

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, дир. ООО УК «Тарелка»
_____ Е.Н. Труфакин
« ____ » _____ 20 ____ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.
_____ И.А. Баев
« ____ » _____ 20 ____ г.

Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности
предприятия ООО «Златоустгазстрой»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА МАГИСТРА
ЮУрГУ – 38.04.01.2018.197.ВКР

Консультант, должность
« ____ » _____ 20 ____ г.

Руководитель работы, к.э.н., доцент
_____ М.В. Подшивалова
« ____ » _____ 20 ____ г.

Консультант, должность
« ____ » _____ 20 ____ г.

Автор, студент группы ВШЭУ₃ – 346
_____ Е.Л. Мерзлякова
« ____ » _____ 20 ____ г.

Консультант, должность
« ____ » _____ 20 ____ г.

Нормоконтролёр, ст. преподаватель
_____ И.А. Мостовщикова
« ____ » _____ 20 ____ г.

АННОТАЦИЯ

Мерзлякова Е.Л. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой». – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ₃–346, 128 с., 40 табл., 34 илл., библиогр. список – 53 наим.

Работа проведена с целью разработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой».

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические основы эффективности деятельности предприятия. Исследуется понятие эффективности, ее виды и сложности оценки. Рассматриваются современные методы оценки эффективности предприятия в России и за рубежом. Анализируются актуальные тенденции развития рынка услуг по газификации в России и Челябинской области.

Во втором разделе работы дается краткая организационная и экономическая характеристика объекта исследования. Проводится анализ финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия. Оценивается эффективность использования производственных ресурсов предприятия. Дается интегральная оценка эффективности деятельности.

В третьем разделе работы разрабатываются рекомендации по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой». Проводится расчет и экономическое обоснование мероприятий по повышению выручки, снижению затрат, улучшению финансового состояния предприятия. Оценивается экономический эффект от их внедрения мероприятий.

ANNOTATION

Merzlyakova E.L. Development of recommendations on increase of efficiency of activity of JSC «Zlatoustgazstroy». – Chelyabinsk: SUSU, HSEM–346, 128 pages, 40 tables, 34 drawings, bibliography – 53 naims.

The work was carried out with the aim of developing recommendations for improving the effectiveness of the activities of JSC «Zlatoustgazstroy». In the first section of the qualification work are considered theoretical bases of efficiency of the enterprise. Examines the concept of efficiency, its types and complexity of evaluation. Examines the current methods of assessment of efficiency of enterprises in Russia and abroad. Analyzed current trends in the market of gas supply in Russia and Chelyabinsk region.

The second section provides a brief institutional and economic characteristics of the research object. The analysis of the financial condition and financial results of the company. Efficiency of utilization of production resources of the enterprise. Given the integral estimation of efficiency of activity.

In the third section recommendations for improving the effectiveness of the activities of JSC «Zlatoustgazstroy». Calculation and economic justification of measures to increase revenue, reduce costs, improve the financial condition of the company. Estimated economic effect of their implementation activities.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Понятие эффективности, ее виды и сложности оценки	10
1.2 Современные методы оценки эффективности предприятия в России и за рубежом	20
1.3 Актуальные тенденции развития рынка услуг по газификации в России и Челябинской области	37
2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТГАЗСТРОЙ»	
2.1 Финансово–экономическая характеристика предприятия	47
2.2 Анализ финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия	57
2.3 Анализ эффективности использования ресурсов предприятия. Интегральная оценка эффективности деятельности	75
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТГАЗСТРОЙ»	
3.1 Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия	87
3.2 Оценка экономического эффекта от внедрения разработанных рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия	106
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	118
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	123

ВВЕДЕНИЕ

Активное развитие всех отраслей экономики Российской Федерации указывает на растущую необходимость получения актуальной, доступной, достоверной и обоснованной информации о финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования. В условиях кризисных явлений в экономике наиболее острым вопросом стоит проблематика эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, а особенно управления продажами и затратами, управления оборотными и внеоборотными активами, персоналом предприятия, разработки наиболее оптимальной организационной структуры и другое.

Качественное определение результатов деятельности предприятия является залогом его успешного развития. Проблема оценки эффективности была и остается одной из самых острых экономических проблем. Научные дискуссии относительно теоретических, методических и прикладных аспектов этой проблемы ведутся десятилетиями, не прекращаясь и в наши дни. Решение этого вопроса усложняется существованием разнообразных хозяйствующих субъектов, на деятельность которых оказывает влияние значительное количество факторов в различных сочетаниях. Поэтому в настоящее время важность приобретают процессы практических подходов к формированию эффективной деятельности предприятий и разработки методических основ оценки с учетом всех возможных факторов, оказывающих воздействие на результат работы предприятий.

Актуальность темы исследования заключается в том, что в современных кризисных экономических условиях хозяйствования для предприятий наиболее важной становится проблема повышения эффективности деятельности, что подразумевает рост производительности труда, снижение затрат ресурсов, повышение конкурентоспособности продукции, рыночной устойчивости и финансовой независимости.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает общество с ограниченной ответственностью «Златоустгазстрой», которое осуществляет деятельность в сфере проектирования и строительства газопроводов.

Предметом – деятельность ООО «Златоустгазстрой» и ее эффективность.

Целью исследования является разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой».

Исходя из выбранной цели, в выпускной квалификационной работе необходимо решить следующие задачи:

1. Исследовать сущность понятия эффективность и современные методы оценки эффективности деятельности предприятия в России и за рубежом.

2. Изучить актуальные тенденции рынка услуг по газификации в России и в Челябинской области.

3. Оценить финансовое состояние, финансовые результаты и рентабельность деятельности ООО «Златоустгазстрой».

4. Провести анализ эффективности использования ресурсов и дать интегральную комплексную оценку эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой».

5. Разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой», оценить результат от их внедрения.

В ходе исследования применялись методы анализа и синтеза, группировки и сравнения, системного подхода, финансово–экономического анализа, эмпирического исследования, экспертных оценок, анализа научной литературы.

При выполнении выпускной квалификационной работы использованы работы отечественных и зарубежных экономистов в области экономики предприятия, экономического анализа, финансового менеджмента, статьи из периодических экономических изданий, статистическая информация, бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Златоустгазстрой».

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что разработанные рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия достаточно обоснованы и могут быть применимы на практике в целях стабилизации финансово–экономического состояния, повышения доходности бизнеса, более рационального использования ресурсов.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие эффективности, ее виды и сложности оценки

В любой сфере деятельности ключевым фактором, оправдывающим или отрицающим конкретные формы и методы этой деятельности, является ее эффективность. Понятие «эффективность» в экономической науке и практической деятельности занимает одно из важных мест, и произошло оно от латинского *effectivus* – достигающий определенного эффекта, нужного результата. Расчеты экономической эффективности проводятся как для предприятий, так и для отдельных отраслей народного хозяйства. Определяется также эффективность производства, инвестиций, капитальных вложений, процессов и т.д.

Эффективность деятельности предприятия – достаточно сложное комплексное понятие. Для эффективного функционирования предпринимательской структуры необходим баланс интересов всех участников деятельности: собственников, менеджеров и рядового персонала. Несмотря на то, что все они заинтересованы в эффективном функционировании предприятия, каждый из них вкладывает в понятие «эффективность» совершенно разный смысл. Так, для собственников эффективность, прежде всего, выражается в повышении финансовых результатов (прибыли, рентабельности), росте стоимости предприятия и его акций в долгосрочном периоде. Менеджеры стремятся улучшить показатели деятельности в краткосрочном периоде, часто преследуя свои цели – получение вознаграждения, которое зависит от результатов деятельности. Рядовые сотрудники заинтересованы в достойном уровне заработной платы и в стабильно хороших условиях труда. Все это говорит о том, что необходим многосторонний подход к понятию эффективности, учитывающий особенности поведения всех без исключения участников экономических отношений [40].

Изучение экономической литературы позволило сделать вывод, что показатели эффективности как одни из экономических показателей

осуществления хозяйственной деятельности редко подвергаются теоретическому рассмотрению именно из-за неопределенности самого понятия. Неоднозначность толкования экономистами понятия эффективность обусловлена отсутствием единого мнения относительно сущности рассматриваемой категории. Отметим, что однозначной, общепринятой трактовки понятия «эффективность» в настоящее время не существует. Чаще всего экономическая эффективность понимается как соотношение результата к затратам на его достижение.

Подходы к определению сущности эффективности обобщены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Подходы к определению эффективности в трактовке разных авторов

Автор	Определение
Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П. [14]	Экономическая эффективность – это способность организации к выполнению поставленной цели с использованием большего или меньшего количества ресурсов
Друкер П.Ф. [13]	Экономическая эффективность – максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами
Каплан Р., Нортон Д. [19]	Эффективность – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как соотношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение
Подкропривный С.В. [39]	Эффективность – это комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы (работников) за определенный промежуток времени
Муромцев Д.Ю. [53]	Эффективность – действенность, результативность, связанная: не с планируемым, а с продуктивным результатом (посредством максимизации выгод, благ и минимизации затраченных ресурсов – труда, сырья, капитала)
Коврижных И.В. [21]	Эффективность – это интегральная и структурированная характеристика деятельности организации, комплексно отражающая успешность этой деятельности, ее в соответствии миссии, целям и задачам организации
Лопатников Л.И. [26]	Эффективность – одна из характеристик качества некоторой системы, в частности, экономической, а именно ее характеристика с точки зрения соотношения затрат и результатов функционирования
Филиппов А.А. [50]	Эффективность – это нормированный к затратам ресурсов результат действия или деятельности системы на определенном интервале времени (отношение эффекта к затраченному ресурсу, разность между ними, эффект при ограниченном ресурсе, функционал, учитывающий эффект и затраченный ресурс)

Окончание таблицы 1.1

Автор	Определение
Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. [31]	Эффективность – это «внутренняя эффективность, экономичность, которая оценивает наилучшее использование ресурсов»
Панина И.В. [35]	Экономическая эффективность работы организации – комплексное понятие, которое определяется, исходя из эффективности составляющих процессов, и показывает, как хорошо организация использует свои ресурсы, чтобы произвести приемлемые товары и услуги, по сравнению с установленной нормой, целью или стандартом

Проведенный анализ подходов к изучению взглядов на экономическую эффективность зарубежных и отечественных ученых позволяет сделать вывод, что на сегодняшний день в экономической литературе не существует однозначной трактовки понятия экономическая эффективность, вследствие чего можно выделить ряд подходов к определению экономической эффективности: 1) как отношение результата, эффекта к затратам или ресурсам; 2) как результат оптимального использования ресурсов; 3) как достижение целей предприятия; 4) как достижение высокого результата в рамках производственной деятельности.

Обобщение всех представленных подходов позволяет уточнить содержание категории «экономическая эффективность». Под экономической эффективностью будем понимать отношение результата к затратам деятельности организации, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, характеризующееся достижением высоких финансовых показателей, соответствующих целям организации.

В настоящее время в экономической литературе также не существует и единого подхода к выделению видов эффективности деятельности организации и их единой классификации. Все это значительно затрудняет процесс систематизации показателей эффективности, последовательность их оценки, выбор оптимального критерия эффективности.

Таким образом, современные подходы к оценке эффективности основаны на различных ее классификациях. Например, О. Романова выделяет следующие виды эффективности [42].

1. Внутренняя и внешняя. Внутренняя эффективность отражает собственную оценку полученного эффекта предприятия от своей деятельности на основе соотношения ресурсов (затрат) и продукта (результата). Внешняя отражает степень удовлетворения общественных потребностей предприятием, уровень полезности его продукции (работ, услуг).

2. Статическая и динамическая. Статическая эффективность является основной формой оценки на коротком временном интервале, когда предприятие решает текущие вопросы, исключая за этот период обновление производственной базы. Динамическая предполагает достижение более высоких результатов за счет изменения технологии и более гибкого варьирования производственными ресурсами в долгосрочном временном интервале.

Ю.А. Бабань предлагает следующую классификацию видов эффективности [5]:

- экономическая (конкурентоспособность, результативность, экономичность);
- рыночная (стоимость бизнеса, ликвидность имущественного комплекса);
- производственная (техническая, технологическая, организационная);
- инвестиционная (инвестиционный и инновационный потенциал фирмы);
- финансовая (платежеспособность, финансовая устойчивость);
- коммерческая (скорость оборачиваемости активов, продолжительность финансового и операционного циклов движения денежных средств);
- социальная (социальный уровень коллектива);
- экологическая (уровень охраны окружающей среды).

Г. Клейнер классифицирует эффективность по составу подсистем (объектов), к которым применяется понятие эффективности. По этому классификационному признаку он выделяет [20]:

1. Целевую (функциональную) эффективность, под которой понимается степень соответствия функционирования системы ее целевому назначению.

2. Технологическую (ресурсную) эффективность, под которой понимается степень интенсивности использования предприятием ресурсов с точки зрения соотношения между объемами выпуска продукции, с одной стороны, и размерами

затраченных ресурсов, с другой.

3. Экономическую эффективность. Понятие экономической эффективности опирается на учет возможного платежеспособного рыночного спроса, предъявляемого тем или иным рынком, и связанные с этим спросом равновесные (рыночные) цены.

Проблема форм эффективности постоянно разрабатывается. В экономической литературе получили обоснование такие виды эффективности, как организационная, адаптивная, аллокационная, синергетическая, технико-экономическая, социально-экономическая, бюджетная и др. И этот процесс может быть бесконечен, т.к. в результате эволюции меняются производственные силы, производственные отношения и их воздействие на эффективность деятельности предприятия.

Обобщив различные подходы к видовой классификации эффективности можно представить ее в следующем виде (таблица 1.2).

Предложенная классификация видов эффективности деятельности предприятия поможет разобраться в особенностях раскрытия понятия «эффективность», наглядно продемонстрирует всю сложность и комплексность данного термина.

Таблица 1.2 – Классификация видов эффективности

Признак классификации	Виды эффективности
По сфере	– экономическая – социальная – технологическая – экологическая
По виду деятельности	– эффективность хозяйственной деятельности – эффективность финансовой деятельности – эффективность инвестиционной деятельности
По отношению к внешней среде	– внутренняя эффективность – внешняя эффективность
По масштабу	– эффективность предприятия в целом – эффективность структурных подразделений – эффективность отдельного работника
По степени значимости для организации	– тактическая эффективность – стратегическая эффективность

Окончание таблицы 1.2

Признак классификации	Виды эффективности
По отношению к объекту и субъекту управления	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность производства – эффективность управления
По направлению деятельности	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность производства – эффективность капитальных вложений – эффективность научно-технической подготовки производства – эффективность продаж – эффективность использования имущества организации
В зависимости от целей расчета	<ul style="list-style-type: none"> – экономичность – результативность – целесообразность
По видам оценки	<ul style="list-style-type: none"> – общая – сравнительная – интегральная

Таким образом, в зависимости от выбранного критерия существует множество различных видов эффективности деятельности, каждому из которых необходимо уделять должное внимание для обеспечения динамичного и стабильного функционирования развития предприятия. Все вместе взятые виды эффективности формируют общую интегральную эффективность деятельности предприятия.

Особое место в представленной классификации занимает экономическая эффективность, т.к. этот вид эффективности имеет наибольшее значение для предпринимательской деятельности. Цель предпринимательской деятельности – извлечение прибыли, а экономическая эффективность, прежде всего, подразумевает прибыльную работу предприятия. Как было отмечено ранее, экономическая эффективность характеризуется отношением экономического эффекта к произведенным для его получения затратам. Экономический эффект может выражаться как разницей между результатами финансово–хозяйственной деятельности, например, выручкой от реализации и понесенными для ее получения затратами, так и просто тем или иным результатом. Если положительный денежный поток (приток) превышает отрицательный денежный поток (отток), то имеет место положительный экономический эффект (прибыль), а если наоборот – отрицательный (убыток). Из всего сказанного видно, что

повышению экономической эффективности способствуют или рост объемов продаж или сокращение производственных затрат.

Важное значение в процессе оценки экономической эффективности имеет ее разграничение на внутреннюю и внешнюю. Внутренняя экономическая эффективность здесь будет выражаться через показатель норм прибыли (рентабельности капитала), а внешняя – через сравнение нормы прибыли предприятия с нормой прибыли экономики государства, которая представляет среднерыночную процентную ставку. Это разделение, в первую очередь, обусловлено тем, что для целей внутреннего анализа экономической эффективности предприятие может быть высокорентабельным, но при этом совершенно неэффективным для экономики в целом. Так, какой-либо реализуемый проект будет считаться эффективным с точки зрения окупаемости затрат вложенного капитала, если рентабельность активов окажется выше рыночной ставки процента. В противном случае такой проект снижает эффективность использования капитала и считается неоправданным (неэффективным).

Обобщив вышеизложенный материал, выделим ряд особенностей, присущих экономической эффективности как экономической категории [35]:

- экономическая эффективность деятельности предприятия характеризуется определенным набором финансовых показателей, таких как прибыль, рентабельность, при анализе которых необходимо ориентироваться на долгосрочный период развития предприятия;

- в современных рыночных условиях ведения бизнеса, оценивая экономическую эффективность деятельности предприятия, необходимо учитывать, что она должна быть как минимум не ниже эффективности деятельности других участников рыночных отношений;

- учитывая высокий уровень конкуренции, в условиях которой предприятия вынуждены вести свою деятельность, становится необходимым введение системы оценки экономической эффективности и принятие различного рода управленческих

решений мероприятий, направленных на ее повышению.

При рассмотрении особенностей эффективности деятельности предприятия необходимо иметь представление о факторах, способных повлиять на нее (рисунок 1.1) [47].



Рисунок 1.1 – Систематизация факторов, оказывающих влияние на эффективность

Выделение факторов, определяющих эффективность функционирования предприятия, позволяет оценить степень их влияния и проанализировать динамику их изменений.

Поскольку эффективность является одним из важнейших показателей деятельности предпринимательских структур, то она должна иметь оценку, как количественную, так и качественную. И если количественно эффективность всегда определена по соответствующим формулам, то качественное определение ее сущности трудноуловимо. Анализ последних исследований свидетельствует о существующей проблеме в объективной оценке эффективного функционирования предприятий.

Так, П. Нивен отмечает, что, несмотря на динамичные и существенные изменения методов, применяемых для оценки современного бизнеса, «системы сбора, отслеживания и передачи информации о результатах деятельности компании имеют серьезные недостатки, продолжают оставаться в прошлом системы оценки результатов деятельности, проблемой которой является то, что она практически базируется исключительно на финансовых показателях деятельности» [33]. Л. Лигоненко указывает, что «в трудах современных исследователей наблюдаются различия в формировании системы оценочных показателей категориальных понятий «эффективность» и «результативность» [25].

Изучение экономической литературы позволяет сделать вывод, что многие авторы подчеркивают, что экономическая эффективность деятельности тесно связана с результативностью. Эффективность и результативность являются составляющими процесса анализа деятельности предприятия. Наличие у них общих и отличительных особенностей сопутствует тесной взаимосвязи друг с другом. Однако, если обратиться к определению результативности, как к комплексной величине, которая используется для анализа деятельности предприятия через полученные результаты, и эффективности, как к качественному свойству результативности, характеризующему степень рационального использования входных ресурсов, можно заключить их основное

различие:

- результативность характеризует любой полученный результат деятельности;
- эффективность характеризует положительный (запланированный, оптимальный) результат деятельности.

