбыта	– политика государства
– реакция работников отдела сбыта	

Не может существовать единственно правильный способ выявления той окончательной цены, по которой строительные работы будут выполняться. Это в первую очередь связано с тем, что структура влияющих факторов в каждом отдельном случае имеет свои особенности. В связи с этим оптимальная цена необязательно должна быть наиболее высокой с точки зрения того, что она максимизирует прибыль от продажи конкретной продукции или услуги. С учетом влияющих факторов в конкретной строительной организации может считаться оптимальной та цена, которая максимально соответствует стратегическим и производственным задачам хозяйствующего субъекта. Так как ассортимент продукции и услуг, перспективные планы, охват рынка, финансовые ресурсы, основные принципы менеджмента, как правило, существенно отличаются у разных строительного-монтажных организаций, понятие «оптимальная цена» тоже неодинаково.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Рентабельность строительной организации характеризуется величиной превышения доходов над расходами и определяется двумя показателями суммой прибыли и уровнем рентабельности – относительной величиной в процентах. Показатель рентабельности наиболее ярко отражает народнохозяйственную.

Прибыль является важным обобщающим экономическим показателем, характеризующим результаты деятельности подрядных организаций, причем роль ее в новых условиях хозяйствования существенно возрастает. Целью проведения анализа этого показателя является исследование выполнения плановых заданий по прибыли, изменения уровня рентабельности и себестоимости выполненных работ, а также выявление факторов отклонения фактических затрат по основным статьям в сравнении с планом. На основе анализа выявляют резервы повышения уровня рентабельности строительных организаций и проверяют правильность использования полученной прибыли.

Рентабельность строительной организации является одним из основных показателей результатов ее работы. Она определяется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, т. е. отношением полученной прибыли к объему выполненных строительно-монтажных работ.

В таком случае обязательно нужно вводить и развивать систему бюджетирования, чтобы четко видеть, как расходы различных подразделений

вливают на финансовый результат. В нашем случае строительное предприятие строят жилые комплексы с длинным циклом и сложной инфраструктурой, поэтому себестоимость квадратного метра жилья имеет явно выраженный сезонный характер. В этом случае обязательными элементами финансовой политики являются бюджетирование и подходы к обеспечению заемными средствами в данном случае существенны.

Следовательно важно учесть при формировании перечня мероприятий на текущий или следующий год необходимо учесть имеющиеся проблемы в финансовом обеспечении деятельности в строительной организации и спрогнозировать ее бедующие финансовые потоки и своевременно среагировать, введя новые инструменты управления.

4.2 Разработка финансовой политики по расширению услуг девелопмента

Рынок жилой недвижимости стоит на пороге существенных изменений – в результате реализации целого комплекса законодательных инициатив процесс жилищного строительства в скором времени перейдет на механизм проектного финансирования. Новый подход призван снизить риски приобретения жилья на стадии строительства, повысить надежность и прозрачность деятельности застройщиков, а также более активно вовлечь банки в процесс строительства в роли посредников, обеспечивающих стабильность всей системы.

В январе-марте 2019 года в РФ введено 14,8 млн. м² жилья. Это на 5,6% или на 0,9 млн. м² меньше, чем за аналогичный период 2018 года. В марте 2019 года в РФ введено 5,6 млн. м² жилья. Это на 0,6% или на 0,1 млн. м² больше, чем за аналогичный период 2018 года. Небольшое опережение темпов ввода жилья по отношению к предыдущему году наблюдается в РФ впервые после десяти месяцев отрицательной динамики. Среднегодовой объем ввода жилья (апрель 2018 – март 2019) составляет 74,4 млн. м². В соответствии с обновленным

паспортом нацпроекта «Жилье и городская среда» объем ввода жилья в 2019 году должен составить 72,26 млн. м².