Коллектив авторов под руководством А.А. Аузана, сопоставляя подходы к набору экономических показателей для оценки результативности и эффективности финансово–хозяйственной деятельности, отмечают, что «...проблему оценки эффективности функционирования предприятия по краткосрочным финансово–экономическими процессами усиливает фактор отсутствия формализованного контекста согласованности показателей, критериев и весовых коэффициентов в общей методике оценки эффективности» [4].

На основании вышеизложенного, обобщим основные проблемы в оценке эффективности деятельности предприятия:

- недостатки в системе сбора, отслеживания и передачи информации о результатах компании, которые базируются на прошлых и исключительно на финансовых показателях деятельности;
- в процессе оценки эффективность отождествляется с результативностью, в то время как эффективность определяется в процессе деятельности, а результативность после завершения деятельности на предприятии некоего процесса или проекта;
- проблему оценки эффективности усиливает фактор отсутствия формализованного контекста согласованности показателей, критериев и весовых коэффициентов в общей методике оценки эффективности.

Таким образом, представляется необходимым провести анализ существующих подходов к оценке эффективности деятельности предприятия, объективности применяемых критериев и показателей, а также выбрать оценочно–аналитический инструментарий для проведения эффективности деятельности во второй главе настоящей работы.

1.2 Современные методы оценки эффективности предприятия в России и за рубежом

Вопрос об оценке эффективности деятельности предприятия в современных экономических условиях является одним из наиболее актуальных и важных. Существует множество методик оценки эффективности деятельности компаний как от отечественных, так и зарубежных специалистов, у каждого из которых на этот счет есть свое уникальное мнение. В международном стандарте ISO 9001:2000 «Системы менеджмента качества – требования» в разделе «Измерение, анализ и улучшение» делается акцент на высокую значимость оценочно-аналитических инструментов для эффективного управления современным предприятием. Несмотря на то, что данный стандарт не конкретизирует критерии (показатели) эффективности, в нем четко прописывается необходимость измерения и анализа различных аспектов деятельности предприятия и интеграции этих результатов с системой стратегического управления [28].

На основании изучения литературы сформирован перечень подходов к оценке экономической эффективности предприятий. Несмотря на различия в этих подходах, они не исключают друг друга, а лишь характеризуют деятельность предприятия с разных сторон. Каждый из этих методов оценки уникален тем, что выделяет свои (на взгляд авторов методик) более важные, ключевые моменты в анализе динамики работы предприятия. К методам оценки эффективности предприятия относятся [48]:

1. Структурный подход, основанный на структуре предприятия. Данный подход состоит из трех компонентов: оценки показателей экономической деятельности компании, качественной оценки и оценки экономических показателей отрасли. Согласно концепции структурного подхода измерение эффективности предприятия помогает анализировать прошлое и спланировать новые виды деятельности.

2. Семейство показателей для оценки результатов деятельности предприятия.

Методика помогает проанализировать работу предприятия как целостной динамичной системы, характеризует компанию как с точки зрения текущих результатов, так и ее будущих достижений. Показатели должны характеризовать предприятие в самых разных аспектах: с точки зрения покупателей, работников, инвесторов, с позиций состояния бизнеса и финансов, операций и его положения во внешней среде.

3. Способ экспресс–оценки эффективности дает обзор деятельности предприятия и позволяет достаточно быстро оценить его финансово–экономическое состояние. Экспресс–оценка эффективности включает в себя следующие виды анализа:

- оценка экономического потенциала, которая предполагает оценку размера предприятия (малая, средняя, крупная), учитывая финансовые и экономические критерии (показатели состояния основных средств, степени свободы в использовании основных средств и др.);

- оценка финансовой устойчивости, при проведении которой используются следующие числовые показатели: собственный капитал, чистые активы, долгосрочные обязательства, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, собственные оборотные средства; нетто– монетарная позиция;

- оценка «больных» статей отчетности, сигнализирующих о проблемах предприятия: дефицит бюджета, отрицательная величина стоимости чистых активов, просроченная кредиторская и дебиторская задолженности, непогашенные в срок ссуды, просроченные выданные и полученные векселя и другое;

- оценка эффективности деятельности ведется по следующим относительным показателям: рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, производительность труда, среднегодовая заработная плата;

- оценка динамики основных показателей предприятия: стоимости основных средств, численности сотрудников, выручки от продаж, чистой прибыли; метод основывается на «золотом правиле экономики», формализующего в анализе следующие взаимосвязи, являющиеся критерием успешного функционирования предприятия, более быстрые темпы роста финансовых показателей по сравнению

с темпом роста цен и более быстрые темпы роста результатов деятельности по сравнению с темпами роста объема используемых ресурсов;

– анализ оцененности предприятия, который предполагает рассмотрение соотношения величины собственного капитала к полученным финансовым результатам (если показатели компании меньше средних, то она недооценена, если же больше, то переоценена).

4. Бенчмаркетинг – система ранней диагностики назревающих проблем. Это процесс измерения характеристик продукции, услуг или методов работы в сравнении с сильнейшими конкурентами отрасли. Бенчмаркетинг обеспечивает получение информации, позволяющей сравнить: финансовые показатели, работу персонала по функциям, длительность цикла разработки, показатели в области качества и услуг. Бенчмаркетинг обеспечивает также понимание сути расхождений между текущим положением дел и целями, создает основу для рекомендаций или изменений и улучшений, а также помогает руководству сконцентрировать внимание на том, что должно быть сделано [36].

5. Сбалансированная система показателей (ССП). Главный посыл ССП – ориентируясь только на финансовые показатели деятельности корпорации (динамику величины прибыли, капитала, активов), невозможно с достоверностью оценить устойчивость положения корпорации на рынке, а тем более спрогнозировать ее будущее. Базовый набор проекций (перспектив) в ССП представлен следующими показателями: финансы, маркетинг, внутренние бизнес–процессы, рост (развитие) персонала [17].

6. Пирамида эффективности. В соответствии с данной методикой оценки формируется 5 иерархически увязанных уровней: 1) видение; 2) рынок и финансы; 3) клиенты; 4) гибкость и производительность, качество; 5) сроки поставки, длительность производственного цикла и затраты, связанные с браком.

Обзор существующих методик оценки эффективности деятельности предприятий можно продолжить и дальше. Но отметим, что применение многих зарубежных методик, таких как сбалансированная система показателей, пирамида

эффективности, бенчмаркетинг и других сложны в применении для российских предприятий (особенно малых и средних), т.к. отчетность российских предприятий часто не содержит требуемых для анализа показателей (например, в силу необходимости использования акционерного капитала, которого у малых предприятий просто нет). Кроме того, требуется высокая квалификация аналитиков и автоматизация процесса анализа, что для малых предприятий представляет определенную трудность. Полученные показатели анализа также не всегда учитывают специфику российского бизнеса. Однако зарубежные модели могут лечь в основу инструментария оценки эффективности деятельности российских предприятий (особенно крупных).

Все концепции и подходы к определению понятия «эффективность» подразумевают под собой показатели, при помощи которых проводится анализ, сравнение и оценка деятельности компании. В большинстве случаев эффективность предприятия определяется через совокупность относительных показателей, где главным является рентабельность. Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной, финансовой и т.п.), выгодность производства отдельных видов продукции [37].

Наиболее распространенной в настоящее время является методика показателей рентабельности, предложенная Г.В. Савицкой, которая объединяет показатели рентабельности в следующие группы [46]:

1. Показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами:

- рентабельность отдельных видов продукции;
- рентабельность операционной деятельности;
- рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных проектов.

2. Показатели, характеризующие прибыльность продаж, уровень которых

определяется соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции:

- рентабельность продаж отдельных видов продукции;
- общая рентабельность продаж.

3. Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход и уровень которых определяется отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям инвестированного капитала:

- рентабельность совокупного капитала (общая рентабельность);
- рентабельность операционного капитала;
- рентабельность собственного (акционерного) капитала.

Основная проблема, связанная с методикой исчисления коэффициентов рентабельности капитала, состоит в выборе показателя прибыли для определения их уровня. Обзор литературных источников по данной проблеме показывает, что разными авторами для этой цели используются следующие показатели прибыли: общая сумма брутто–прибыли отчетного периода до выплаты процентов и налогов (сумма чистой прибыли, платы за пользование кредитами и налогов из прибыли); сумма чистой прибыли и платы за пользование кредитами (процентов за кредит); прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

По мнению многих российских экономистов (Ковалев В.В., Ефимова В.В., Шеремет А.Д., Пласкова Н.С., Ендовицкого Д.А., Любушина Н.П. и других) система показателей эффективности должна охватывать несколько групп:

- обобщающие показатели эффективности производства (деятельности);
- показатели эффективности использования труда (персонала);
- показатели эффективности использования производственных (основных и оборотных) фондов;
- показатели эффективности использования финансовых средств (оборотного капитала и инвестиций).

Каждая из этих групп включает ряд конкретных абсолютных и относительных показателей, характеризующих общую эффективность хозяйствования или эффективность использования отдельных видов ресурсов.

Система показателей эффективности деятельности предприятия представлена в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Система показателей эффективности деятельности предприятия в интерпретации российских экономистов

Обобщающие показатели	Показатели эффективности использования ресурсов:		
	труда (персонала)	производственных фондов	финансовых средств
<ul style="list-style-type: none"> – уровень удовлетворения потребностей рынка – производство продукции на единицу затрат ресурсов – прибыль на единицу общих затрат – рентабельность производства – доля прироста продукции за счет интенсификации производства 	<ul style="list-style-type: none"> – темпы роста производительности труда – доля прироста продукции за счет роста производительности труда – относительное высвобождение работников – коэффициент использования полезного фонда рабочего времени – трудоемкость единицы продукции – зарплатоемкость единицы продукции 	<ul style="list-style-type: none"> – общая фондоотдача (по объему продукции) – фондоотдача активной части основных фондов – рентабельность основных фондов – фондоемкость единицы продукции – материалоемкость единицы продукции – коэффициент использования важнейших видов сырья и материалов 	<ul style="list-style-type: none"> – оборачиваемость (количество оборотов) оборотных средств – рентабельность оборотных средств – относительное высвобождение оборотных средств – удельные инвестиции (капитальные вложения) – рентабельность инвестиционных ресурсов – срок окупаемости вложенных инвестиций

Рассмотрим важнейшие показатели эффективности использования ресурсов.

Совокупность средств труда, которыми распоряжается предприятие, составляет основные средства. Рациональное их использование позволяет увеличить размеры выпуска производства без дополнительных капитальных вложений, обеспечивая тем самым повышение эффективности деятельности. На сегодняшний день в литературе встречается множество различных методик анализа основных средств. В рамках работы были рассмотрены методики А.Д. Шеремета, М.В. Мельник, Е.Б. Герасимовой, Лысенко Д.В. [27, 30, 52]. Несмотря на наличие некоторых различий в методиках анализа данных авторов, обусловленных объемом показателей, во многом они схожи. Важнейшими финансовыми показателем, используемыми при оценке эффективности основных средств, является:

1. Фондоотдача, демонстрирующая непосредственное количество выручки от реализации на единицу стоимости имеющихся основных средств. Формула для расчета фондоотдачи имеет следующий вид (1.1).

$$\text{ФО} = \text{РП} / \text{Фс}, \quad (1.1)$$

где ФО – фондоотдача, руб./руб.;

РП – реализация продукции, руб.;

Фс – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Часто этот коэффициент считают основным индикатором качества управления фондами компании. Фондоотдача показывает умение менеджеров обеспечить эффективное использование активов, если коэффициент имеет высокое значение. Низкие показатели фондоотдачи сигнализируют о неэффективном управлении фондами.

2. Фондоемкость является обратной величиной от фондоотдачи, показывающей, сколько основных фондов предприятия приходится на каждый рубль выпущенной продукции. Если использование основных фондов улучшается, то фондоотдача основных средств должна повышаться, а фондоемкость – уменьшаться.

3. Фондовооруженность, оказывающая влияние на величины фондоотдачи и фондоемкости. Фондовооруженность применяется для характеристики степени оснащенности труда работающих и рассчитывается по следующей формуле (1.2).

$$\text{ФВ} = \text{Фс} / \text{Чс}, \quad (1.2)$$

где ФВ – фондовооруженность труда, руб./чел.;

Чс – средняя численность работающих, чел.

4. Рентабельность основных средств, показывающая, какова динамика возврата вложений в соответствующие ресурсы в виде доходов, которые приходятся на отдельно взятую денежную единицу, отражающую цену активов. Формула для данного показателя имеет следующий вид (1.3).

$$\text{ФР} = \text{Пч} / \text{Фс} \times 100, \quad (1.3)$$

где ФР – рентабельность основных средств (фондорентабельность), %;
Пч – чистая прибыль, руб.

Еще одним видом производственных ресурсов предприятия являются оборотные средства. Методика анализа эффективности использования основных средств достаточно широко освещена в учебной литературе по экономическому анализу, ей уделяли внимание такие авторы как Ефимова О.В., Когденко В.Г., Крылов С.И., Пласкова Н.С. и другие. Для оценки эффективности использования оборотных средств используются следующие показатели [16, 22, 24, 37]:

1. Продолжительность одного оборота в днях показывает средний срок, за который возвращаются в хозяйственный оборот денежные средства, вложенные в производственно–коммерческие операции. Продолжительность одного оборота оборотных средств рассчитывается по формуле (1.4).

$$\text{Поб} = \text{ОСс} \times \text{Т} / \text{РП}, \quad (1.4)$$

где Поб – продолжительность одного оборота оборотных средств, дни;
ОСс – средние остатки оборотных средств за анализируемый период, руб. ;
Т – число календарных дней анализируемого периода, дни;
РП – реализация продукции, руб.

2. Коэффициент оборачиваемости характеризует размер объема выручки от продажи на один рубль оборотных средств и рассчитывается по формуле (1.5).

$$\text{Коб} = \text{РП} / \text{ОСс}, \quad (1.5)$$

где К_{об} – коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты.

Рост коэффициента оборачиваемости свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств.

3. Коэффициент закрепления средств в обороте характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на один рубль выручки от продажи продукции.

То есть коэффициент закрепления является показателем, обратным коэффициенту оборачиваемости оборотных средств.

4. Рентабельность оборотных средств характеризует долю прибыли, полученной с каждого рубля, вложенного в оборотные активы. Показатель рассчитывается по формуле (1.6).

$$P_{oc} = Пч / ОСс \times 100, \quad (1.6)$$

где P_{oc} – рентабельность оборотных средств, %;
 $Пч$ – чистая прибыль, руб.

Одной из задач повышения эффективности работы предприятия и укреплению его платежеспособности является управление взаимосвязанными циклами – операционным и финансовым. Операционный цикл представляет собой время полного оборота оборотных активов, которые делятся на две группы: 1) запасы материалов; 2) денежные и дебиторская задолженность. Поэтому операционный цикл предприятия состоит из двух циклов – производственного (оборот товарно–материальных запасов) и финансового (оборот денежных средств).

Формула для расчета операционного цикла имеет следующий вид (1.7).

$$T_o = T_p + T_{дз}, \quad (1.7)$$

где T_o – операционный цикл, дни;
 T_p – производственный цикл (период оборота запасов), дни;
 $T_{дз}$ – цикл оборота дебиторской задолженности, дни.

Длительность операционного цикла напрямую влияет на величину прибыли, извлекаемой предприятием за год. Чем короче операционный цикл, тем больше оборотов совершат оборотные активы за год, и, соответственно, больше прибыли получит предприятие на единицу вложенных средств.

Финансовый цикл характеризует движение денежных средств от момента оплаты материалов поставщикам до момента поступления средств от продажи

готовой продукции, другими словами, финансовый цикл представляет собой время полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы и характеризует период дефицита денежных средств у предприятия. Связь между финансовым и операционным циклами отражается выражением (1.8).

$$T_{\Phi} = T_{\text{о}} - T_{\text{кз}}, \quad (1.8)$$

где T_{Φ} – финансовый цикл, дни;

$T_{\text{кз}}$ – цикл оборота кредиторской задолженности, дни.

Управление длительностью операционного и финансового циклов – действенный механизм извлечения максимальной прибыли из имеющихся в распоряжении ресурсов. Сокращение длительности циклов должно проводиться на постоянной основе, поэтому главным шагом к финансовой эффективности будет внедрение новых оптимальных бизнес–процессов и закрепление их в политиках компании.

Персонал предприятия является третьим видом производственных ресурсов (наряду с основными и оборотными средствами), прямо и непосредственно влияющим на эффективность его деятельности. Изучение экономической литературы (Ершова С.А., Мельник М.В., Маркарьян С.Э., Пласкова Н.С. и другие) показало, что эффективность использования трудовых ресурсов организации оценивается с помощью таких показателей как [15, 29, 30, 37]:

1. Производительность труда (выработка), отражающая объем произведенной продукции в среднем на одного среднесписочного работника за определенный период времени. Расчет показателя ведется по формуле (1.9).

$$ПТ = РП / Чс, \quad (1.9)$$

где ПТ – производительность труда (выработка на 1 работника), руб./чел.;

В – реализация продукции (выручка от продаж), руб.;

Чс – средняя численность персонала, руб.

2. Трудоемкость, отражающая сумму затрат рабочего времени промышленно-производственного персонала на производство единицы продукции (1.10).

$$T = PV / КП, \quad (1.10)$$

где T – трудоемкость изготовления одного товара, время (часы, смены и др.);
 PV – время, затраченное на производство данного количества товаров;
 $КП$ – количество изготовленных товаров (услуг, работ), ед.

Увеличение выпуска продукции в единицу времени обычно сопровождается и ростом заработной платы. Однако не всегда производительность и заработная плата меняются в одном направлении. Анализ темпов изменения этих величин дает полезную информацию об эффективности деятельности организации.

3. Зарплатоотдача, формируемая как соотношение между финансовыми результатами (выручка, добавленная стоимость, прибыль) и затратами на оплату труда. Расчет зарплатоотдачи ведется по формуле (1.11).

$$ZO = РП / ЗОТ, \quad (1.11)$$

где ZO – зарплатоотдача, руб./руб.;
 V – выручка от продаж, руб.;
 $ЗОТ$ – затраты на оплату труда, руб.

Показатели зарплатоотдачи можно также интерпретировать как показатели, оценивающие эффективность системы мотивации персонала: если система мотивации эффективна, то рост заработной платы будет сопровождаться более высоким ростом финансовых результатов.

Различные сочетания динамики объема производства, потребляемых ресурсов и величины их отдачи определяют тип экономического развития производства, который может быть экстенсивным и интенсивным. Экстенсивное использование ресурсов представляет собой увеличение производства за счет количественного расширения самих факторов производства, т.е. увеличения числа работников без повышения квалификации, расширения потребления материальных ресурсов без

улучшения эффективности их использования, роста капиталовложений без улучшения технологий. Интенсивное использование ресурсов представляет собой рост производства за счет более эффективного использования ресурсов, т.е. за счет совершенствования использования основных, оборотных фондов, ускорения их оборачиваемости, повышения квалификации рабочих [14]. Идентификация показателей, характеризующих тип развития представлена на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Идентификация показателей, характеризующих тип использования производственных ресурсов и развития предприятия

Многие авторы в процессе оценки эффективности деятельности большое внимание уделяют показателями финансовой устойчивости и платежеспособности.

В соответствии с методикой Н.П. Любушина на первоначальном этапе оценки анализа эффективности финансово–хозяйственной деятельности предприятия проводится анализ его бухгалтерского баланса. Далее следует оценить платежеспособность предприятия посредством расчета коэффициентов ликвидности. На этапе анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия производят расчет следующих коэффициентов: соотношения собственных и заемных средств, мобильности собственных ресурсов. Следующим этапом выступает оценка деловой активности, характеризующая степень выполнения плана по основным показателям, также уровнем эффективности использования ресурсов предприятия. На последнем этапе предлагается анализ и оценка рентабельности, где ключевыми показателям выступают рентабельность авансированного и собственного капитала [14].