В Челябинской области в январе-апреле 2019 г. введено в действие 351,555 тыс. кв.м. жилой площади, или 85,20% к январю-апрелю 2018 г. На 24.05.2019 г. структура рынка первичной строящейся недвижимости г. Челябинска представлена в соотношении 75% – панельные дома, и 25% – дома на основе монолитно-каркасной конструкции. С учетом сложившихся тенденций на рынке недвижимости г. Челябинска установилась средняя рыночная цена 48 550 руб./кв.м. за метр кв. в монолитно-каркасном доме и за панель 37 163 руб./кв.м. Средняя рыночная стоимость кв.м. первичной недвижимости на май 2019 г. на территории г. Челябинска составила 41 414 руб./кв.м., в сравнении с маем 2018 г. цена увеличилась на 1 039 руб. (+2,57%). С учетом акций застройщиков средняя стоимость жилья составляет 40 989 руб./кв.м., что по сравнению с маем 2018 г. больше на 921 руб. (2,30%).

Средняя рыночная стоимость кв.м. первичной недвижимости на май 2019 г. с учетом и монолитно-каркасного, и панельного домостроения на территории г. Челябинска составила 41 414 руб./кв.м., в сравнении с маем 2018 г. цена увеличилась на 1 039 руб. (+2,57%). С учетом изменения спроса застройщики привлекают покупателей путем акций и предоставления дополнительных услуг (ценовое и неценовое стимулирование спроса). В мае 2019 г. средняя стоимость жилья с учетом акций составила 40 989 руб./кв.м., что по сравнению с маем 2018 г. больше на 921 руб. (рисунки 4.4).

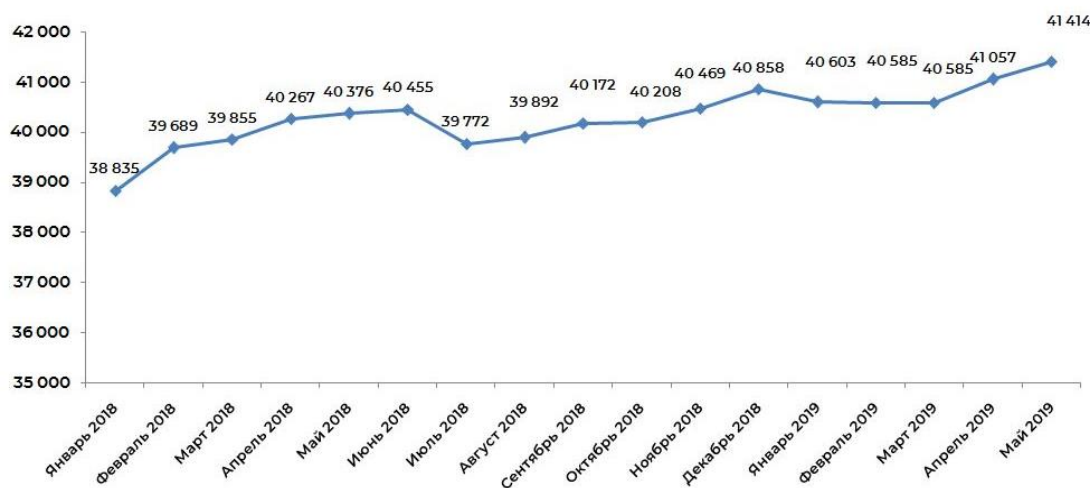


Рисунок 4.4 – Динамика средней стоимости кв.м. первичной недвижимости с учетом монолитно-каркасного и панельного домостроения

Строительная компания Легион – один из крупнейших застройщиков Челябинска. Наиболее известные проекты от компании: сданные комплексы Александровский и Подсолнухи, а так же большой проект застройки в ЖК Ньютон (таблица 4.2).

Таблица 4.2 – Объем площади квартир СК «Легион», м²

Название ЖК	Класс жилья	Количество жилых блоков	Количество этажей	Количество квартир	Площадь квартир, м ²
1/6 «Ньютон»	Комфорт	16	13-23	2 881	51,1-121
«Башня Свободы»	Комфорт	2	25	186	54,4-152,6
1/10«Подсолнухи»	Эконом	11	12-19	1 920	41,4-137,2
1/8«Александровский»	Премиум-класс	4	14-20	714	35,6-127

С 1 июля 2019 года строительство многоэтажных домов должно осуществляться только посредством кредитования девелоперов уполномоченными банками по новой схеме с эскроу-счетами. Изменения в законодательстве вводятся с целью прекращения порочной практики появления большого количества обманутых дольщиков.

Далее рассмотрим расширение услуг по предоставлению найма нереализованного жилья в таблице 4.3.