Ковалев В.В. для оценки эффективности предлагает использовать углубленный анализ финансово–хозяйственной деятельности, который включает [23]:

- анализ экономического потенциала предприятия: оценку имущественного положения, анализ качественных сдвигов в имущественном положении, оценку финансового положения, ликвидности и финансовой устойчивости;
- анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Шеремет А.Д. также использует комплексную оценку эффективности деятельности предприятия, основанную на системе показателей, разделенных на 3 группы [52]:

- показатели рентабельности хозяйственной деятельности предприятия;
- показатели деловой активности предприятия: отдачи совокупных активов, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных фондов, оборачиваемости собственного капитала;

– показатели ликвидности и рыночной устойчивости: коэффициент покрытия и ликвидности, автономии, обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами.

Для оценки эффективности предприятия многие авторы делают попытки рассчитать интегральный показатель эффективности. Так, например, методика И. Максимовой основана на оценке четырех групповых показателей или «критериев эффективности» предприятия [48]:

– эффективность производственной деятельности, представленной показателями фондоотдачи, рентабельности продукции, производительности труда;

– финансовое положение предприятия, включающее в себя некоторые финансовые коэффициенты;

– эффективность организации сбыта и продвижения продукции, характеризующаяся показателями рентабельности, загрузки производственных мощностей, эффективности рекламы и т.п.;

– конкурентоспособность продукции.

Далее производится расчет критериев и самого показателя эффективности по формуле средневзвешенной арифметической, причем весовые коэффициенты определяются экспертным путем. Такой подход имеет существенный недостаток: применение математического метода линейной свертки показателей означает, что в случае изменения одной из составляющих модели, результирующая переменная также изменится линейно. Однако на практике линейная зависимость одних показателей от других встречается очень редко.

Доронина Ф.Х. для комплексной оценки эффективности деятельности предлагает использовать систему интегральных показателей эффективности использования ресурсов: трудовых и материальных, которые, в свою очередь, представляют совокупность основных и оборотных средств. Для комплексной оценки эффективности использования основных средств предприятия может применяться интегральный показатель, рассчитываемый по формуле (1.12) [12].

$$Kф1 = \sqrt[3]{\Phi O \times Pф \times \Phi B}, \quad (1.12)$$

где Кф1 – интегральный показатель эффективности использования основных средств;

ΦО – фондоотдача основных средств, руб./руб.;

Рф – уровень рентабельности основных средств, %;

ΦВ – фондовооруженность основными средствами, руб./чел.

Для оценки эффективности использования оборотных средств используется формула (1.13).

$$Kф2 = \sqrt[3]{Kоб \times Pос \times OСво}, \quad (1.13)$$

где Кф2 – интегральный показатель эффективности использования оборотных средств;

Коб – коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты;

Рос – уровень рентабельности оборотных средств, %;

ОСво – фондовооруженность оборотными средствами, руб./чел.

Интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов рассчитывается по формуле (1.14).

$$K_{TP} = \sqrt{TP_{ПТ1} \times TP_{ПТ2}}, \quad (1.14)$$

где K_{TP} – интегральный показатель использования трудовых ресурсов;

$TP_{ПТ1}$ – темп роста производительности труда одного работника, %;

$TP_{ПТ2}$ – темп роста производительности труда за 1 час рабочего времени, %.

По методике Подкропивного С.В. обобщающий показатель эффективности примененных ресурсов предприятия можно рассчитать по формуле (1.15) [39].

$$\text{Эпр} = \frac{B_{рп}}{C_{р} + (\Phi\Phi_{о+} \Phi_{об}) \times K_{пзт}}, \quad (1.15)$$

где Эпр – эффективность примененных ресурсов, т.е. уровень производительности общественного (живого и овеществленного) труда;

$B_{рп}$ – объем продукции предприятия, руб.;

Чр – численность работников предприятия, чел.;
Фос – объем основных фондов, руб.;
Фоб – объем оборотных фондов, руб.;
Кптз – коэффициент полных затрат труда, определяемый на макроуровне как отношение численности работников сферы материального производства к объему созданного за расчетный период национального дохода.

По методике В.Е. Губина интегральными показателями эффективности деятельности являются: интегральный показатель эффективности производственной деятельности; интегральный показатель финансовой деятельности; интегральный показатель эффективности хозяйствования, для исчисления которых также используются частные показатели в качестве исходных.

Интегральный показатель эффективности производственной деятельности дает оценку эффективности использования экономического потенциала при осуществлении основной деятельности предприятия – реализации товаров (работ, услуг) и рассчитывается по формуле (1.16) [10].

$$K_{\text{пр}} = B / (\text{ФЗ} + \text{ОС} + \text{ОбС}), \quad (1.16)$$

где $K_{\text{пр}}$ – интегральный показатель эффективности производственной деятельности;
 B – выручка от реализации, руб.;
 ФЗ – фонд заработной платы, руб.;
 ОС – стоимость основных средств, руб.;
 ОбС – стоимость оборотных средств, руб.

Интегральный показатель эффективности финансовой деятельности дает оценку того, при каких ресурсах достигнут финансовый результат, насколько эффективно они используются. Для его расчета в числителе формулы (1.14) вместо показателя выручки используется показатель прибыли, т.е. расчеты ведутся по формуле (1.17).

$$K_{\text{ф}} = \text{Пч} / (\text{ФЗ} + \text{ОС} + \text{ОбС}), \quad (1.17)$$

где K_{Φ} – интегральный показатель эффективности финансовой деятельности предприятия;
 $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, руб.

Для оценки эффективности трудовой деятельности можно использовать показатель выработки одного работника на каждый рубль средней заработной платы. Расчет ведется по следующей формуле (1.18).

$$K_{\text{ТР}} = B / \Phi З, \quad (1.18)$$

где $K_{\text{ТР}}$ – интегральный показатель эффективности трудовой деятельности.

Обобщающую оценку всей хозяйственной деятельности предприятия дает интегральный показатель эффективности хозяйствования, рассчитываемый по формуле (1.19).

$$K_{\text{ХОЗ}} = \sqrt[3]{K_{\text{ТР}} \times K_{\Phi} \times K_{\text{ТР}}}, \quad (1.19)$$

где $K_{\text{ХОЗ}}$ – интегральный показатель эффективности хозяйствования.

Суть проблемы повышения эффективности деятельности предприятия заключается в повышении экономической результативности на единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов. Для того, чтобы добиться максимальной результативности функционирования предприятия, необходимо рассмотреть возможность более эффективного использования его основных фондов, роста коэффициента оборачиваемости оборотных средств и производительности труда.

1.3 Актуальные тенденции развития рынка услуг по газификации в России и Челябинской области

На современном этапе газовая отрасль промышленности является одним из важнейших элементов экономики России, от надежной работы которого зависит дальнейшее экономическое развитие страны. На сегодняшний день доля газа в топливном балансе тепловых электростанций (ТЭС) России составляет 62 %, а в европейской части – 86 %. Газовая отрасль обеспечивает порядка 10 % национального внутреннего валового продукта (ВВП), до 25 % доходов в государственный бюджет страны [49].

Данные о динамике добычи газа в России представлены в таблице 1.5 [8].

Таблица 1.5 – Динамика добычи газа в России за 2010–2017 гг.

Годы	Объем добычи, млрд. куб. м	Цепные темпы роста, %
2010	650,8	100,00
2011	670,7	103,06
2012	654,4	97,57
2013	668,2	102,11
2014	642,1	96,09
2015	654,3	101,90
2016	654,2	100,02
2017 (прогноз)	657,5	103,26

Данные таблицы 1.5 показывают, что добыча газа практически не растет, что обусловлено постепенным выходом России на «плато» нефтедобычи, а также увеличением доли добычи трудноизвлекаемых запасов нефти как альтернативного источника первичных энергоресурсов. В то же время природный газ является главным источником энергии в нашей стране, как это показано на рисунке 1.3 [8].

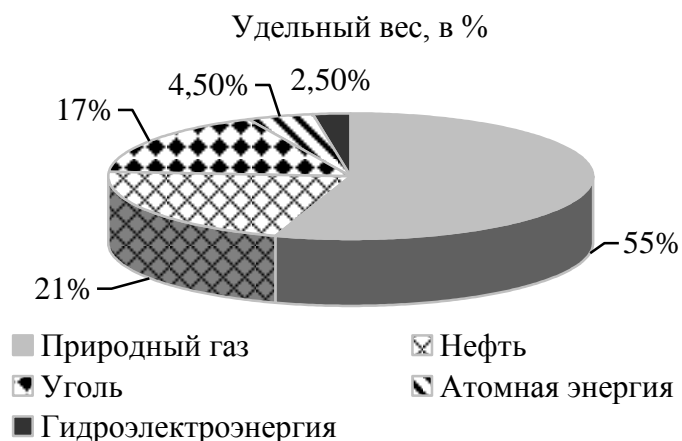


Рисунок 1.3 – Структура источников энергии в России в 2016 г.

Мировой финансово-экономический кризис и последовавший спад промышленного производства несколько изменили динамику источников энергии, но основные тенденции относительно использования газа носят фундаментальный характер и потому остаются в силе. Специалисты отмечают, что на перспективу до 2035 г. природный газ будет оставаться основным топливом для электроэнергетики в стране, занимая около 55 % в структуре источников энергии.

На всем протяжении развития газовой отрасли, одновременно с обустройством газовых месторождений, строительством магистральных газопроводов и созданием Единой системы газоснабжения развивалось такое важное направление деятельности ПАО «Газпром» как газоснабжение и газификация субъектов Российской Федерации. В соответствии с закрепленными сферами ответственности, ООО «Газпром межрегионгаз» осуществляет строительство межпоселковых газопроводов согласно утверждаемой ПАО «Газпром» Программой газификации регионов РФ, которая формируется на основе предложений администраций регионов. В качестве основных приоритетов финансирования Программы газификации в регионах обозначены [8]:

- полная оплата текущих поставок газа потребителями в регионе и погашение задолженности за ранее поставленный газ;

- экономическая эффективность предлагаемых к строительству объектов газификации;
- обеспечение готовности потребителей к приему газа;
- загрузка существующих газопроводов-отводов и газораспределительных станций;
- содействие со стороны администраций регионов в работе по внедрению энергосберегающих технологий.

Объемы инвестиций для нового строительства предусматриваются в тех регионах, где по итогам работы в отчетном году администрациями была успешно выполнена подготовка потребителей к приему газа. В регионах, где администрации не выполняют обязательств, инвестиции выделяются только на производство работ по уже начатым строительством объектам. Выделение инвестиций на строительство новых объектов предусматривается только после завершения подготовки потребителей в необходимых объемах по программам.

В настоящее время газификация населенных пунктов России является важной вехой национальной экономической политики. В регионах страны разрабатываются целевые программы отрасли. Их реализация требует существенных бюджетных затрат. Очевидно, что процесс продлится не один год, и, без малейшего преувеличения, приоритетом является проведение газопроводов в частный жилищный сектор. Обеспеченности населения природным газом характеризуется уровнем газификации жилищного фонда, который рассчитывается как отношение количества газифицированных тем или иным видом газа домовладений (квартир) к общему количеству домовладений (квартир) в стране.

Уровень газификации в целом по стране иллюстрирует рисунок 1.4 [8].

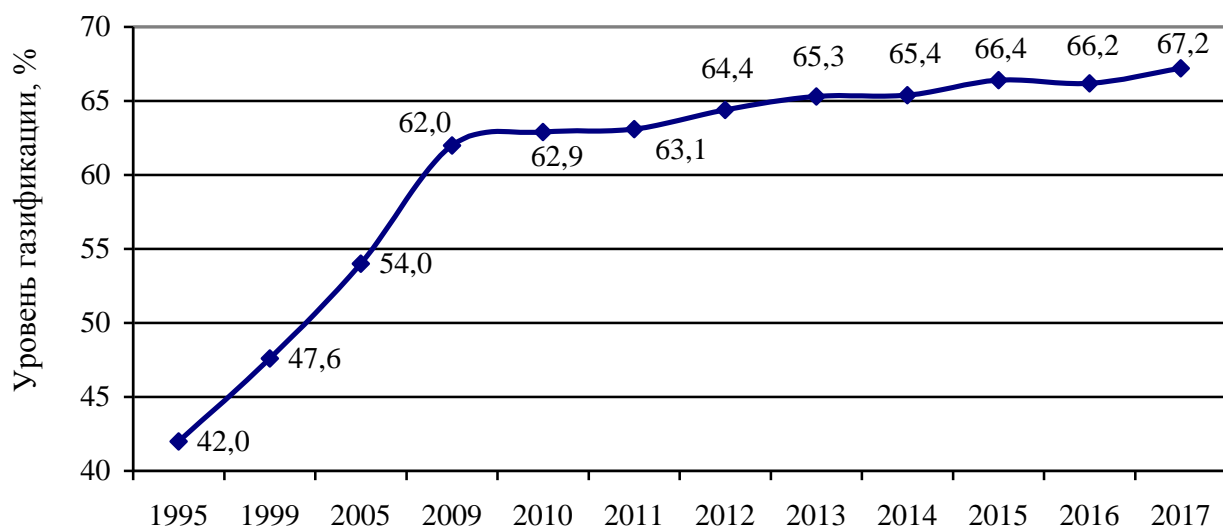


Рисунок 1.4 – Динамика уровня газификация России за 1995–2017 гг.
(данные на начало года)

Уровень газификации сетевым природным газом в России к началу 2017 года достиг 67,2 % (в городской местности – 70,9 %, в сельской местности – 57,1 %). По заявлению министра энергетики России Александра Новака «Территория России никогда не будет газифицирована на 100 %. В отдельных регионах у нас не будет газотранспортной инфраструктуры, потому что это неэффективно просто экономически. В некоторых регионах целесообразнее использовать сжиженный газ или уголь» [3].

Рисунок 1.4 показывает, что уровень газификации в России растет с каждым годом, чему способствует программа газификации регионов РФ. Тем не менее проблема низкого уровня газификации отдельных регионов остается актуальной на сегодняшний день – не до конца ясны перспективы осуществления программ развития газоснабжения. Кроме того, нечеткой в целом является обоснованность проведения природного газа в федеральные округа, а именно анализ экономической эффективности использования газа в сравнении с альтернативными источниками. Газификация территорий России крайне неравномерна, что показано на рисунке 1.5 [8].

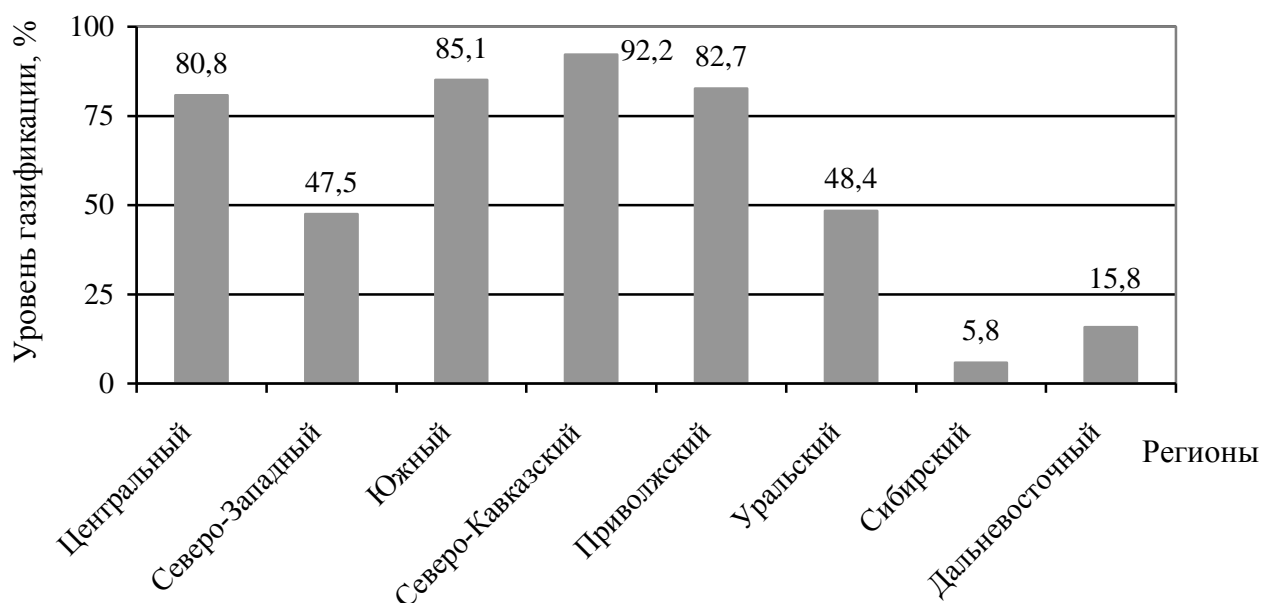


Рисунок 1.5 – Уровень газификации в России по федеральным округам в 2016 г.

В зависимости от уровня газификации российские регионы можно разделить на три категории: более 80 %, от 45 % до 80 %, менее 6 %. В первую категорию попадают самый газифицированный Северо-Кавказский и следующий за ним Приволжский федеральные округа. К низшей категории относятся Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Остальная территория, включающая Центральный, Северо-Западный, Южный и Уральский округа, газифицирована на 45–78 %. Больше всего, почти на 100 %, газифицированы Чувашия, Мордовия и Татарстан.

Несмотря на определенные достижения в деле газификации регионов России существуют проблемы, требующие решения [3]:

1. До сих пор существуют значительные различия между обеспечением газом потребителей города и села. Несмотря на то, что в целом по стране темпы газификации в сельской местности в два раза выше, чем в городах, для многих регионов уровень газификации сёл остается в 2–3 и более раз ниже, чем в городах.

2. Россию отличает крайне неравномерная газифицированность территорий, что показано на рисунке 1.5.

В качестве возможных путей решения обозначенных проблем, можно предложить следующее: развитие газификации регионов, направленное на достижение максимального, экономически оправданного уровня газификации территорий, улучшение бытовых условий жизни населения, преимущественно в сельской местности, и рост экономического потенциала субъектов РФ. На стадии принятия предпроектных и проектных решений по газификации регионов России и газоснабжению потребителей, удаленных от источников сетевого газообеспечения на значительные расстояния, рассматривать вариант автономной газификации.

3. Отставание в подготовке потребителей к приему газа приводит к тому, что построенные газопроводы – отводы и распределительные газопроводы в течение длительного времени остаются малозагруженными. В данном случае необходимо совершенствование совместной работы организаций ПАО «Газпром» и администраций субъектов РФ, направленное на синхронное создание комплекса «газопровод – потребитель» и загрузку построенных мощностей с момента начала эксплуатации.

4. Несовершенство нормативно–правовой и научно–методической базы, которая не обеспечивает единую технологическую взаимосвязь с объектами Единой системы газоснабжения и оперативное внедрение современных материалов, технологий и оборудования. Особого внимания заслуживает комплекс предлагаемых мер по решению данной проблемы в области внедрения альтернативных источников газоснабжения, а именно: разработка федеральных и отраслевых нормативно–правовых и технических документов по вопросам проектирования, строительства, эксплуатации объектов автономной газификации, организационно–распорядительной документации (положений, регламентов) по использованию альтернативных источников газоснабжения.