Таблица 4.3 – Прогноз арендного фонда жилья

Название ЖК	Количество однокомнатных квартир	Количество двухкомнатных квартир	Площадь 1- комнатной квартир , м ²	Площадь 2- комнатной квартир , м ²
«Ньютон»	380	290	от 35	от 55
«Подсолнухи»	96	72	от 42	от 72
«Александровский»	294	208	от 35,6	от 56,3
Итого	770	570	35-42	55-72

Анализ профессионалов недвижимости показывает, что серьезное влияние на рынок аренды жилья оказывает изменения цен на рынке купли-продажи.

Понятно, что отнюдь не каждая семья, нуждающаяся в квартире, в состоянии ее приобрести, а значит, для многих решением проблемы становится аренда. Также это актуально и для иногородних студентов, которым жилье необходимо только на период обучения.

Это определяет рост цен на аренду квартир. Еще один фактор, увеличивающий стоимость аренды – рост тарифов на коммунальные платежи и квартплаты. Соотношение спроса и предложения на рынке аренды жилья в течение года подвержено сезонным колебаниям – летом растет количество потенциальных арендаторов, а количество предлагаемых квартир уменьшается. Осенью спрос на жилье уменьшается, достигая минимума к Новому Году, а весной снова начинает расти.

Наибольшим спросом, разумеется, пользуются самые недорогие квартиры, и как только они появляются на рынке аренды жилья, их сразу же снимают. В последнее время таких предложений становится все меньше, так как обычно их снимают на длительный период, и при повышении арендной платы те

арендаторы, кто прожил в квартире больше года, предпочитают не искать новое жилье, а согласиться на новые условия.

Условно можно определить три основные категории – типовые квартиры, эконом-класс и бизнес-класс. Внутри этих категорий соотношение спроса и предложения отличается. Максимальным спросом пользуются комнаты и однокомнатные квартиры по причине своей дешевизны.

Их, как правило, снимают одинокие люди, студенты или семьи без детей. Двухкомнатные квартиры пользуются спросом у семей с детьми, поэтому в них обосновано предъявляются чуть более высокие требования по уровню комфорта. На рынке трех- и четырехкомнатных квартир количество предложений намного превышает спрос.

Кроме размера квартиры, важным фактором, оказывающим влияние на ее арендную стоимость, является местоположение, причем по мере улучшения транспортной доступности некоторых районов, в которых были относительно невысокие цены на аренду, появляется тенденция к повышению арендных ставок.

Прогноз арендного фонда по жилым комплексам и анализ оптимистического, наиболее вероятного и пессимистического вариантов спроса арендного жилья на рынке представлен в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Анализ вариантов спроса арендного жилья на рынке, в шт.

Название ЖК	Оптимистический, 80 %		Наиболее вероятный, 60 %		Пессимистический, 30 %	
	1-комн.	2-хкомн.	1-комн.	2-хкомн.	1-комн.	2-хкомн.
«Ньютон»	304	232	228	174	114	87
«Подсолнухи»	76	57	58	43	28	21
«Александровский»	235	166	176	124	88	62
Итого	615	455	462	341	230	170

Прогноз доходов о сдачи жилья в аренду проводился по рыночным ценам и

приведен в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Прогноз доходов сдачи в аренду жилья, в тыс.руб.

Название ЖК	Оптимистический, 80 %		Наиболее вероятный, 60 %		Пессимистический, 30 %	
	1-комн.	2-хкомн.	1-комн.	2-хкомн.	1-комн.	2-хкомн.
«Ньютон»	3 952	3 712	2 964	2 784	1 482	1 392
«Подсолнухи»	988	912	754	656	364	336
«Александровский»	3 055	2 656	2 262	1 984	1 144	992
Итого в месяц	7 995	7 280	6 006	5 456	2 990	2 720
Итого в квартал	23 985	21 840	18 018	16 368	8 970	8 160
Итого за год	95 940	87 360	72 072	65 472	35 880	32 640
ВСЕГО	183 300		137 544		68 520	

Далее рассмотрим прогноз расходов при сдаче в аренду жилищного строительства в таблице 4.6.

Таблица 4.6 – Прогноз расходов при сдаче в аренду жилья, тыс. руб.