5. Проблема поддержания технического состояния существующих распределительных сетей на уровне, обеспечивающем безопасную эксплуатацию пожаро-, взрывоопасных объектов, а также надежную и стабильную поставку газа

потребителям. В связи с этим необходимо проведение комплексных работ по поддержанию технического состояния ранее построенных объектов системы газоснабжения и газификации и мероприятий по реконструкции систем газоснабжения в целях повышения надежности поставки газа в регионы.

б. Низкая платежеспособность населения. Если посмотреть на недавно газифицированные деревни, можно заметить парадокс: газовая труба есть, но местные жители не спешат к ней подключаться и продолжают топить печи дровами и углем просто потому, что так дешевле. В настоящее время средняя цена на проектирование и монтаж газопровода частного домовладения составляет от 35 000 руб. Если посмотреть на европейский опыт, то там государство помогает населению с проведением газа в дом, предоставляя выгодный кредит. В России процентная ставка на «газовый» кредит составляет 18 %. С другой стороны, местные власти могли бы позаботиться о газификации населенных пунктов, т.к. чем развитее инфраструктура, тем дороже цена земли. Но тут тоже все не так просто: доля муниципальных бюджетов составляет всего лишь 5 % от общего бюджета страны. Иными словами, у государства нет денег на помощь населению в газификации, а переложить на потенциальных потребителей эту задачу тоже оказалось невозможным в виду их массовой неплатежеспособности.

Все перечисленные выше проблемы также свойственны и Челябинскому рынку услуг по газификации. В настоящее время газификация в области в основном ориентирована на развитие газовых сетей внутри населенных пунктов с увеличением доли потребления газа населением. Уровень газификации жилищного фонда, подлежащего газификации, в Челябинской области по состоянию на 1 января 2016 года составляет 70,4 %. Из 1,5 млн. домовладений Челябинской области газифицировано около 800 тысяч. Услугами газоснабжения пользуются 2,3 млн. человек, или 65 % населения области. Из 1279 населенных пунктов Южного Урала на сегодня природным газом обеспечено 382 пункта [9].

Уровень газификации среди отдельных городских округов и муниципальных районов области представлен в таблице 1.6 [41].

Таблица 1.6 – Уровень газификации отдельных городских округов
и муниципальных районов Челябинской области на начало 2017 г.
В процентах

Категория	Наименование	Уровень газификации
Городские округа	Златоустовский	59,7
	Локомотивный	90,8
	Магнитогорский	94,7
	Миасский	56,9
	Озерский	91,2
	Снежинский	95,5
	Трехгорный	67,2
	Челябинский	92,7
	Южноуральский	90,3
Муниципальные районы	Аргаяшский	27,5
	Еманжелинский	70,3
	Коркинский	72,4
	Нязепетровский	10,2
	Октябрьский	11,1
	Сосновский	53,6
	Увельский	72,2
	Уйский	9,0

По Челябинской области, как и в целом по России, существует неравномерность газификации по городским округам и муниципальным районам. Самый высокий уровень газификации среди городских округов области зафиксирован в Магнитогорском, Челябинском, Озерском, Локомотивном, Снежинском, Трехгорном и Южноуральском городских округах (более 90 %), среди муниципальных районов – в Еманжелинском, Коркинском и Увельском (более 70 %). А наиболее низкий уровень – в Нязепетровском (10,2 %), Октябрьском (11,1 %) и Уйском (9 %) муниципальных районах.

Высокий уровень газификации с использованием природного газа является важнейшим фактором жизнеобеспечения населения, способствующим стабильности социально-экономического развития Челябинской области. В настоящее время газификация природным газом населенных пунктов Челябинской области осуществляется в рамках реализации Региональной Программы газификации жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных организаций в Челябинской области на 2017–2021 годы [41]. По результатам реализации мероприятий Программы прогнозируются следующие результаты:

- достижение уровня газификации Челябинской области – не менее 70,8 %;
- увеличение протяженности газовых сетей на территории области на 451,4 км;
- обеспечение технической возможности газификации 13650 домов (квартир);
- планируемое достижение ежегодного увеличения протяженности газовых сетей на территории Челябинской области на 90 км в течение срока реализации Программы (период 2017–2021 гг.);

- увеличение количества автомобильных газовых заправочных станций (АГЗС), работающих на природном газе, на территории Челябинской области с 9 до 19 АГЗС.

В настоящее время в Челябинской области осталось небольшое число районов, не газифицированных сетевым газом. Дальнейшее развитие газоснабжения и газификации таких районов осуществляется, в основном, за счет строительства новых межпоселковых и распределительных газопроводов от уже построенных незагруженных или новых газопроводов–отводов; газификации коммунально-бытового сектора и населения; газификации промышленных потребителей при обязательном условии экономической эффективности.

Выводы по разделу один

В современной науке и практике существует много подходов к определению эффективности деятельности предприятия, что связано с многомерностью рассматриваемой категории. Под экономической эффективностью понимается отношение результата к затратам предприятия, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, характеризующееся достижением высоких финансовых показателей, соответствующих целям предприятия. Современные подходы к оценке эффективности основаны на различных ее классификациях, каждой из которых необходимо уделять должное внимание в процессе анализа. Эффективность деятельности предприятия находится под влиянием различных факторов, при этом особое значение

придается внутренним факторам (экстенсивным и интенсивным факторам использования ресурсов). Важность категории «эффективность» требует устранения неопределенности в вопросах, касающихся ее оценки, выработки единого подхода к методике ее анализа.

Рассмотрение методик анализа позволило сделать вывод о наличии различных подходов к оценке экономической эффективности предприятий. К таким подходам относятся: структурный подход, семейство показателей для оценки результатов деятельности предприятия, способ экспресс-оценки, бенчмаркетинг, сбалансированная система показателей, пирамида эффективности и другие. Несмотря на различия в этих подходах, они не исключают друг друга, а лишь характеризуют деятельность предприятия с разных сторон. Однако часто зарубежные методики сложны в применении для российских предприятий (особенно малых и средних) по ряду объективных причин (отсутствие необходимых показателей в финансовой отчетности, упор на использование акционерного капитала, не ориентация на специфику российского бизнеса и др.). По мнению большинства российских экономистов система показателей эффективности должна охватывать несколько групп: обобщающие показатели эффективности производства; показатели эффективности использования труда; показатели эффективности использования основных и оборотных фондов; показатели эффективности использования финансовых средств.

Анализ современных тенденций рынка услуг по газификации в России и Челябинской области показал, что уровень газификации в Челябинской области выше чем по России (70,4 % по сравнению с 67,2 %). Несмотря на повышение уровня газификации, остаются нерешенным целый ряд проблем, а именно, существование значительных различий между обеспечением газом потребителей города и села, неравномерная газификация регионов, проблема поддержания технического состояния сетей, низкая платежеспособность населения и другие.

2 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ООО «ЗЛАТОУСТГАЗСТРОЙ»

2.1 Финансово-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Златоустгазстрой» учреждено в 2002 году в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими законодательными актами Российской Федерации. Организация находится на общем режиме налогообложения и уплачивает все сопутствующие налоги в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации.

Общество является коммерческой организацией. Целью создания Общества расширение рынка товаров и услуг, извлечение прибыли, а также реализации других интересов его участников.

Миссия ООО «Златоустгазстрой»: проведение повсеместной газификации населенных пунктов и предприятий Златоустовского городского округа в соответствии со строгими требованиями к качеству выпускаемой продукции и выполняемых работ.

Предприятие осуществляет полный комплекс работ по газификации различных объектов недвижимости. В данный комплекс входит:

- определение технической возможности газификации;
- создание проектной документации;
- строительство сети газоснабжения;
- фактическое подключение к сети газораспределения.

С мая 2016 года ООО «Златоустгазстрой» является газораспределительной организацией и субъектом естественной монополии в сфере транспортировки газа по трубопроводам. Данный вид деятельности в настоящее время находится в стадии проектирования.

Основными видами услуг ООО «Златоустгазстрой» являются:

1. Технологическое присоединение к сети газораспределения –

проектирование и строительство газопровода от газораспределительной сети до границы земельного участка, на котором располагается объект капитального строительства.

2. Проектирование и строительство газопровод на участке клиента и внутри здания.

3. Техническое обслуживание газового оборудования – проводится в сроки, установленные заводом-изготовителем, но не реже 1 раза в 3 года. Техническое обслуживание является обязательным условием для поставки газа.

4. Ремонт и замена бытового газового оборудования.

Данные об оказанных услугах представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Состав, динамика и структура услуг ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Наименование услуг	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %		Удельный вес по годам, %		
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2014	2015	2015
Технологическое присоединение к сети газораспределения	44 541	56 789	30 971	12 248	-25 818	27,50	-45,46	41,7	40,4	38,5
Проектирование и строительство газопроводов	42 191	55 805	27 271	13 614	-28 534	32,27	-51,13	39,5	39,7	33,9
Техническое обслуживание газового оборудования	8759	13 213	10 377	4454	-2836	50,85	-21,46	8,2	9,4	12,9
Ремонт и замена бытового газового оборудования	11 322	14 761	11 826	3439	-2935	30,37	-19,88	10,6	10,5	14,7
Итого	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121	31,60	-42,77	100	100	100

Данные таблицы 2.1 показывают, что значительное увеличение объемов оказанных услуг по проектированию и строительству газопроводов (на 31,60 %), имевшее место в 2015 г., сменилось столь же их стремительным падением (на 42,77 %) в 2016 г. Руководство предприятия объясняет это тем, что, во-первых, проведение значительного объема работ по газификации в предыдущие

годы снизило спрос на услуги, во–вторых, ухудшилась платежеспособность населения и хозяйствующих субъектов, в–третьих, активизировали свою деятельность конкуренты предприятия. Структура услуг в 2016 г. по сравнению с 2015 г. несколько изменилась в сторону сокращения услуг по техническому присоединению к сети газораспределения (с 40,4 % до 38,5 %) и проектированию и строительству газопроводов (с 39,7 % до 33,9 %). Соответственно увеличился удельный вес таких услуг как техническое обслуживание, ремонт и замена газового оборудования. В то же время основная доля выручки обеспечивалась первыми двумя видами услуг.

Видовая структура оказываемых предприятием услуг в области газификации представлена на рисунке 2.1.

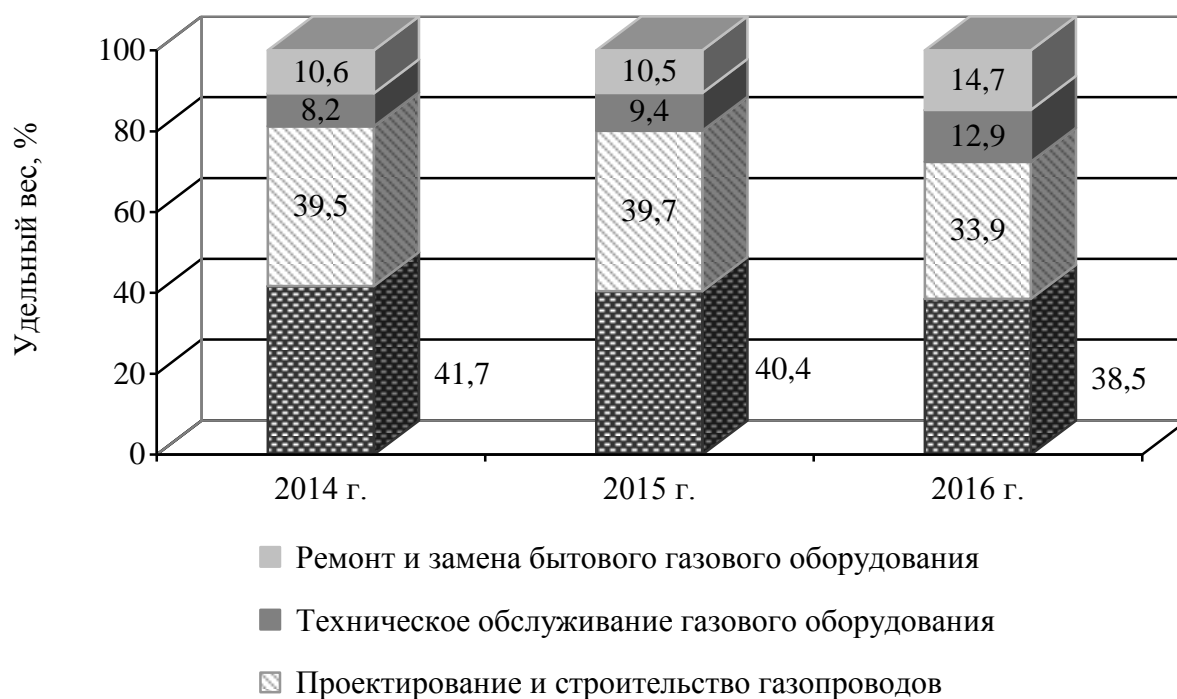


Рисунок 2.1 – Структура услуг ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Основными потребителями услуг предприятия являются население и предприятия, расположенные на территории Златоустовского городского округа.

Оценка структуры заказчиков в разрезе их юридического статуса проводится в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика и структура услуг ООО «Златоустгазстрой» в разрезе заказчиков за 2014–2016 гг.

Наименование услуг	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %		Удельный вес по годам, %		
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2014	2015	2015
Заключено договоров на оказание услуг, ед., всего, в том числе с:	1708	1764	1244	56	– 520	3,28	– 29,48	100	100	100
– предприятиями и организациями	368	400	288	32	– 112	8,70	– 28,00	21,6	22,7	23,1
– жителями частного сектора	786	720	490	– 66	– 230	– 8,40	– 31,94	46,0	40,8	39,4
– муниципалитетом ЗГО	554	644	466	90	– 178	16,25	– 27,64	32,4	36,5	37,5
Оказано услуг, всего, тыс. руб., в том числе:	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121	31,60	– 42,77	100	100	100
– предприятиям и организациям	29 267	40 202	21 399	10 935	–18 803	37,36	– 46,77	27,4	28,6	26,6
– жителям частного сектора	48 493	59 038	33 868	10 545	–25170	21,75	–42,63	45,4	42,0	42,1
– муниципальный заказ	29 053	41 327	25 179	12 274	–16 148	42,25	– 39,07	27,2	29,4	31,3

По данным таблицы 2.2 видно, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. количество заключенных договоров на оказание услуг по газификации увеличилось на 56 ед. или на 3,28%. Увеличение количества договоров и изменения в их структуре (в разрезе заказчиков) обеспечило прирост выручки от оказания услуг на 33 754 тыс. руб. или на 31,60 %.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. количество заключенных договоров сократилось на 520 ед., а выручка от оказания услуг на 60 121 тыс. руб. или на 42,77 %. Рассматривая структуру услуг в разрезе заказчиков видно, что основную выручку от реализации предприятие имеет от оказания услуг населению Златоустовского городского округа (жителям частного сектора) (42,1 % в структуре выручки в 2016 г.).

Структура услуг по газификации по видам заказчиков представлена на рисунке 2.2.

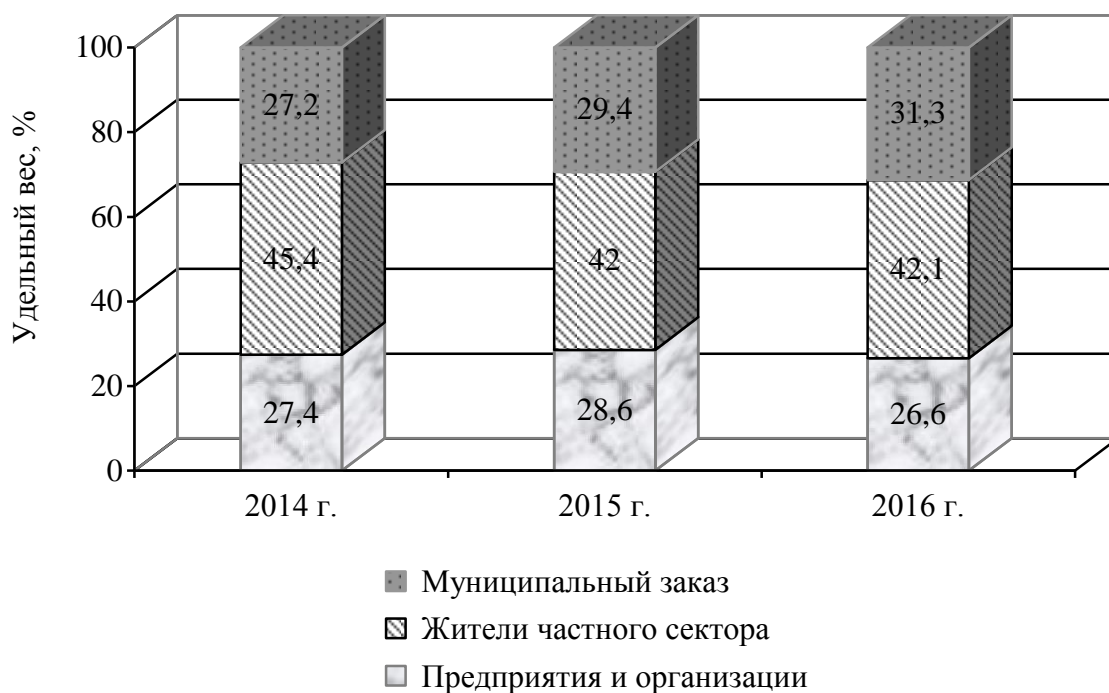


Рисунок 2.2 – Структура услуг ООО «Златоустгазстрой» по видам заказчиков за 2014–2016 гг.

В настоящее время на предприятии работают чуть менее 100 сотрудников, несколько строительных бригад, аварийно–диспетчерская служба. Все проходят обязательную аттестацию, систематически повышают квалификацию.

Управление делами Общества осуществляется посредством функционирования его органов. Совокупность звеньев (структурных подразделений) предприятия и связей между ними находит отражение в организационной структуре управления предприятия, которая по своему типу является линейно–функциональной. Укрупненная организационная структура управления Общества представлена на рисунке 2.3.

Организационная структура включает в себя: общее собрание участников Общества, правление (директор), ревизионную комиссию, функциональные подразделения.

Высшим органом управления является Общее собрание участников. На очередном общем собрании участников решаются следующие вопросы: утверждение докладов ревизора и заключений независимого аудитора; утверждение годового бухгалтерского баланса; распределение прибыли.



Рисунок 2.3 – Организационная структура управления ООО «Златоустгазстрой»

Исполнительным органом Общества, непосредственно ведущим предпринимательскую деятельность, является директор. Директор обладает двумя основными, тесно связанными между собой функциями – управление делами Общества и представление его интересов перед третьими лицами. Как управленческая, так и представительская функции выражаются в совершении юридически значимых действий, порождающих конкретные права и обязанности для Общества как юридического лица. На свою должность директор назначается общим собранием участников Общества.

В компетенцию ревизионной комиссии входит проведение периодических проверок порядка управления Обществом.

Заместитель директора по производству (главный инженер) осуществляет техническое руководство процессом проектирования, строительства,

безаварийной эксплуатации газораспределительных сетей и оборудования, организационное руководство всеми участниками производственного процесса; организует разработку качественной и комплектной проектной документации и сдачу объектов в установленные графиком сроки; осуществляет систематический поэтапный учет выполняемых работ, руководит составлением актов приемки работ, организует их подписание у заказчиков.

Управление финансами осуществляется на уровне заместителя директора по финансам. В его основные обязанности входит выполнение следующих функций: формирование и реализация финансовой стратегии предприятия; организация бухгалтерского, налогового и управленческого учета; проведение финансового и управленческого анализа; финансовое планирование; поиск источников финансирования деятельности; разработка мероприятий по увеличению прибыли, капитализации, рентабельности, снижению уровня налогообложения и затрат.