Расходы	Оптимистический прогноз	Наиболее вероятный прогноз	Пессимистический прогноз
Реклама	19	14	7
Юридическое сопровождение	136	102	50
Посреднические услуги	199	146	73
Расходы на ЖКХ	1 168	877	437
Прочие расходы	389	292	146
Итого расходов в месяц	1 947	1 461	728
Итого расходов в квартал	5 842	4 384	2 184
Итого расходов за год	23 364	17 532	8 736

Эксплуатационные расходы (оплата коммунальных услуг), затраты на ремонт, оснащение бытовой техникой и мебелью. Также расходы за рекламу, за оказание

услуг по реализации товара, поиску и привлечению клиентов. В нашем случае, можно сказать, что в среднем расходы составляют 1820 руб. без учета электроэнергии и воды

По данным аналитиков ближайшие пять лет станут серьезным испытанием для строительной отрасли России. Переход на новые условия работы и их практическое применение можно считать экзаменом для всех участников рынка. От результатов этой работы будет зависеть не только будущее строительной отрасли и напрямую связанных с ней сфер деятельности.

Снижение рисков – аренда позволяет людям более свободно распоряжаться своим бюджетом, перебираясь в более дешевое жилье в трудные времена и в более комфортное – при увеличении дохода. Отсутствие затрат на ремонт и поддержание качества жилого помещения

Одной из главных проблем отечественного девелопмента является недооценка требований потребителей. Уже на этапе выбора земельного участка и разработки проекта необходимо учитывать основные потребности арендаторов и покупателей. Если строго соблюдать это правило, проблем с реализацией не возникнет, наоборот, не будет отбоя от желающих купить или арендовать данную недвижимость. Нестабильность и низкая прогнозируемость отечественного рынка недвижимости тоже ставит палки в колеса всем тем, кто активно занимается девелопментом. Нельзя забывать и про бюрократизм, который тоже представляет собой довольно серьезное препятствие.

И все же, несмотря на все препятствия, девелопмент – это довольно прогрессивный и перспективный вид предпринимательской деятельности, направленный на создание недвижимости, адаптированной потребностям общества, а потому и широко востребованной.

4.3 Комплекс мероприятий по реализации финансовой политики СК «Легион»

Введение на предприятии каких-либо новых разработок всегда направлено на получение конкретного эффекта.

Эффект от реализации разработанных мероприятий может быть как положительным, так и отрицательным. Необходимо понимать, насколько целесообразной и полезной является программа мероприятий, направленных на нейтрализацию угроз экономической безопасности. Также важным моментом является то, насколько оправданно это будет в плане затрат.

Рассмотрим предложения по расширению услуг девелопмента в жилищном строительстве, посредством построения прогнозного баланса предприятия.

После проделанной работы был сформирован прогнозный бухгалтерский баланс с показателями за отчетный период и значениями в следствии проведения данного мероприятия. Прогнозный баланс представлен в таблице 4.7.

Таблица 4.7 – Прогнозный бухгалтерский баланс СК «Легион» после внедрения предложений по оптимизации расходов (млн. руб.)

Наименование показателя	2018	Прогноз	Динамика
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Основные средства	81 254	81 254	100,00
Доходные вложения в материальные ценности	22 842	22 842	100,00
Прочие внеоборотные активы	3 230 641	3 230 641	100,00
Незавершенное капитальное вложения	3 036 087	3 036 087	100,00
Право аренды земельных участков	194 554	194 554	100,00
Итого по разделу I	3 334 738	3 334 738	100,00

Окончание таблицы – 4.7

Наименование показателя	2018	Прогноз	Динамика
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	27 196	27 196	100,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	75 636	75 636	100,00
Дебиторская задолженность	5 731 167	5 731 167	100,00
Прочие финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	79 000	79 000	100,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	123 815	243 815	196,92
Прочие оборотные активы	1 281	1 281	100,00
Итого по разделу II	6 038 095	6 158 095	101,99
БАЛАНС	9 372 832	9 492 832	101,28
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	400 000	400 000	100,00
Нераспределенная прибыль	181 699	301 699	166,05
Итого по разделу III	581 699	701 699	120,63
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заёмные средства	200 000	200 000	100,00
Итого по разделу IV	200 000	200 000	100,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заёмные средства	351 539	351 539	100,00
Кредиторская задолженность	342 038	342 038	100,00
Доходы будущих периодов	7 897 556	7 897 556	100,00
Итого по разделу V	8 591 133	8 591 133	100,00
БАЛАНС	9 372 832	9 492 832	110,53

По данной таблице видно, что баланс предприятия изменился с 9 372 832 млн. руб. до 9 492 832 млн. руб., что может положительно сказаться на дальнейших расчетах.

Далее проведем прогнозный отчет о прибылях и убытках в таблице 4.8.

Таблица 4.8 – Прогнозный отчет о прибылях и убытках СК «Легион» после внедрения предложений по оптимизации расходов (млн. руб.)

Наименование показателя	2018	Прогноз на 2019	Динамика,%
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка	1 215 494	1 355 494	112,00
Себестоимость продаж	(764 823)	(764 823)	100,00
Валовая прибыль	450 671	450 671	100,00
Коммерческие расходы	(243 069)	(243 069)	100,00
Управленческие расходы	(87 184)	(87 184)	100,00
Прибыль от продаж	120 418	170 830	141,86
Проценты к получению	6 897	6 897	100,00
Проценты к уплате	(42 774)	(42 774)	100,00
Прочие доходы	38 817	158 817	408,83
Прочие расходы	(41 464)	(41 464)	100,00
Прибыль до налогообложения	81 894	201 894	246,53
Текущий налог на прибыль	(17 646)	(47 646)	270,01
в том числе:			
Постоянные налоговые обязательства	(1 267)	(1 267)	100,00
Чистая прибыль отчетного периода	64 248	152 981	238,11

Далее представим структуру капитала в 2018-2019 гг. в таблице 4.9.

Таблица 4.9 – Структура баланса СК «Легион» до и после внедрения мероприятия тыс. руб.

Структура баланс на 2018 год				Структура прогнозного баланса на 2019 год			
ВНА		СК	581 696 (6%)	ВНА		СК	701 699 (7%)
3 334 738 (36%)		ДО	200 000 (2%)	3 334 738 (35%)		ДО	200 00 (2%)
ОА		КО		ОА		КО	
6 038 095 (64%)		8 591 133 (92%)		6 158 095 (65%)		8 591 133 (91%)	
9 372 832 (100%)		9 372 832 (100%)		9 492 832 (100%)		9 492 832 (100%)	

Как видно из таблицы 4.9 структура капитала СК «Легион» существенно изменилась. Произошел прирост оборотных активов на 1 процент за счет увеличения денежной массы, полученной в результате оптимизации деятельности. Структура собственного капитала и краткосрочного обязательства также увеличились на 1 процент, это связано с увеличением чистой прибыли СК «Легион» на прогнозируемый период.

Далее пересчитаем относительные показатели рентабельности с учетом проделанного мероприятия. Расчеты представлены в таблице 4.10.

Таблица 4.10 – Расчет показателей эффективности после внедрения предложения СК «Легион»

Показатели	Формула для расчета	Отчетный год			
		2016	2017	2018	2019
ROS	ROS	0,96	0,98	0,64	0,66
ROE	ROE	0,41	0,90	0,11	0,22
ROA	ROA	0,02	0,33	0,01	0,02

Далее сравним динамику показателей рентабельности продаж до и после мероприятия на рисунке 4.5 и 4.6.