Начальник отдела снабжения организует обеспечение предприятия всеми необходимыми материальными ресурсами в требуемых объемах и требуемого качества; руководит разработкой и внедрением мероприятий по повышению эффективности использования материальных ресурсов, снижению затрат, связанных с их транспортировкой и хранением; организует работу складского хозяйства.

Начальник службы технического надзора обеспечивает безопасную эксплуатацию газораспределительных сетей и газового оборудования; определяет периодичность технического обслуживания газового оборудования с учетом требований, указанных в паспортах заводов–изготовителей; выдает собственникам и абонентам предписания на устранение нарушений по безопасности эксплуатации газового оборудования; осуществляет контроль за состоянием приборов учета расхода газа; осуществляет допуск к работам.

Анализ основных финансово–экономических показателей деятельности предприятия представлен в таблице 2.3 (по данным бухгалтерской и управленческой отчетности).

Таблица 2.3 – Анализ финансово-экономических показателей деятельности
ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1 Количество заключенных договоров на выполнение работ (оказание услуг), ед.	1708	1764	1244	56	– 520	3,28	– 29,48
2 Индекс роста цен	1,114	1,129	1,054	0,015	–0,075	–1,35	–6,64
2 Выручка от реализации работ (услуг) в ценах:							
2.1 действующих	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121	31,60	– 42,77
2.2 сопоставимых (с.2.1/с.2)	95 822	124 506	76 324	28 624	–48 182	29,87	–38,70
3 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	–57 913	37,52	–42,46
4 Затраты на 1 руб. выполненных работ (оказанных услуг), коп. (с.3 / с.2.1 × 100)	92,85	97,03	97,55	4,18	0,52	4,50	0,54
5 Прибыль:							
5.1 от продаж	7640	4182	1972	–3458	–2210	–45,26	–52,85
5.2 до налогообложения	4523	3933	1536	–590	–2397	–13,04	–60,95
5.3 чистая	3618	3147	1229	–471	–1918	–13,02	–60,95
6 Имущество, всего, в том числе:	42 075	34 830	47 712	–7245	12 882	–17,22	36,99
6.1 основные средства	22 327	18 154	23 979	–4173	5825	–18,69	32,09
6.2 оборотные активы	19 748	16 676	23 733	–3072	7057	–15,56	42,32
7 Источники финансирования, всего, в том числе:	42 075	34 830	47 712	–7245	12 882	–17,22	36,99
7.1 собственные	13 663	12 801	10 287	–862	–2514	–6,31	–19,64
7.2 заемные	28 412	22 029	37 425	–6383	15 396	–22,47	69,89
8 Рентабельность, %:							
8.1 продаж (с.5.1 / с.2.1 × 100)	7,15	2,98	2,45	–4,17	–0,53	–58,32	–17,79
8.2 активов по чистой прибыли (с.5.3 / с.6 × 100)	8,60	9,04	2,58	0,44	–6,46	5,12	–71,46
8.3 собственного капитала по чистой прибыли (с.5.3 / с.7.1 × 100)	26,48	24,58	11,95	–1,90	–12,63	–7,18	–51,38
9 Численность персонала, чел.	96	98	93	2	–5	2,08	–5,10
10 Производительность труда, тыс. руб./чел. (с.2.1 / с.9)	1112,64	1434,37	865,00	321,73	– 569,37	28,92	–39,69

Окончание таблицы 2.3

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
11 Средняя зарплата на одного работающего, руб./чел. в мес.	30 589	40 807	23 942	10 218	-16 865	33,40	-41,33
12 Оборачиваемость оборотных активов, обороты (с.2.1 / с.6.2)	5,41	8,43	3,39	3,02	-5,04	55,82	-59,79
13 Фондоотдача, руб./руб. (с.2.1 / с.6.1)	4,78	7,74	3,35	2,96	-4,39	61,92	-56,72
12 Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел. (с.6.1 / с.9)	232,57	185,24	257,84	-47,33	72,60	-20,35	39,19
13 Финансовые коэффициенты:							
13.1 покрытия текущих обязательств текущими активами (норматив 2,0)	0,695	0,757	0,634	0,062	-0,123	8,92	-16,25
13.2 финансовой независимости (норматив более 0,5)	0,325	0,368	0,216	0,043	-0,152	13,23	-41,30

По данным таблицы 2.3 видно что в 2015 г. по сравнению с 2014 годом предприятие увеличило количество заключенных договоров на услуги проектирования и строительства газопроводов (на 56 договоров или на 3,28 %) при увеличении цен на услуги. Это оказало положительное влияние на динамику выручки от реализации, которая увеличилась на 33 754 тыс. руб. или на 31,60 %. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. выручка от реализации снизилась на 60 121 тысячу рублей или на 42,77 %. Как было отмечено ранее, это столь существенное снижение выручки вызвано тремя факторами: снижением спроса на услуги по мере газификации территории ЗГО, снижением платежеспособного спроса населения и предприятий, активизацией деятельности конкурентов (Челбинскгазком, Турбомонтажсервис).

Рассматривая показатели прибыли, видно, что она снижается на протяжении рассматриваемого трехлетнего периода по всем видам прибыли (от продаж, до налогообложения и чистой). За 2015 г. прибыль от продаж сократилась на 3458

тысячи рублей или на 45,26 %, а за 2016 г. – на 2210 тыс. руб. или на 52,85 %. Снижение чистой прибыли за 2015 г. составило 471 тыс. руб. или 13,02 %, а за 2016 г. – 1918 тыс. руб. или 60,95%. То есть можно говорить о сокращении прибыли за период 2015–2016 гг. более чем наполовину. Причинами снижения прибыли являются как уменьшение выручки от реализации, так и рост затрат, приходящихся на 1 руб. оказанных услуг (выполненных работ), которые за рассматриваемый период увеличились с 92,85 коп./руб. до 97,55 коп./руб. Причины роста удельных затрат кроются в основном в повышении стоимости материальных ресурсов. Кроме этого, при снижении объемов деятельности предприятие продолжает нести значительные постоянные расходы, которые с трудом поддаются снижению. В связи с этим рентабельность продаж сокращалась на протяжении трех лет (7,15 % в 2014 г. до 2,45 % в 2016 г.).

В 2016 г. произошло довольно существенное увеличение стоимости имущества предприятия (на 12 882 тыс. руб. или на 36,99 %), которое было обеспечено увеличением стоимости как основных, так и оборотных средств. При этом значительная часть имущества была профинансирована заемными источниками по причине дефицита собственного капитала.

Сложившая динамика выручки, прибыли и активов оказала отрицательное влияние на показатели эффективности использования основных и оборотных средств – за 2015–2016 гг. фондоотдача снизилась с 8,43 до 3,39 руб./руб., а оборачиваемость оборотных активов замедлилась с 7,74 до 3,35 оборотов в год, т.е. вложения в активы характеризовались более низкой эффективностью. Отсюда и снижение рентабельности активов – доля прибыли от продаж в каждом рубле полученной выручки снизилась с 9,04 % в 2015 г. до 2,58 % в 2016 г.

Трудовые ресурсы в 2016 также использовались менее эффективно: производительность труда в этот период снизилась на 865 тыс. руб. или на 39,69%. Несмотря на то, что заработная плата в этот период также снизилась (в части переменных выплат в составе ФОТ), ее падение было не такое существенное как у

выручки от реализации, что привело к относительному перерасходу ФОТ в составе себестоимости и отрицательно повлияло на прибыль и рентабельность.

Оценивая основные финансовые коэффициенты, можно отметить, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. прослеживается динамика их снижения. Сравнение фактических и нормативных значений финансовых коэффициентов свидетельствует о плохом финансовом состоянии предприятия – на конец 2016 года за счет оборотных активов могло быть покрыто 0,634 (или 63,4%) краткосрочных обязательств, в то время как нормативно рекомендовано двукратное покрытие; доля собственного капитала не удовлетворяет требованию обеспечения финансовой устойчивости – в структуре источников финансирования на конец 2016 г. на долю собственного капитала приходилось лишь 0,216 всех источников (пассивов) при нормативно рекомендуемой величине более 0,5.

Все это позволяет сделать вывод о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг. и требует более детального анализа для выяснения причин сложившейся ситуации.

2.2 Анализ финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия

Оценку финансового состояния начнем с горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса (таблицы 2.4 и 2.5). Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных за три прошедших года в относительном и абсолютном виде. Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре имущества и источников его финансирования в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры.

Горизонтальный анализ баланса, выполненный в таблице 2.4, показал, что стоимость активов за 2014–2015 гг. в 2015 г. снизилась на 7245 тыс. руб. или на 17,22 % в основном за счет снижения стоимости основных средств и запасов

материалов. За период 2015–2016 гг. произошло увеличение денежных вложений в активы, что привело к росту их стоимости на 12 882 тыс. руб. или на 36,99 %.

Таблица 2.4 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса
ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Актив							
Внеоборотные активы, всего, в том числе:	22 327	18 154	23 979	–4173	5825	–18,69	32,09
– основные средства	22 327	18 154	23 979	–4173	5825	–18,69	32,09
Оборотные активы, всего, в том числе:	19 748	16 676	23 733	–3072	7057	–15,56	42,32
– запасы материалов	12 604	9610	5645	–2994	–3965	–23,75	–41,26
– дебиторская задолженность, из нее:	2260	2596	14 206	336	11 610	14,87	447,23
покупатели и заказчики	1847	2125	13 858	278	11 733	15,05	552,14
авансы выданные	277	329	214	52	–115	18,77	–34,95
внутренняя задолженность	136	142	134	6	–8	4,41	–5,63
– денежные средства и денежные эквиваленты	4884	4470	3882	– 414	–588	–8,48	–13,15
Баланс	42 075	34 830	47 712	–7245	12 882	–17,22	36,99
Пассив							
Капитал и резервы, всего, в том числе:	13 663	12 801	10 287	–862	–2504	–6,31	–19,58
– уставный капитал	10	10	10	0	0	0	0
– нераспределенная прибыль	13 653	12 791	10 287	–862	–2504	–6,31	–19,58
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	28 412	22 029	37 425	–6383	15 396	–22,47	69,89
– заемные средства	10 388	14 034	10 813	3646	–3221	35,10	–22,95
– кредиторская задолженность, из нее перед:	18 024	7995	26 612	–10 029	18 617	–55,64	232,86
поставщиками и подрядчиками	16 606	6662	25 099	–9944	18 437	–59,88	276,75
фискальной системой	624	522	617	–102	95	–16,35	18,20
персоналом предприятия	794	811	896	17	85	2,14	10,48
Баланс	42 075	34 830	47 712	–7245	12 882	–17,22	36,99

Данные инвестиции были направлены на приобретение основных средств, которые в оценке по балансовой стоимости возросли на 5825 тысяч рублей или на 32,09 %, а также на увеличение дебиторской задолженности в части покупателей и заказчиков, которая возросла на 11 733 тыс. руб. или более чем в 6 раз. Значительное увеличение дебиторской задолженности объясняется изменением условий кредитования заказчиков – снижение объемов заказов и активизация конкурентов обусловили необходимость предоставления отсрочек платежа заказчикам.

Динамика разделов актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия представлена на рисунке 2.4.

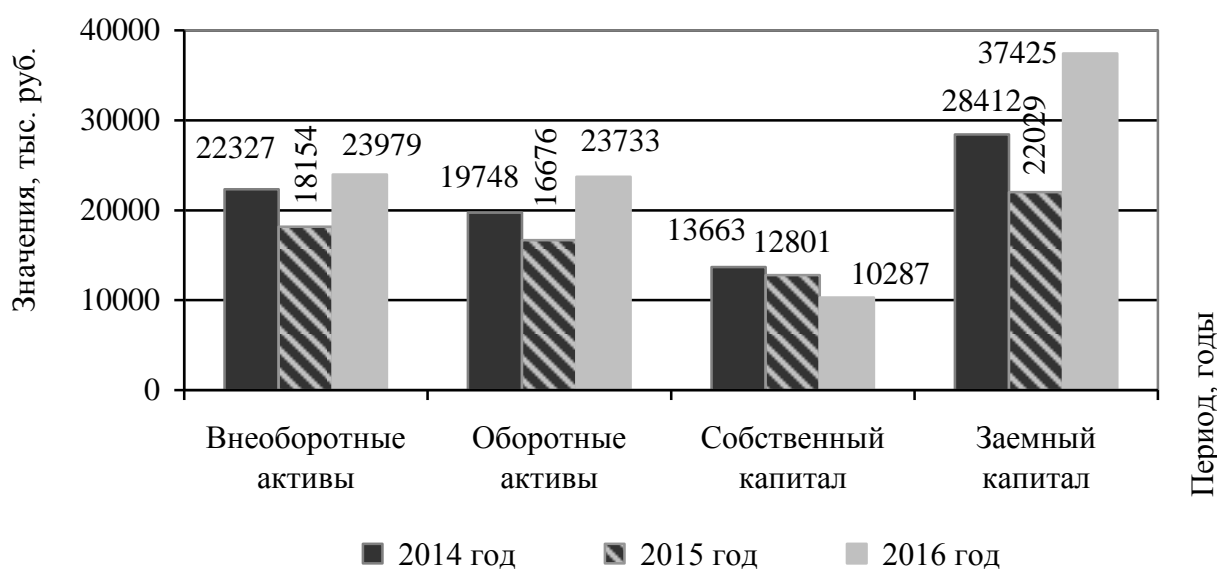


Рисунок 2.4 – Динамика активов и пассивов баланса ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В источниках финансирования активов (в пассивах) происходило снижение собственного капитала на 862 тыс. руб. или на 6,31 % в 2015 г. и на 2504 тыс. руб. или на 19,58 % в 2016 г. В то же время заемный капитал в 2016 г. по сравнению с 2015 г. стремительно возрос на 15 396 тыс. руб. или на 69,89%. Весь заемный капитал имеет краткосрочный характер и включает он займы и кредиторскую задолженность. В свою очередь займы представлены беспроцентными субсидиями, выданными из муниципального бюджета на срок до 1 года.

Наибольшее увеличение стоимости пассивов в 2016 г. по сравнению с 2015 г. произошло по кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками (на 18 617 тыс. руб. или на 232,86 %).

Совместный анализ динамики активов и пассивов позволяет сделать вывод, что в 2016 г. увеличение стоимости имущества предприятия в части основных средств и дебиторской задолженности было профинансировано кредиторской задолженностью. Такая стратегия финансирования имущества несет в себе высокий риск.

Таблица 2.5 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса
ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			В процентах Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Внеоборотные активы, всего, в том числе:	53,06	52,12	50,26	-0,94	-1,86
– основные средства	53,06	52,12	50,26	-0,94	-1,86
Оборотные активы, всего, в том числе:	46,94	47,88	49,74	0,94	1,86
– запасы материалов	29,96	27,59	11,83	-2,37	-15,76
– дебиторская задолженность, из нее:	5,37	7,45	29,77	2,08	22,32
покупатели и заказчики	4,39	6,10	29,05	1,71	22,95
авансы выданные	0,66	0,94	0,45	0,28	-0,49
внутренняя задолженность	0,32	0,41	0,27	0,09	-0,14
– денежные средства и эквиваленты	11,61	12,83	8,14	1,22	-4,69
Баланс	100	100	100	0	0
Капитал и резервы, всего, в том числе:	32,47	36,75	21,56	4,28	-15,19
– уставный капитал	0,02	0,03	0,02	0,01	-0,01
– нераспределенная прибыль	32,45	36,72	21,54	4,27	-15,18
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	67,53	63,25	78,44	-4,28	15,19
– заемные средства	24,69	40,29	22,66	15,60	-17,63
– кредиторская задолженность, из нее перед:	42,84	22,96	55,78	-19,88	32,82
поставщиками и подрядчиками	39,47	19,13	52,61	-20,34	33,48
фискальной системой	1,48	1,50	1,29	0,02	-0,21
персоналом	1,89	2,33	1,88	0,44	-0,45
Баланс	100	100	100	0	0

Структура активов характеризуется практически равным соотношением

внеоборотных и оборотных активов. Происходило незначительное увеличение удельного веса оборотных средств (с 46,94 % в 2014 г. до 49,74 % в 2016 г.). В составе оборотных активов за период 2015–2016 гг. 2016 г. наблюдается увеличение удельного веса дебиторской задолженности в части заказчиков (с 6,10 % до 29,05 %). Как было отмечено ранее, это связано с либерализацией кредитной политики, и косвенно свидетельствует о недостаточной конкурентоспособности услуг и низком уровне платежеспособности заказчиков. Самая ликвидная статья активов – денежные средства – в удельном весе за 2015–2016 гг. сократилась на 4,69 % и на конец 2016 г. составила 8,14 % всех активов. В целом можно говорить об ухудшении структуры активов за последние два года и, несмотря на то, что дебиторская задолженность характеризуется как ликвидный актив, пока дополнительные инвестиции в прирост дебиторской задолженности не приносят положительного результата, так как выручка от реализации снижается.

В структуре пассивов основной удельный вес приходится на краткосрочные обязательства (78,44 % на конец 2016 г.), представленные займами (бюджетными субсидиями) и кредиторской задолженностью. За период 2015–2016 гг. удельный вес займов сокращался (с 40,29 % до 22,66 %), а кредиторской задолженности возрастал (22,96 % до 55,78 %). Кредиторская задолженность почти в 2 раза превышает дебиторскую, а удельный вес собственного капитала сокращается и на конец 2016 г. составляет 21,56 %, что показывает ухудшение структуры пассивов и свидетельствует о нестабильном финансовом положении предприятия.

Структура активов предприятия представлена на рисунке 2.5.



Рисунок 2.5 – Структура активов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.
 Структура пассивов предприятия представлена на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Структура пассивов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Финансовая устойчивость – это определенное состояние предприятия, когда платежеспособность постоянна во времени, а обеспечивает ее соотношение собственного и заемного капитала. Идентификация типа финансовой устойчивости исследуемого предприятия на основании абсолютных показателей излишка (недостатка) нормальных источников формирования материально–производственных запасов проводится в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Оценка типа финансовой устойчивости ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
1 Запасы	12 604	9610	5645	–2994	–3965
2 Собственный капитал	13 663	12 801	10 287	–862	–2504
3 Внеоборотные активы	22 327	18 154	23 979	– 4173	5825
4 Собственные оборотные средства (с.2 – с.3)	–8664	–5353	–13 692	3311	–8339
5 Краткосрочные заемные средства	10 388	14 034	10 813	3646	–3221
6 Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
7 Общая сумма источников покрытия запасов (с.4 + с.5 + с.6)	1724	8681	–2879	6957	–11 560
8 Излишек (+) или недостаток (–) общей суммы источников покрытия запасов (с.7 – с.1)	–10 880	– 929	–8524	9951	–7595
9 Покрытие запасов общими (нормальными) источниками их финансирования, % (с.7 / с.1 × 100)	13,68	90,33	0	76,65	–90,33
10 Покрытие запасов за счет кредиторской задолженности, % (100 – с.9)	86,32	9,67	100	–76,65	90,33
11 Оценка типа финансовой устойчивости предприятия	Кризисный				

В результате дефицита собственных оборотных средств, отсутствия долгосрочных обязательств и недостаточной величины краткосрочных заемных средств предприятие для покрытия своих запасов в 2014–2015 гг. использует часть кредиторской задолженности, а именно в 2014 г. 86,32 %, в 2015 г. 9,67 % запасов были профинансированы кредиторской задолженностью. В 2016 году запасы были полностью профинансированы кредиторской задолженностью. Это позволяет оценить тип финансовой устойчивости предприятия как кризисный. Кроме того, в 2016 г. в результате роста внеоборотных активов и снижения собственного капитала дефицит собственных оборотных средств резко увеличился, а финансовое состояние еще более ухудшилось.

Анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, представлен в таблице 2.7.

Расчеты, выполненные в таблице 2.7, показали ухудшение финансового состояния предприятия в 2016 г. по сравнению с 2015 г. Так, коэффициент автономии не достигал норматива на протяжении всего рассматриваемого периода и в 2016 г. снизился (по состоянию на конец 2016 г. коэффициент автономии имел значение 0,216 при нормативно рекомендуемом значении коэффициента более или равно 0,5). Это говорит о том, что предприятие испытывает дефицит собственного капитала, необходимого для поддержания его финансовой устойчивости. На конец 2016 г. заемные средства превышали собственные более чем в 3 раза, что свидетельствует о сильной зависимости предприятия от кредиторов.

Таблица 2.7 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Исходные данные для выполнения расчетов, тыс. руб.:					
1 Собственный капитал	13 663	12 801	10 287	-862	-2504
2 Краткосрочные обязательства	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396
3 Валюта баланса	42 075	34 830	47 712	-7245	12 882
4 Внеоборотные активы	22 327	18 154	23 979	-4173	5825
5 Оборотные активы	19 748	16 676	23 733	-3072	7057
6 Собственные оборотные средства	-8664	-5353	-13 692	3311	-8339
Расчетные показатели, коэфф.:					
7 Коэффициент автономии (с.1 / с.3) $\geq 0,5$	0,325	0,368	0,216	0,043	-0,152
8 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (с.2 / с.1) ≤ 1	2,079	1,721	3,638	-0,358	1,917
9 Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств (с.5 / с. 4) $> 1,0$	0,884	0,919	0,990	0,035	0,071
10 Коэффициент маневренности собственного капитала (с.6 / с.1) $> 0,1$	-0,634	-0,418	-1,331	0,216	-0,913
11 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (с.6 / с.5) $> 0,1$	-0,439	-0,321	-0,577	0,118	-0,256

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств указывает на то, что величина внеоборотного капитала превышает величину

оборотного, т.е. мобильность активов недостаточна высока, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость и платежеспособность. По причине того, что предприятие не имеет собственных оборотных средств, значения коэффициентов маневренности собственного капитала и обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами отрицательные.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия наглядно представлена на рисунке 2.7.

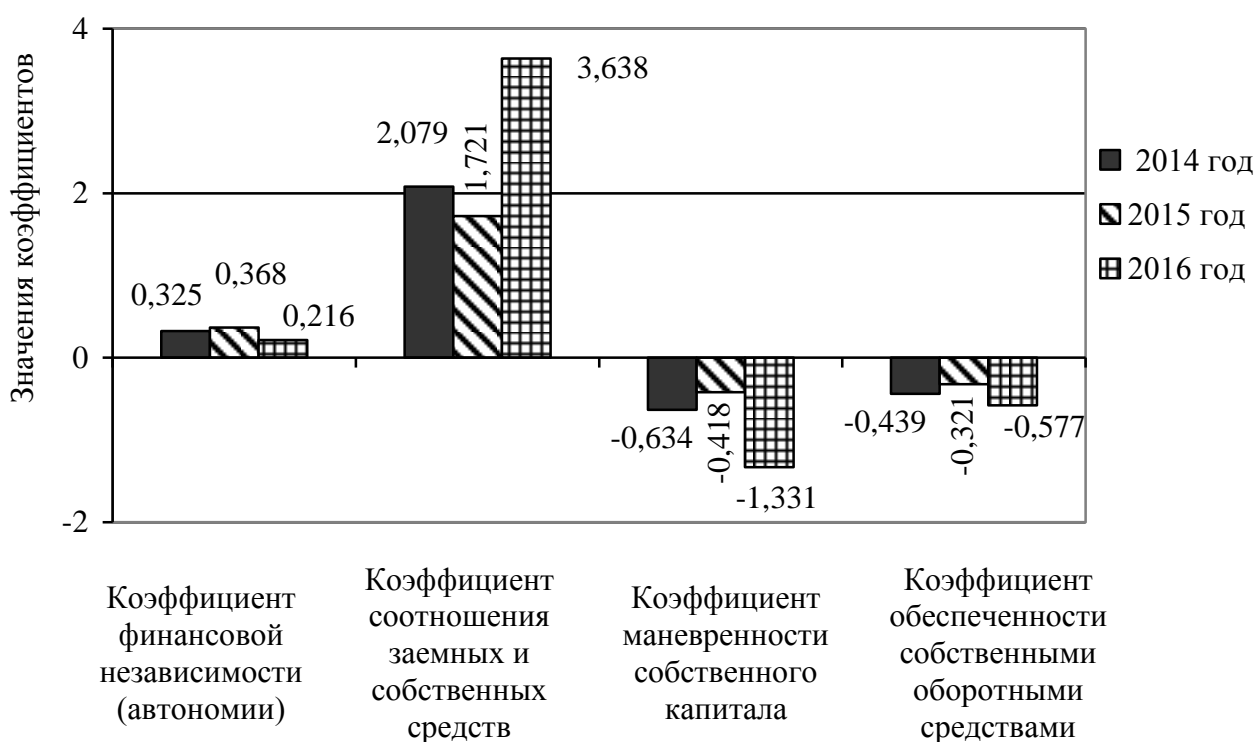


Рисунок 2.7 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Оценка платежеспособности предприятия на основа анализа показателей ликвидности проводится в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ платежеспособности ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Исходные данные для расчетов, тыс. руб.:					
1 Оборотные активы	19 748	16 676	23 733	-3072	7057
2 Запасы	12 604	9610	5645	-2994	-3965
3 Дебиторская задолженность	2260	2596	14 206	336	11 610
4 Денежные средства и денежные эквиваленты	4884	4470	3882	- 414	-588
5 Краткосрочные обязательства	28 412	22 029	37 425	-6383	15 396
Расчетные показатели, коэфф.:					
6 Коэффициент текущей ликвидности (с.1 / с.5) $\geq 2,0$	0,695	0,757	0,634	0,062	-0,123
7 Коэффициент быстрой ликвидности ((с.3 + с.4) / с.5) $> 0,8-1,0$	0,251	0,321	0,483	0,070	0,162
8 Коэффициент абсолютной ликвидности (с.4 / с.5) $> 0,2-0,4$	0,172	0,203	0,104	0,031	-0,099

По таблице 2.8 все коэффициенты ликвидности ниже нормативно установленных значений и в 2016 г. коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности снизились. Коэффициент текущей ликвидности (0,634 по состоянию на конец 2016 г.) не только ниже нормативного критерия (2,0 и более), но и ниже 1,0, что свидетельствует о невозможности погасить краткосрочные обязательства в течение операционного цикла.

Недостаточная величина ликвидных активов не позволяет в необходимом объеме покрыть краткосрочные обязательства за счет денежных средств и дебиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности на конец периода имеет значение 0,483 (при нормативе 0,8–1,0). Коэффициент абсолютной ликвидности на конец периода имеет значение 0,104, что также не соответствуют нормативу (0,2–0,4) и свидетельствует о нехватке денежных средств для немедленного погашения части краткосрочных обязательств.

Динамика коэффициентов ликвидности представлена на рисунке 2.8.

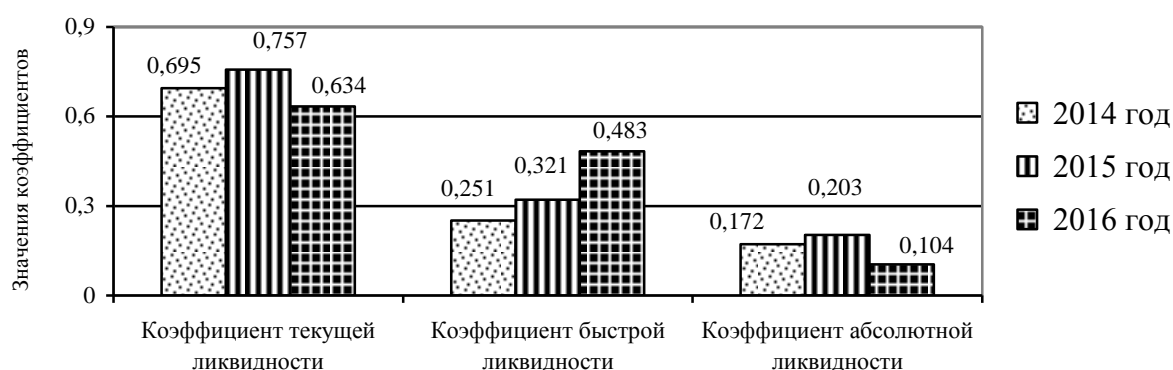


Рисунок 2.8 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Анализ финансовых результатов предприятия представляет собой исследование полученной им прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации (показателей рентабельности). Анализ финансовых результатов деятельности предприятия проводится в таблице 2.9. Источником информации является отчет о финансовых результатах.

Таблица 2.9 – Анализ финансовых результатов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	В тысячах рублей						
	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1 Выручка от реализации работ (услуг)	106 813	140 567	80 446	33 754	-60 121	31,60	-42,77
2 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	-57 913	37,52	-42,46
3 Уровень себестоимости в выручке (с.2 / с.1)	0,9285	0,9703	0,9755	0,0418	0,0052	4,50	0,5359
4 Прибыль от продаж	7640	4182	1972	-3458	-2210	-45,26	-52,85
5 Рентабельность затрат (основной деятельности), % (с.4 / с.2 × 100)	7,70	3,07	2,48	-4,63	-0,59	-60,13	-19,22
6 Рентабельность продаж, % (с.4 / с.1 × 100)	7,15	2,98	2,45	-4,17	-0,53	-58,32	-17,79
7 Прочие доходы	42	1378	1214	1336	-164	3180,95	-11,90
8 Прочие расходы	3159	1627	1650	-1532	23	-48,50	1,41
9 Прибыль до налогообложения	4523	3933	1536	-590	-2397	-13,04	-60,95
10 Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	4,23	2,80	1,99	-1,43	-0,81	-33,81	-28,93

Продолжение таблицы 2.9

В тысячах рублей

11 Налог на прибыль	905	786	307	-119	-479	-13,15	-60,94
12 Чистая прибыль	3618	3147	1229	-471	-1918	-13,02	-60,95
13 Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	3,39	2,24	1,53	-1,15	-0,71	-33,92	-31,70

По данным таблицы 2.9 выручка от реализации в 2015 г. по отношению к 2014 году возросла на 33 754 тыс. руб. или на 31,60 %, в 2016 г. по отношению к 2015 году произошло снижение выручки от реализации, и причем довольно существенное, на 60 121 тыс. руб. или на 42,77 %. Причины снижения выручки были описаны ранее, а именно, это снижение спроса на услуги по мере газификации территории ЗГО, снижение платежеспособного спроса населения и предприятий, активизация деятельности конкурентов.

Вслед за снижением выручки в 2016 г. снизилась и себестоимость продаж в абсолютной величине, чего нельзя сказать об ее уровне. Так, за весь трехлетний период происходило увеличение доли себестоимости в выручке (с 0,9285 в 2014 г. до 0,9755 в 2016 г.), что привело к снижению рентабельности основной деятельности и продаж. И если в 2014 г. на каждый рубль выручки было получено 7,15 коп. прибыли от продаж, то в 2016 г. только 2,45 коп. Это позволяет говорить о снижении эффективности уставной деятельности предприятия и связано это с двумя важнейшими факторами – снижение выручки от реализации за 2015–2016 гг. и повышение уровня себестоимости на протяжении трех последних лет.

Превышение прочих расходов, отличных от основной деятельности, над прочими доходами еще больше сократило прибыль. К прочим расходам относятся расходы, связанные с реализацией имущества, а также расходы (убытки), связанные со списанием дебиторской задолженности в истекшем сроком исковой давности. В результате удельный вес прибыли до налогообложения снизился с 4,23 % до 1,99 %. После того, как предприятием был уплачен налог на прибыль, в 2016 г. чистая прибыль составила 1229 тыс. руб., что на 1918 тыс. руб. или на 60,95 % меньше, чем в 2015 г. Удельный вес чистой прибыли в выручке от реализации на конец анализируемого периода составил 1,53 %.

Динамика финансовых результатов предприятия представлена на рисунке 2.9.

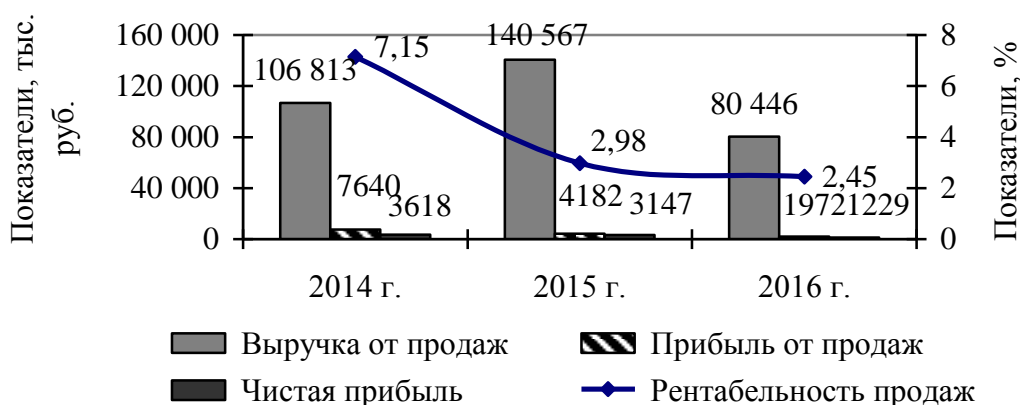


Рисунок 2.9 – Динамика финансовых результатов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Если ориентироваться на показатель средней рентабельности по отраслям в соответствии с публикуемыми данными Росстата, которая в 2016 г. по строительной отрасли экономики составила 6,7 %, то можно сделать вывод не только о снижении эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой», но и о том, что рентабельность продаж у предприятия ниже чем среднеотраслевого уровня.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов максимизации прибыли предприятия. Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
1 Выручка от продаж в ценах:					
1.1 действующих (В)	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121
1.2 сопоставимых	95 822	124 506	76 324	28 624	–48 182
2 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	–57 913
3 Прибыль от продаж	7 640	4 182	1 972	–3458	–2210
4 Уровень себестоимости в выручке (УС), % (с.2 / с.1.1 × 100)	92,8473	97,0256	97,5474	4,1783	0,5218
5 Рентабельность продаж (Рп), % (с.3 / с.1.1 × 100)	7,1527	2,9751	2,4513	–4,0776	–0,5238
6 Изменение прибыли от продаж за счет изменения выручки под влиянием цены (ΔВр) (с.1.1 – с.1.2)	10 991	16 061	4 122	5 070	–11 939

Расчет влияния факторов на прибыль (факторный анализ прибыли от продаж) представлен в таблице 2.11.

Результаты факторного анализа прибыли от продаж, проведенного в таблице 2.11, показывают, что в 2015 г. основным фактором снижения прибыли являлось увеличение уровня себестоимости (–5873 тыс. руб.). И даже несмотря на положительное влияние таких факторов как рост физического объема продаж и ценовой фактор (рост цен на работы (услуги)), прибыль от продаж снизилась на 3458 тыс. руб.

Таблица 2.11 – Расчет влияния факторов на прибыль от продаж
ООО «Златоустгазстрой» за 2015–2016 гг.

В тысячах рублей

Факторы	Период, годы			
	2015		2016	
	Расчет	Влияние фактора	Расчет	Влияние фактора
Изменение прибыли от продаж всего, в том числе за счет изменения:	1266 + 1149 – 5873	–3458	–1911 + 123 – 422	–2210
– выручки от продаж ($\Delta B - \Delta B_{p_1}$) × $R_{п_0}$ / 100	$\frac{(33754 - 16061) \times 7,1527}{100}$	1266	$\frac{(-60121 - 4122) \times 2,9751}{100}$	–1911
– цен на работы $\Delta B_{p_1} \times R_{п_0} / 100$	$\frac{16061 \times 7,1527}{100}$	1149	$\frac{4122 \times 2,9751}{100}$	123
– себестоимости продаж $\Delta УС \times B_1 / 100$	$\frac{-4,1783 \times 140567}{100}$	–5873	$\frac{0,5218 \times 80445}{100}$	–422

В 2016 г. прибыль от продаж снизилась на 2210 тыс. руб. преимущественно за счет сокращения объемов работ (услуг) предприятия (влияние этого фактора составило (–1911) тыс. руб. Как и в 2015 г. рост уровня себестоимости продаж способствовал недополучению прибыли от продаж на сумму 422 тыс. руб. Увеличение цен на работы услуги не оказало существенного влияния на рост прибыли от продаж.

С целью выявления возможных резервов снижения себестоимости работ (услуг) предприятия в таблице 2.12 проведем анализ затрат в разрезе элементов.

Анализируя данные таблицы 2.12, можно сделать вывод, что увеличению

себестоимости работ (услуг) в 2015 г. в большей степени способствовал рост материальных затрат и затрат на оплату труда. В 2016 г. эти же элементы затрат сокращаются более быстрыми темпами снижения, что характерно и для обобщающего показателя себестоимости.

Снижение затрат в 2016 г. имеет место практически по всем элементам, кроме прочих затрат, которые увеличились на 27,78 %. Видно, что увеличению данных затрат способствовал, прежде всего, рост затрат на аренду (аренда гаража под технику), которые в 2016 г. увеличились на 56,90 %.

Таблица 2.12 – Анализ динамики и структуры затрат на производство в разрезе элементов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Калькуляционные статьи затрат	Период, годы			Темп изменения по годам, %		Удельный вес по годам, %			Изменения удельного веса по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016	2014	2015	2015	2015	2016
Материальные затраты, всего, в том числе:	54 270	77 848	41 756	43,45	-46,36	54,72	57,08	53,21	2,36	-3,87
– материалы, комплектующие запасные части для ремонтов	28 363	41 079	21 400	44,83	-47,91	28,60	30,12	27,27	1,52	-2,85
– инструмент	5177	7460	4034	44,10	-45,92	5,22	5,47	5,14	0,25	-0,33
– топливо	11 326	16 271	8758	43,66	-46,17	11,42	11,93	11,16	0,51	-0,77
– услуги производственного характера	9402	13 038	7564	38,67	-41,98	9,48	9,56	9,64	0,08	0,08
Затраты на оплату труда	30 589	40 807	23 942	33,40	-41,33	30,84	29,92	30,51	-0,92	0,59
Отчисления на социальные нужды	9177	12 242	7183	33,40	-41,32	9,25	8,98	9,15	-0,27	0,17
Амортизация	3224	3419	2947	6,05	-13,81	3,25	2,51	3,76	-0,74	1,25
Прочие, всего, в том числе:	1913	2070	2645	8,21	27,78	1,94	1,51	3,37	-0,43	1,86
– затраты на командировки	1267	1244	1129	-1,82	-9,24	1,28	0,91	1,44	-0,37	0,53
– затраты на аренду	402	464	728	15,42	56,90	0,41	0,34	0,93	-0,07	0,59
– затраты на охрану и другие	244	362	388	48,36	7,18	0,25	0,27	0,49	0,02	0,22
Итого себестоимость	99 173	136 386	78 473	37,52	-42,46	100	100	100	0	0

Рассматривая поэлементную структуру затрат видно, что наибольший удельный вес в ней занимают материальные затраты, которые в удельном весе в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизились на 3,87 % и на конец анализируемого периода заняли 53,21 % всех затрат. Это произошло в результате введения программы снижения затрат, разработанной на предприятии. Удельный вес затрат на оплату труда на протяжении всего анализируемого периода остается достаточно стабильным (порядка 30 % в себестоимости продаж), а это говорит о том, что данные затраты находятся под контролем менеджмента. Резервом снижения затрат можно рассматривать сокращение прочих затрат в части уплачиваемых арендных платежей, учитывая, что на балансе предприятия числится объект незавершенного строительства (гараж под спецтехнику).

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность, или прибыльность предприятия, измеряемую в процентах к затратам или ресурсам. Они отражают эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, финансовой, инвестиционной, предпринимательской), окупаемость затрат и т.д. Анализ показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия проведен в таблице 2.13.

Данные таблицы 2.13 позволяют сделать вывод о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустгазстрой» в период 2015–2016 гг., исходя из отрицательной динамики всех рассчитанных показателей рентабельности. При этом отметим, что отдельные показатели рентабельности, характеризующие операционную деятельность предприятия, такие как рентабельность продаж и окупаемость затрат, снижались на протяжении всего анализируемого периода.

Таблица 2.13 – Анализ рентабельности ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Исходные данные для расчетов, тыс. руб.					
1 Выручка от реализации	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121
2 Себестоимость продаж	99 173	136 386	78 473	37 213	–57 913
3 Прибыль от продаж	7640	4182	1972	–3458	–2210
4 Чистая прибыль	3618	3147	1229	–471	–1918
5 Активы, всего, из них:	42 075	34 830	47 712	–7245	12 882
5.1 основные средства	22 327	18 154	23 979	–4173	5825
5.2 оборотные средства	19 748	16 676	23 733	–3072	7057
6 Капитал, всего, из него:	42 075	34 830	47 712	–7245	12 882
6.1 собственный	13 663	12 801	10 287	–862	–2514
6.2 заемный	28 412	22 029	37 425	–6383	15 396
7 Рентабельность, %:					
7.1 продаж (с.3 / с.1 × 100)	7,15	2,98	2,45	–4,17	–0,53
7.2 основной деятельности (окупаемость затрат) (с.3 / с.2 × 100)	7,70	3,07	2,48	–4,63	–0,59
7.3 активов (с.4 / с.5 × 100)	8,60	9,04	2,58	0,44	–6,46
7.4 основных средств (с.4 / с.5.1 × 100)	16,20	17,34	5,13	1,14	–12,21
7.5 оборотных активов (с.4 / с.5.2 × 100)	18,32	18,87	5,18	0,55	–13,69
7.6 собственного капитала (с.4 / с.6.1 × 100)	26,48	24,58	11,95	–1,90	–12,63
7.7 заемного капитала (с.4 / с.6.2 × 100)	12,73	14,29	3,28	1,56	–11,01

Динамика рентабельности представлена на рисунке 2.10.

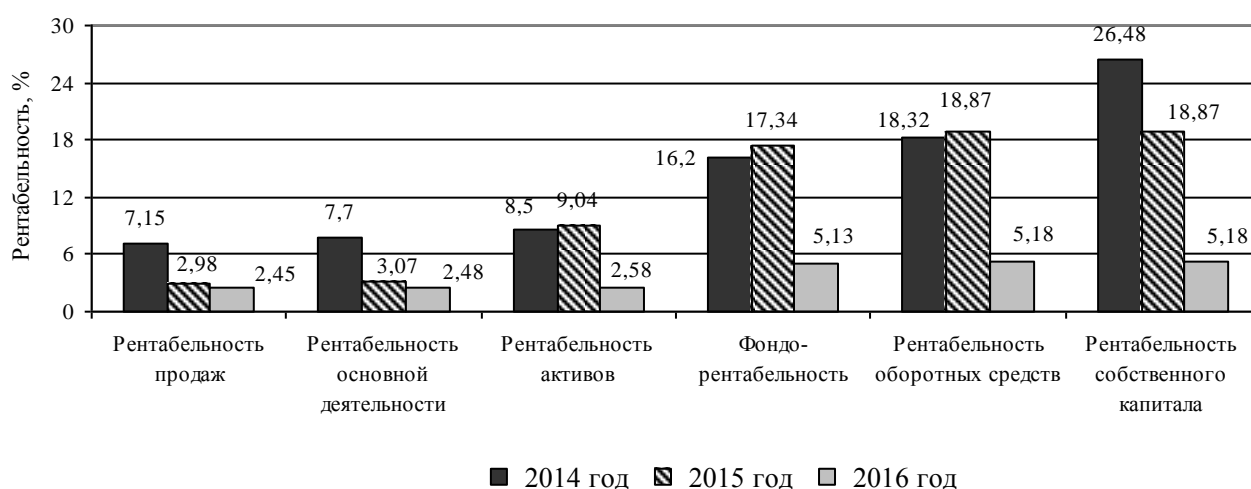


Рисунок 2.10 – Динамика показателей рентабельности финансово–хозяйственной деятельности ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Рентабельность продаж, выступающая показателем, который иллюстрирует, какая доля прибыли от продаж содержится в каждом заработанном рубле (в выручке от продаж) за период 2014–2016 гг. снизилась с 7,15 % до 2,45 %, что является неблагоприятной тенденцией, свидетельствующей о низком уровне контроля производственных затрат. Это же показывает и снижение рентабельности основной деятельности (с 7,70 % до 2,48 %), т.е. каждый рубль произведенных затрат принес меньше прибыли от продаж. За период 2015–2016 годы эффективность использования активов снижалась, доля чистой прибыли, полученная от использования активов сократилась на 6,46 %, в том числе по основным средствам на 12,21 %, по оборотным активам на 13,69 %. Причиной являются опережающие темпы роста активов над прибылью. На конец анализируемого периода рентабельность совокупных активов имела значение 2,58 %, основных средств 5,13 %, оборотных активов 5,18 %.

Одновременно со снижением рентабельности активов и рентабельности продаж происходило снижение рентабельности капитала, как собственного, так и заемного. Рентабельность собственного капитала за период 2014–2016 годы снизилась с 26,48 % до 11,95 %, рентабельность заемного капитала за период 2015–2016 гг. снизилась на 11,01 % и составила 3,28 %. Показатели рентабельности капитала показывают удельный вес чистой прибыли, полученный с каждого рубля задействованного собственного и заемного капитала, поэтому их снижение говорит о неэффективном использовании источников финансирования.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия оценивается как кризисная. Дефицит источников финансирования покрывается за счет роста кредиторской задолженности. Предприятие можно признать неплатежеспособным, т.к. коэффициент его текущей ликвидности на конец периода составляет менее 1,0. Финансовые результаты деятельности предприятия ухудшались. Это особенно относится к 2016 г., когда выручка от реализации сократилась более чем на 40 %. При этом предприятие не смогло удерживать свои затраты и их уровень возрастал на протяжении трехлетнего периода, снижая

прибыль. При этом предприятие направляло средства на пополнение своих активов. Эти причины привели к снижению рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2.3 Анализ эффективности использования ресурсов предприятия.

Интегральная оценка эффективности деятельности

Основные средства являются важнейшим видом производственных ресурсов ООО «Златоустгазстрой», занимая в структуре его имущества более 50 %. Оценка использования основных средств проводится в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Оценка эффективности использования основных средств ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121
2 Индекс роста выручки от реализации	1,000	1,316	0,572	–	–
3 Чистая прибыль, тыс. руб.	3618	3147	1229	– 471	–1918
4 Первоначальная стоимость основных средств, тыс. руб.	26 580	22 139	27 883	– 4441	5744
5 Основные средства по балансовой стоимости, всего, тыс. руб. из них:	22 327	18 154	23 979	– 4173	5825
– основные средства в эксплуатации	22 327	16 130	23 013	–6197	9883
– незавершенное строительство	0	2024	966	2024	–1058
6 Индекс роста балансовой стоимости основных средств	1,000	0,813	1,321	–	–
7 Коэффициент годности основных средств (с.5 / с.4)	0,84	0,82	0,86	–0,02	0,02
8 Коэффициент износа (1 – с.7)	0,16	0,18	0,14	0,02	–0,02
9 Численность работающих, чел.	96	98	93	2	–5
10 Фондоотдача, руб./руб. (с.1 / с.6)	4,78	7,74	3,35	2,96	– 4,39
11 Фондоемкость, руб./руб. (с.5 / с.1)	0,21	0,13	0,30	–0,08	0,17
12 Фондорентабельность, % (с.3/с.5 ×100)	16,20	14,21	5,13	–1,99	–9,09
13 Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел. (с.4 / с.6)	232,57	185,24	257,84	–47,33	72,60
14 Коэффициент экстенсивного использования основных средств (частное от деления индекса стоимости основных средств на индекс выручки)	–	0,618	2,309	–	–

По данным таблицы 2.14 можно сделать вывод, что эффективность использования основных средств по показателю фондорентабельности снижалась на протяжении 2014–2016 гг. Если в 2015 г. предприятие еще смогло добиться увеличения фондоотдачи, то в 2016 г. данный показатель снизился на 4,39 руб./руб. и составил 3,35 руб./руб. Раскрывая экономический смысл фондоотдачи, можно говорить о снижении выручки от реализации, полученной с каждого рубля стоимости основных средств. В то же время фондорентабельность снижалась на протяжении всех трех анализируемых периодов, если в 2014 г. каждый рубль стоимости основных средств принес 16,20 коп. чистой прибыли, то в 2016 г. только 5,13 коп. Динамика показателей эффективности использования оборотных средств представлена на рисунке 2.11.

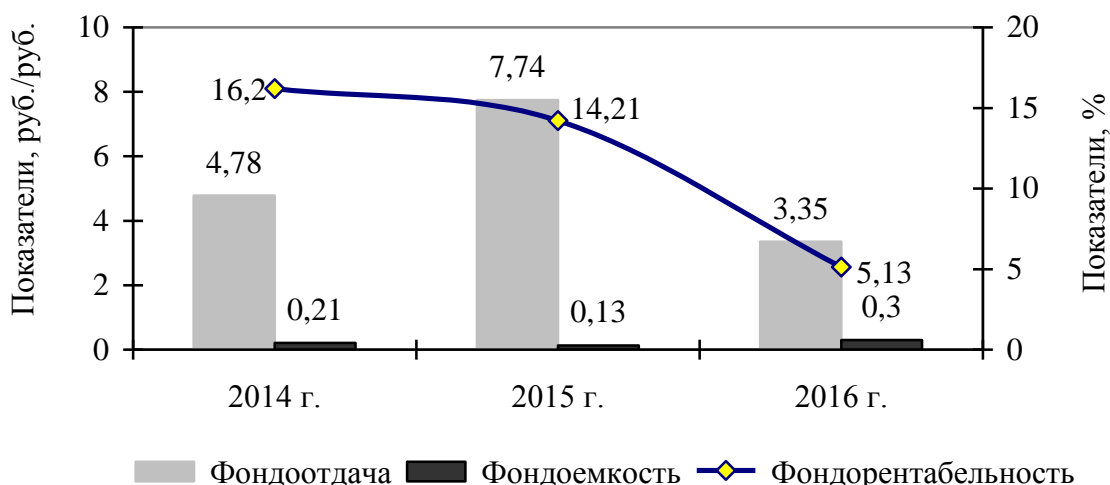


Рисунок 2.11 – Динамика показателей эффективности использования основных средств ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Состояние основных средств следует оценить как хорошее, коэффициент годности на конец 2016 г. составлял 0,86. Положительно также можно оценить повышение фондовооруженности труда в 2016 г.

Использование основных средств в 2016 г. было исключительно экстенсивное (коэффициент экстенсивного использования более 1,0) при отрицательной интенсификации.

Оценка использования оборотных средств проводится в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Оценка эффективности использования оборотных средств
ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121
2 Индекс роста выручки	1,000	1,316	0,572	–	–
3 Чистая прибыль, тыс. руб.	3618	3147	1229	– 471	–1918
4 Оборотные активы, тыс. руб., всего, в том числе:	19 748	16 676	23 733	–3072	7057
4.1 запасы	12 604	9610	5645	–2994	–3965
4.2 дебиторская задолженность	2260	2596	14 206	336	11 610
4.3 денежные средства	4884	4470	3882	– 414	–588
5 Индекс роста оборотных активов	1,000	0,844	1,423	–	–
6 Материальные затраты, тыс. руб.	54 270	77 848	41 756	23 578	–36 092
7 Оборачиваемость оборотных средств, количество оборотов (с.1 / с.4), из них:	5,41	8,43	3,39	3,02	–5,04
7.1 оборачиваемость запасов	8,47	14,63	14,25	6,16	–0,38
7.2 оборачиваемость дебиторской задолженности	47,26	54,15	5,66	6,89	– 48,49
7.3 оборачиваемость кредиторской задолженности	5,93	17,58	3,02	11,65	–14,56
7.4 оборачиваемость денежных средств	21,87	31,45	20,72	9,58	–10,73
8 Продолжительность одного оборота оборотных средств, дни (360 / с.7)	67	43	106	–24	63
8.1 продолжительность оборота запасов	43	25	25	–18	0
8.2 продолжительность оборота дебиторской задолженности	8	7	64	–1	57
8.3 продолжительность оборота кредиторской задолженности	61	20	119	– 41	99
8.4 продолжительность оборота денежных средств	16	11	17	–5	6
9 Коэффициент закрепления оборотных средств (с.4 / с.1)	0,18	0,12	0,30	–0,06	0,18
10 Рентабельность оборотных активов, % (с.3 / с.4 × 100)	18,32	18,87	5,18	0,55	–13,69
11 Материалоотдача, руб./руб. (с.6 / с.1)	0,51	0,55	0,52	0,05	–0,03
12 Материалоемкость продукции (работ, услуг), руб./руб. (с.1 / с.6)	1,97	1,81	1,93	–0,16	0,12
13 Фондовооруженность оборотными средствами, тыс. руб./чел.	205,71	170,16	255,19	–35,65	85,03
13 Коэффициент экстенсивного использования оборотных средств (частное от деления индекса стоимости оборотных средств на индекс выручки)	–	0,641	2,488	–	–

Проиллюстрируем результаты анализа эффективности использования оборотных активов рисунком 2.12.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. оборотные средства предприятия использовались более эффективно – их оборачиваемость ускорилась на 3,02 оборота и составила 8,43 оборота в год. Ускорение оборачиваемости произошло по всем элементам оборотных средств. Соответственно в этот период сократилась продолжительность одного их оборота на 24 дня, которая в 2015 г. составляла 25 оборотов. За этот же период повысилась рентабельность оборотных средств на 0,55 пункта, которая составила 18,87 %, также материалоотдача. Исходя из динамика показателей, можно сделать вывод о повышении эффективности использования оборотных средств предприятия в 2015 г.



Рисунок 2.12 – Динамика оборачиваемости и рентабельности оборотных средств ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Ситуация с использованием оборотных средств в 2016 г. кардинально поменялась – замедлилась их оборачиваемость (на 5,04 оборота в год), снизилась рентабельность (на 13,69 процентных пункта) и материалоотдача (на 0,03 руб./руб.). Наибольшее замедление оборачиваемости произошло по дебиторской задолженности – если в 2015 г. она совершала один оборот (период времени от выполнения работ до поступления средств от заказчиков) за 7 дней, то в 2016 г. за

64 дня. Сравнивая оборачиваемость задолженностей, видно, что дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской (64 дня по сравнению со 119 днями). С одной стороны, это показывает наличие дополнительных средств в обороте в виде кредиторской задолженности, что выгодно предприятию, с другой – повышает финансовый риск, т.к. значительные объемы кредиторской задолженности должны быть погашены в краткосрочном периоде, который не превышает 3 мес. Использование оборотных средств в 2016 г. было исключительно экстенсивным.

Анализ операционного и финансового циклов не только дает основание для выводов относительно оборачиваемости оборотного капитала и его составляющих, но также позволяет глубже понять специфику производственной деятельности предприятия и его рыночного положения. Длительность циклов оценивается в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Оценка длительности операционного и финансового циклов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
	Производственный цикл (продолжительность оборота запасов)	43	25	25	-18
Операционный цикл (продолжительность оборота запасов и дебиторской задолженности)	51	32	89	-19	57
Финансовый цикл (операционный цикл минус период оборота кредиторской задолженности)	-10	12	-30	22	-42

Длительность операционного цикла в 2015 г. составила 32 дня, что лучше по сравнению с 51 днями в 2014 г. Основной вклад в снижение продолжительности операционного цикла внесло ускорение оборачиваемости запасов. Срок погашения кредиторской задолженности в 2015 г. по сравнению с 2014 г. существенно снизился (с 61 до 20 дней), в связи с чем финансовый цикл стал положительным и составил 12 дней (в 2014 г. финансовый цикл был

отрицательным –10 дней и предприятие не нуждалось в собственном оборотном капитале, поскольку финансирование осуществлялось за счет кредиторской задолженности).

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. операционный цикл вырос существенно (на 57 дней) и составил 89 дней, что стало следствием замедления оборачиваемости дебиторской задолженности, которая возросла за этот период более чем в 5 раз. Финансовый цикл в этом периоде был отрицательным (–30 дней). Это означает, что кредиторская задолженность с избытком покрывала потребность в финансировании производственного процесса. Такая ситуация является наиболее благоприятной и одновременно достаточно рискованной. Большое отрицательное значение финансового цикла ведет к риску несвоевременного выполнения обязательств перед поставщиками и отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия.

Динамика циклов представлена на рисунке 2.13.

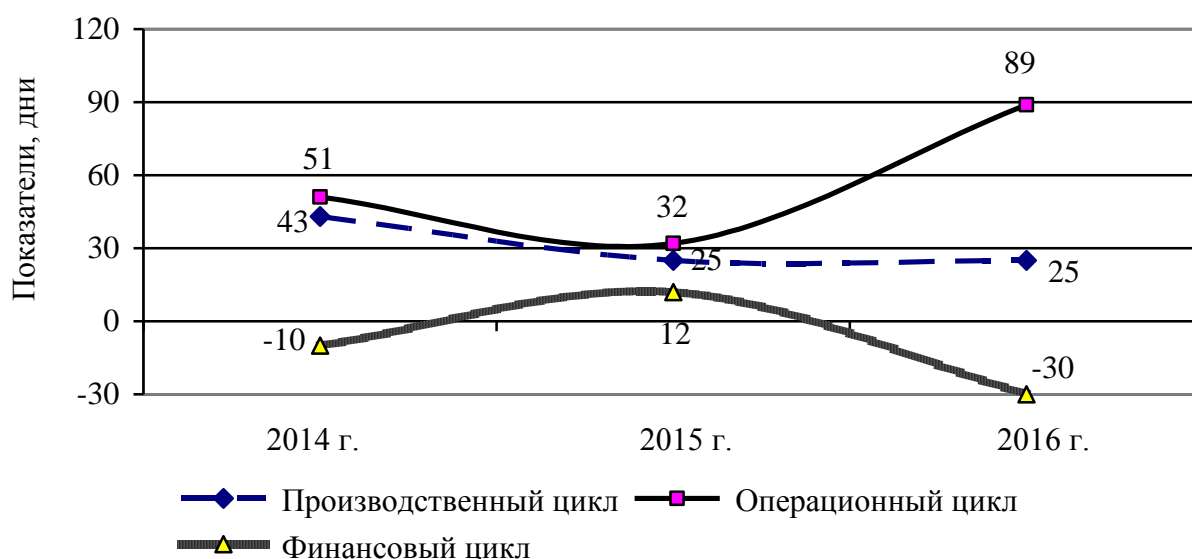


Рисунок 2.13 – Продолжительность производственного, операционного и финансового циклов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Оценка производительности труда работников проводится в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Оценка производительности труда работников
ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	106 813	140 567	80 446	33 754	–60 121
2 Индекс роста выручки	1,000	1,316	0,572	–	–
3 Средняя численность работающих, чел.	96	98	93	2	–5
4 Индекс роста численности	1,000	1,021	0,949	–	–
5 Фактическое рабочее время, ч	1848	1854	1830	6	–24
6 Фонд оплаты труда, тыс. руб.	30 589	40 807	23 942	10 218	–16 865
7 Производительность труда, тыс. руб./чел. (с.1 / с.3)	1112,64	1434,37	865,00	321,73	–569,37
9 Выработка, тыс. руб./час (с.1 / с.5)	57,80	75,82	43,96	18,02	–31,86
10 Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб./год (с.6 / с.3)	30 589	40 807	23 942	10 218	–16 865
11 Зарплатоотдача, руб./руб. (с.6 / с.1)	0,29	0,29	0,30	0	0,01
12 Коэффициент экстенсивного использования персонала (частное от деления индекса численности работающих на индекс выручки от реализации)	–	0,776	1,659	–	–

Динамика производительности труда и средней заработной платы работников предприятия представлена на рисунке 2.14.