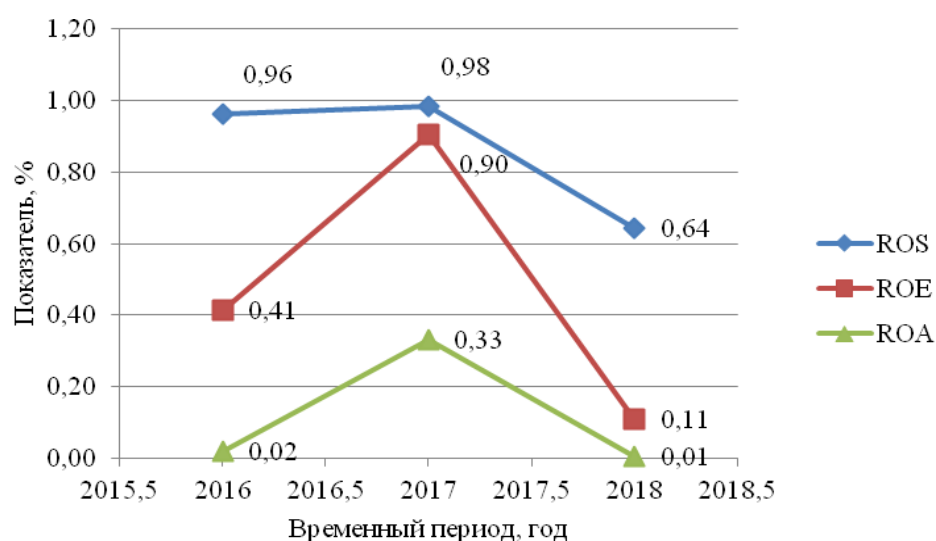


Рисунок 4.5 – Показатели рентабельности деятельности до мероприятия

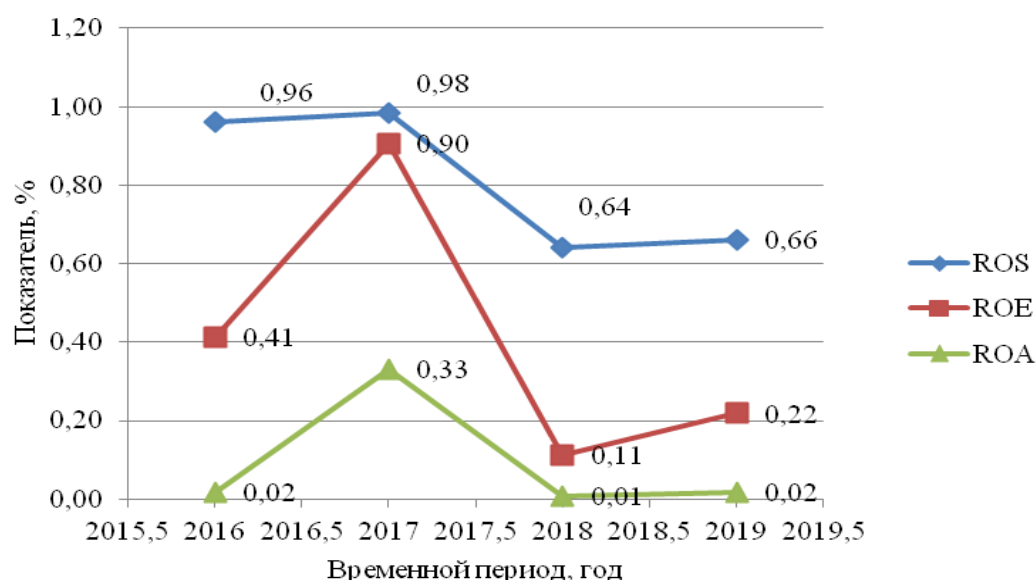


Рисунок 4.6 – Показатели рентабельности деятельности после мероприятия

Таким образом, после внедрения мероприятия расширяющий спектр услуг в жилищном строительстве можно рассчитывать на дополнительные финансовые потоки при формировании финансовой политики компании. Данные мероприятия направлены на улучшение качества и объема предоставляемых услуг, направленных на дальнейшее развитие компании. Вместе с тем, решения правительства по регулированию строительного рынка дает возможность компаниям получить дополнительные преимущества при проведении процедуры представления инвестиционных проектов в жилищном строительстве, что повышает их конкурентоспособность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях вопрос обеспечения экономической безопасности строительной компании является значимым и актуальным.

Среди основных факторов, обеспечивающих надежную деятельность, является экономическая безопасность. Под экономической безопасностью строительной компании надо понимать состояние защищённости его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз.

Сущность экономической безопасности в строительной системе состоит в обеспечении состояния наилучшего использования ее ресурсов по предотвращению угроз и созданию условий стабильного, эффективного функционирования и максимизации прибыли. Система экономической безопасности представляет собой систему взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов. Главными элементами являются: субъект, объект и инструменты.

В современных условиях на экономическую безопасность воздействует большое количество угроз и рисков. Угрозы могут быть внутреннего и внешнего характера. И если на внутренние угрозы можно воздействовать, предупреждать и устранять, то внешние угрозы не поддаются контролю. Для оценки уровня экономической безопасности строительной компании применяются определенные критерии и показатели.

Основными составляющими финансовой политики, используемыми в данной работе, являются:

- 1) ценовая;
- 2) кредитная;
- 3) политика по управлению ликвидностью;
- 4) политика по управлению доходностью.

Под экономической безопасностью строительной компании – это состояние защищённости его жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз,

достигаемое путем реализации определённой системы мер экономического, организационного и технического характера.

Анализируя конкурентоспособности компании по модели Портера, можно сказать, что среди внешних факторов есть те, которые являются угрозами, и те, которые можно расценить как возможности. Наибольшее влияние на фирму оказывают экономические и социальные факторы, так как они определяют покупательскую способность, с одной стороны, и возможности предприятия осуществлять свою деятельность и обеспечивать предложение по спросу - с другой.

Таким образом, состояние строительной отрасли в текущем периоде оценивается как достаточно развитое. Но при выполнении ряда шагов спектр услуг девелопмента может быть расширен, что позволит данному сектору экономики занять лидирующие позиции не только внутри страны, но и в мире. Для этого необходимо обновлять основные фонды компаний, работающих в строительстве; налаживать производство изделий и материалов высокого качества, добиваться роста спроса на качественные материалы посредством государственного стимулирования, рационально применять природные ресурсы; проводить мероприятия, направленные на уменьшение себестоимости квадратного метра жилья. Идея создания умных городов в эпоху цифровой экономики может быть реализована.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абчук, В.А. Экономическая безопасность предприятия.– СПб.: ИПК РП, 2015. - 64 с.
- 2 Авдийский, В.И., Безденежных В.М. Риски предприятия и система экономической безопасности предприятия. М.: Альфа; ИНФРА-М, 2017. - 368 с.
- 3 Альгин, А.П. . Экономическая безопасность предприятия. - М.: Знание, 2016. - 64 с.
- 4 Асаул, А.Н. Исследование и повышение экономической безопасности предприятия / А.Н. Асаул, Е.А. Владимирский, Д.А.; под ред. заслуженного строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. - СПб: АНО ИПЭВ, 2015. - 280 с.
- 5 Бабаскин, С.Я. Экономическая безопасность предприятия - Москва : Дело, 2017. - 240 с.
- 6 Балабанов, И.Т. Исследование экономического и финансового риска предприятия. М.: Юрайт, 2017. - 392 с.
- 7 Бернштейн, П. Риски предприятия и управление ими / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2018. – 400 с.
- 8 Бибикова, Е. А. Сберегательная политика: теория и методология. –Иваново: Иван. гос. ун–т, 2005. – 228 с.
- 9 Боровская, М. А. Банковские услуги предприятиям: учебное пособие. Таганрог: Изд–во ТРТУ, 1999. – 169 с.
- 10 Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
- 11 Бусыгин, А.В. Экономическая безопасность предприятия. - 3-е изд. - М.: Дело, 2017. - 640 с.
- 12 Бутовский, А.И. Варианты снижения финансовых рисков компаний и организаций. В 3-х т. СПб., 2016. - 517 с.
- 13 Буянов, В. П. Рискология. Управление рисками в системе экономической безопасности предприятия: учебное пособие / В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. М. Михайлов ; Рос. акад. экономики и права. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Экзамен,

2015. - 382 с.

14 Валдайцев, С.В. Учет рисков бизнеса. В кн. Оценка бизнеса : учеб. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. - 360 с.

15 Величко, Л.А. Корпоративные финансы [Текст]: учеб. для вузов / Л.А. Величко, А.И. Вострокнутова; под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.

16 Веретенникова, О.Б. Политика субъекта управления на макро – и микроуровнях: сущность и характеристика [Текст] / О.Б. Веретенникова, Е.Г. Шатковская // Управленец. – 2012. – № 5–6. – С. 50–55.

17 Веретенникова, О.Б. Финансовая политика хозяйствующих субъектов [Текст]: дис. д-ра экон. наук: 08.00.10 / Веретенникова Ольга Борисовна. – Екатеринбург, 2004. – 230 с.

18 Гранатуров, В.М. Экономическая безопасность предприятия. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Дело и Сервис", 2016. - 208 с.

19 Казак, А.Ю. Финансовая политика хозяйствующих субъектов: проблемы разработки и внедрения [Текст] / А.Ю. Казак, О.Б. Веретенникова, В.И. Майданик. – Екатеринбург: Издательство АМБ, 2003. – 308 с.

20 Лаврушин, О.И. Банковские риски: учеб. пособие / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева. – М.: КноРус. – 2016. – 292 с.

21 Леонтьев, В. Е., Радковская, Н. П. Финансы, деньги, кредит, банки: учеб. пособие. – Спб.: Знание, ИВЭСЭП, 2002. – 384 с.

22 МакКоннелл, К. Р., Брю, С.Л. Экономика. Баку, 1992. – 432 с.

23 Манохина, Н.В. Экономическая безопасность: Учебное пособие / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан. – М.: НИЦ ИНФРАМ, 2016. – 320 с.

24 Маркс, К. Капитал. Т. 3, книга 3. – М.: Политиздат, 1983. – 408 с.

25 Мардаровская, Ю. В. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие. М.: ООО «Издательство» «Элит», 2007. – 107 с.

26 Мащенко, С.Г., Семенова, И.М. Экономическая безопасность банка //

Материалы студенческой научной конференции за 2014 год: Воронежский государственный университет инженерных технологий. – 2014. – С. 102–103.

27 Обзор рынка жилищного строительства России 2018 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-building-survey-rus-2019/\\$FILE/ey-building-survey-rus-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-building-survey-rus-2019/$FILE/ey-building-survey-rus-2019.pdf).

28 Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.

29 Пименов, Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2016. – 416 с.

30 Письмо ЦБ РФ от 13 сентября 2005 г. № 119–Т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях». // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

31 Погребенко, Ю.Н. Основные направления и пути обеспечения экономической безопасности деятельности коммерческих банков / Ю.Н. Погребенко // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2012. – №2. – С. 365–367.

32 Подмолодина, И.М. Подходы к оценке экономической безопасности предприятий / И.М. Подмолодина, В.П. Воронин, Е.М. Коновалова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2015. – № 4. – С. 156–161.

33 Савин, В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России // Международный бизнес России. – 1995. №9. – С. 14.

34 Сенчагов, В.К. Как обеспечить экономическую безопасность // Российская Федерация сегодня. – 2007. – №6. – С. 36. 10 Глазьев С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. – 1997. – №1. – С. 3–16.

35 Сыромясова, К.А. Проблемы обеспечения экономической безопасности банковской системы России / К.А. Сыромясова // Теория и практика современной науки. – 2018. – №1(31). – С. 490–493.

36 Финансирование долевого строительства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/analytics/finansirovanie-dolevogo-stroitelstva/>.

37 Финансовая политика фирмы [Текст]: учеб. пособие / Л.Н. Кириллова [и др.]; под. общ. ред. Ю.Н. Нестеренко; РГГУ. – М.: Экономика, 2012. – 238 с.

38 Хайек, Ф. Экономическая и финансовая безопасность предприятия.

39 Хан, Д. Х. Хунгенберг; под ред. Л.Г. Головача [и др.]; пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.

40 Хачатурян, Г.Ю. Институциональные основы экономической безопасности банковской деятельности в современной экономике / Г.Ю. Хачатурян // Вестник университета. – 2010. – №21. – С. 15–22.

41 Шатковская, Е.Г. Формирование и реализация финансовой политики кредитной организации в условиях согласовательного регулирования [Текст]: экон. наук. – Екатеринбург. 2015. – 396 с.

42 Шатковская, Е.Г. Система формирования и реализации финансовой политики кредитной организации [Текст] / Е.Г. Шатковская // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11–5. – С. 1137–1142.23 Петрова, О.С. Экономическая безопасность банковской системы [Текст]: О.С. Петрова // Вестник Псковского государственного университета. Сер. «Экономика, право и управление». 2015. №2. С. 130–132.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

Разработка финансовой политики СК «Легион» как элемента экономической безопасности

АЛЬБОМ ИЛЛЮСТРАЦИЙ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.05.01. 2019 153. ВКР

Количество листов 23

Руководитель ВКР к.э.н., доцент

_____/ **С.А. Шикина**
/

«_____» _____ 2019 г.

Автор

студент группы ЭУ–521

_____/ **Л.Р. Давлетова/**

«_____» _____ 2019 г.

Челябинск 2019