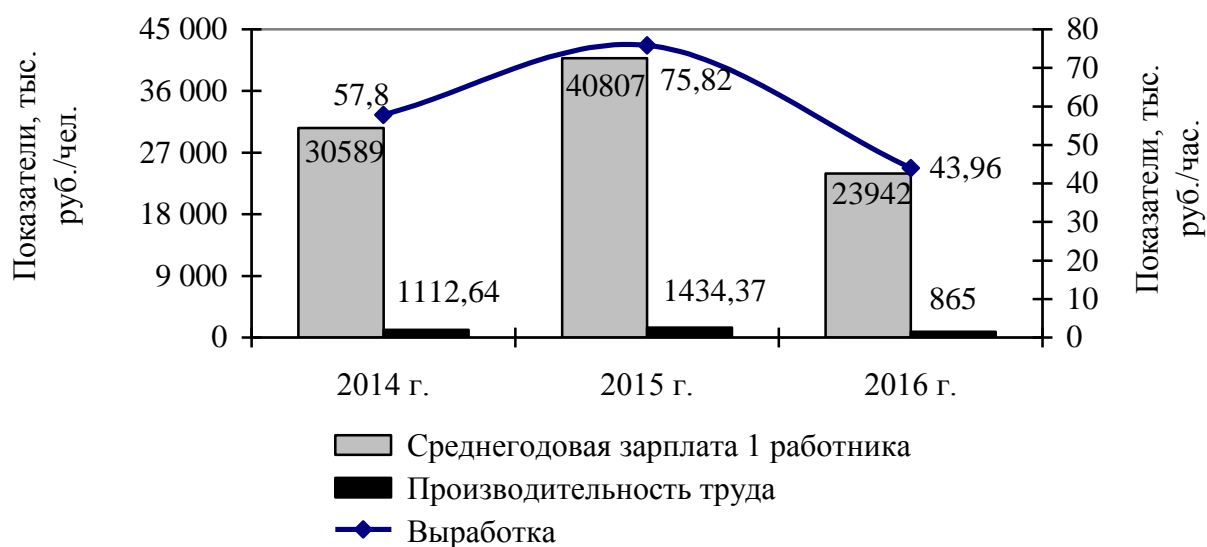


Рисунок 2.14 – Динамика производительности труда, выработки и средней заработной платы работников ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

В соответствии с показателями, представленными в таблице 2.16, в 2015 году персонал предприятия использовался более эффективно, чем в 2014 г. За период 2014–2015 гг. произошел рост производительности труда (на 321,73 тысячи рубля на человека), увеличилась выработка, приходящаяся на 1 час рабочего времени (на 18,02 тыс. руб./час).

Так же, как и в случае с основными и оборотными средствами, эффективность использования персонала предприятия в 2016 г. снизилась. Производительность труда уменьшилась на 569,37 тыс. руб./чел. или на порядка 40 %. Снижение производительности труда и выработки оказало влияние на заработную плату одного работника, которая сократилась на 16 865 тыс. руб./год особенно в части дополнительной оплаты труда (премий и прочих стимулирующих надбавок). Данное снижение оказалось обоснованным, что показывает рост зарплатоотдачи, т.е. каждый рубль, затраченный на оплату труда принес больше выручки.

Система интегральных показателей эффективности использования ресурсов предприятия представлена в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Оценка интегральных показателей эффективности использования ресурсов ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016
Качественные показатели использования ресурсов:					
Фондоотдача основных средств, руб./руб.	4,78	7,74	3,35	161,92	43,28
Уровень рентабельности основных средств, %	16,20	14,21	5,13	87,72	36,10
Фондовооруженность основными средствами, тыс. руб./чел.	232,57	185,24	257,84	79,65	139,19
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты	5,41	8,43	3,39	155,82	40,21
Уровень рентабельности оборотных средств, %	18,32	18,87	5,18	103,00	27,45
Фондовооруженность труда оборотными средствами, руб./чел.	205,71	170,16	255,19	82,72	149,97
Производительность труда одного работника, тыс. руб./чел.	1112,64	1434,37	865,00	128,92	60,31
Производительность труда за 1 час рабочего времени, тыс. руб./час	57,80	75,82	43,96	131,18	57,98
Интегральные показатели эффективности использования ресурсов:					
– основных средств (по формуле 1.12)	26,21	27,31	16,42	104,20	60,12
– оборотных средств (по формуле 1.13)	27,32	30,03	16,49	109,92	54,91
– персонала (по формуле 1.14)	–	130,05	59,13	–	45,47

В соответствии с проведенными в таблице 2.18 расчетами видно, что интегральные показатели эффективности использования основных и оборотных средств в 2015 г. повышались, что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов предприятия в этот период.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. все интегральные коэффициенты эффективности использования ресурсов снизились, и весьма существенно. Это позволяет сделать вывод о снижении эффективности использования всех видов производственных ресурсов предприятия (основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов) за период 2015–2016 гг. Интегральные показатели лишь подтвердили ранее сделанные выводы относительно снижения эффективности использования ресурсов в 2016 г. по сравнению с 2015 г.

Система интегральных показателей эффективности деятельности предприятия рассчитана в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Оценка интегральных показателей эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Показатели	Период, годы			Темпы изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016
Исходные данные, тыс. руб.:					
Выручка от реализации (В)	106 813	140 567	80 446	31,60	–42,77
Чистая прибыль (П _ч)	3618	3147	1229	–13,02	–60,95
Фонд заработной платы (ФЗ)	30 589	40 807	23 942	33,40	–41,33
Стоимость основных средств (ОС)	22 327	18 154	23 979	–18,69	32,09
Стоимость оборотных средств (ОбС)	19 748	16 676	23 733	–15,56	42,32
Расчетные показатели:					
Интегральный показатель эффективности производственной деятельности $K_{\text{пр}} = В / (ФЗ + ОС + ОбС)$	1,470	1,858	1,123	26,39	–60,43
Интегральный показатель эффективности финансовой деятельности $K_{\text{ф}} = П_{\text{ч}} / (ФЗ + ОС + ОбС)$	0,050	0,042	0,017	–16,00	–59,16
Интегральный показатель эффективности трудовой деятельности $K_{\text{тр}} = В / ФЗ$	3,492	3,445	3,360	–1,36	–2,47
Интегральный показатель эффективности хозяйствования (по формуле 1.19)	0,636	0,645	0,400	1,42	–37,98

Из данных таблицы 2.19 видно, что в 2015 г. по сравнению с 2014 годом интегральный показатель эффективности хозяйствования возрос на 1,42 %. Это связано, прежде всего, с повышением эффективности производственной деятельности, интегральный показатель которой возрос на 26,39 %.

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. эффективность хозяйствования снизилась на 37,98 %, что обусловлено совокупным влиянием снижения эффективности производственной, финансовой и трудовой деятельности. Это связано, прежде всего, со снижением выручки от реализации (на 42,77 %) и чистой прибыли (на 60,95 %) при одновременном увеличении стоимости основных (на 32,09 %) и оборотных средств (на 42,32 %).

Динамику интегрального показателя эффективности хозяйствования иллюстрирует рисунок 2.15.

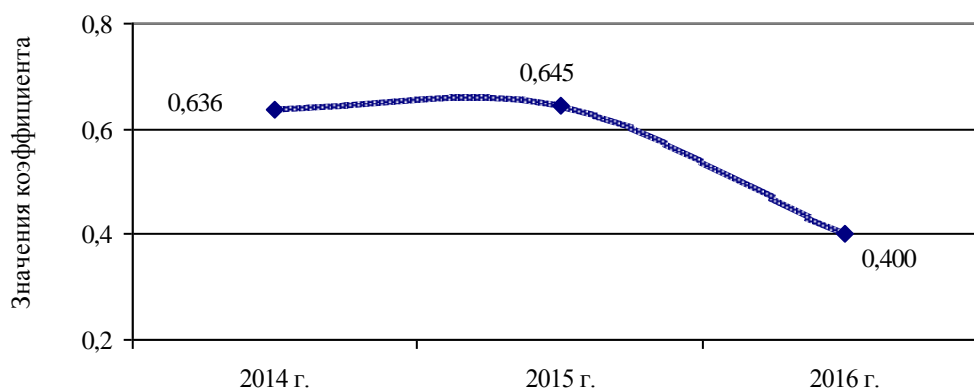


Рисунок 2.15 – Динамика интегрального показателя эффективности хозяйствования ООО «Златоустгазстрой» за 2014–2016 гг.

Обеспечение неуклонного роста производства и продаж продукции (работ, услуг) в условиях ограниченности источников финансирования возможно только при переходе к преимущественно интенсивному типу развития, а именно за счет повышения эффективности использования ресурсов.

Расчет коэффициентов экстенсивности использования ресурсов выполнен в таблицах 2.14 (по основным средствам), 2.15 (по оборотным средствам) и 2.17 (по трудовым ресурсам). Коэффициент интенсивности использования ресурсов рассчитывается по следующей формуле (2.1).

$$K_{\text{инт}} = 1 - K_{\text{экт}}, \quad (2.1)$$

где $K_{\text{инт}}$ – коэффициент интенсивного использования ресурсов;
 $K_{\text{экт}}$ – коэффициент экстенсивного использования ресурсов.

Возможны следующие ситуации, позволяющие понять, каким было использование ресурсов – экстенсивным или интенсивным:

$0 < K_{\text{экт}} < 0,5$ – преимущественно интенсивное использование ресурса;

$0,5 < K_{\text{экт}} < 1$ – преимущественно экстенсивное использование ресурса;

$K_{\text{экт}} \leq 0$ – использование ресурса носило интенсивный характер;

$K_{\text{экт}} \geq 1$ – использование ресурса имело экстенсивный характер.

Оценка использования ресурсов предприятия проводится в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Оценка использования ресурсов в ООО «Златоустгазстрой» за 2015–2016 гг.

Виды ресурсов	Коэффициенты экстенсивного использования ресурсов по годам		Коэффициенты интенсивного использования ресурсов по годам	
	2015	2016	2015	2016
Основные средства	0,618	2,309	0,382	– 1,309
Оборотные средства	0,641	2,488	0,359	– 1,488
Трудовые ресурсы	0,776	1,659	0,224	– 0,659

Из данных таблицы 2.20 видно, что в 2015 г. использование ресурсов было преимущественно экстенсивное – все коэффициенты экстенсивности превышали 0,5, т.е. выполнялось условие ($0,5 < K_{\text{экт}} < 1$). В 2016 г. использование ресурсов носило полностью экстенсивный характер при отрицательной интенсификации ($K_{\text{экт}} \geq 1$), т.е. получение выручки обеспечивалось за счет количества привлекаемых ресурсов при одновременном снижении эффективности используемых ресурсов. Резервом наращивания объемов выручки от реализации на анализируемом предприятии является повышение эффективности использования всех видов ресурсов, а именно основных и оборотных средств, персонала.

Выводы по разделу два

В данном разделе работы проведен анализ и дана оценка эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой» за период 2014–2016 гг. Результаты проведенного анализа позволили сделать следующие выводы.

Предприятие находится в кризисном финансовом состоянии и является неплатежеспособным. Среди отрицательных и критических показателей финансового положения можно выделить следующие: высокая зависимость от заемного капитала (собственный капитал на 31.12.2016 г. составлял порядка 20 %); коэффициент текущей ликвидности находился на уровне ниже 1,0; отсутствие собственных оборотных средств; все заемные средства носили краткосрочный характер и большинство из них со сроком погашения до 3 мес.

Финансовые результаты ухудшались, прибыль снижалась по всем ее видам. За анализируемый период снижение прибыли от продаж составило порядка 75 %. Наибольшее ухудшение произошло в 2016 году, когда выручка от реализации сократилась более чем на 40 %. При этом предприятие не смогло удерживать свои затраты и их уровень возрастал. Одновременно в 2016 г. предприятие инвестировало средства на пополнение своих активов. Эти причины привели к снижению рентабельности финансово–хозяйственной деятельности предприятия.

Наряду со снижением рентабельности, в 2016 г. происходило снижение эффективности всех видов ресурсов – основных и оборотных средств, трудовых ресурсов. Как частные качественные показатели (фондоотдача, оборачиваемость, рентабельность, производительность труда и др.), так и интегральные показатели использования ресурсов снижались. Происходило снижение эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия, в том числе производственной, финансовой, трудовой. Использование ресурсов в 2016 г. было исключительно экстенсивное при отрицательной интенсификации.

Результаты анализа показывают необходимость разработки комплекса мер, формирующих механизм повышения эффективности деятельности предприятия.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЗЛАТОУСТГАЗСТРОЙ»

3.1 Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия

3.1.1 Проблемы эффективности деятельности предприятия

В хозяйственной деятельности вопрос о факторах повышения эффективности деятельности имеет первостепенное значение для оценки внутренних резервов производства и выявления объективных условий и качества работы предприятия. Выявлению внутренних резервов повышения эффективности способствовал ранее проведенный анализ, который позволил выявить ряд проблем в функционировании ООО «Златоустгазстрой».

Важнейшей проблемой является снижение объемов оказанных услуг в области проектирования и строительства газопроводов, относящееся к периоду 2015–2016 годов, когда предприятие потеряло более 40 % своей выручки. Это, в свою очередь, стало основной причиной снижения экономических показателей деятельности предприятия.

Общее повышение эффективности в целом зависит как от результативности внутренней системы управления, основанной на том или ином управленческом инструменте или их взаимодействии, так и от результативности использования условий внешнего окружения. Отрицательное воздействие внешней среды проявило себя в том, что снижение выручки от реализации услуг имело место в результате падения спроса на услуги предприятия по мере газификации территории Златоустовского городского округа, а также из-за активизации конкурентов и низкого платежеспособного спроса заказчиков.

На факторы внешней среды предприятие повлиять не может, оно только может адекватно реагировать на вызовы внешнего окружения. Поэтому основные управленческие решения по повышению эффективности должны приниматься на уровне предприятия. К таким управленческим решениям, в частности, относятся выработка целей и задач в соответствии с изменившимися условиями во

внутренней и внешней среде, совершенствование технологии производства, осуществление планирования, использования контроля, мотиваций, внедрение системы мероприятий по повышению эффективности использования производственных ресурсов, выпуску конкурентоспособной продукции (услуг).

Именно конкурентоспособность продукции (работ, услуг) является важнейшим фактором повышения эффективности деятельности предприятия. В настоящее время на первый план выходят неценовые факторы, из которых важнейшее значение приобретают качество товара (услуги), его новизна. Поэтому с целью увеличения выручки целесообразно внедрить актуальные, конкурентоспособные услуги, которые отвечают потребностям рынка и позволяют занять компании лидирующую позицию на рынке. Без определенных конкурентных преимуществ, соответствующих профилю «Златоустгазстрой», невозможно достичь высокой конкурентоспособности на современном насыщенном рынке товаров и услуг. Таким услугами могут стать новые актуальные в настоящее время их виды, такие как консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий и перепроектирование старых систем газоснабжения по передовым технологиям.

Другая серьезная проблема предприятия – это повышение уровня затрат (доли себестоимости в выручке), которые за рассматриваемый трехлетний период возросли с 0,9285 в 2014 г. до 0,9755 в 2016 г. А вместе со снижением выручки это оказало двойное негативное влияние на рентабельность производственной деятельности, которая находится на уровне ниже среднеотраслевого значения. Можно сказать, что затраты, приходящиеся на 1 руб. реализованной продукции (работ, услуг), уже приближаются к их критическому уровню и дальнейшее их даже незначительно увеличение может привести предприятие к убытку. Поэтому задача заключается в том, чтобы сдержать дальнейший рост затрат и по возможности снизить их уровень.

Проведенный анализ поэлементной структуры затрат показал, что резервы их снижения кроются, прежде всего, в таком элементе как «Материальные затраты».

Принимая во внимание элемент «Затраты на оплату труда», как резерв сокращения затрат, можно привести ряд аргументов, свидетельствующих о нецелесообразности мер их сокращения. Во-первых, заработная плата работников за период 2015–2016 гг. заметно снизилась вслед за выручкой (более чем на 40 %), во-вторых, предприятие минимизировало численность работников. Дальнейшее снижение заработной платы может не удержать людей, в том числе, и ведущих специалистов, от ухода, внесет негативные настроения в достаточно сплоченный коллектив.

Проблему роста материалоемкости продукции (работ, услуг) и высокой стоимости материальных ресурсов следует рассматривать как взаимосвязанные, то есть высокая стоимость материальных ресурсов влечет за собой увеличение себестоимости выполненных работ. Современный кризис стал испытанием для предприятий: отсутствие финансовых ресурсов, падение спроса заставили их по-новому взглянуть на свои издержки. Одним из направлений сокращения затрат является оптимизация внутренних бизнес-процессов компании, а поскольку материальные затраты в зависимости от вида деятельности могут составлять более 50 % и до 80 % всех операционных расходов компании, то следует сосредоточить особое внимание на системе материально-технического снабжения. Одним из основных процессов материального обеспечения является процесс выбора поставщика. Для снижения стоимости материальных ресурсов и себестоимости выполненных работ рекомендовано проведение мониторинга цен поставщиков материальных ценностей, т.е. периодическое проведение исследования, заключающегося в сборе информации о ценовых диапазонах поставщиков с целью выбора оптимального поставщика с точки зрения цен, транспортных расходов и качества материальных ресурсов.

Еще одна серьезная проблема предприятия – кризисное финансовое состояние, которое обусловлено нерациональной структурой его активов и источников финансирования. Это, в большей степени, связано со значительным отвлечением средств в дебиторскую задолженность (за 2015–2016 гг. рост в 5 раз при

снижении выручки от продаж), ростом финансовых потребностей. Происходит замедление оборачиваемости, как дебиторской задолженности, так и всего оборотного капитала, возникает необходимость прибегать к платным заемным источникам, а также к наращиванию кредиторской задолженности – наиболее срочных обязательств, что повышает финансовые риски.

Эффективное решение проблем с дебиторской задолженностью возможно только при грамотном построении системы управления. Целью управления дебиторской задолженностью должно стать обеспечение наиболее эффективной реализации экономических решений в процессе деятельности предприятия. Для достижения поставленной цели руководству предприятия необходимо принимать во внимание следующие принципы:

- недопустимо аккумулировать большую величину дебиторской задолженности, чем может позволить собственный капитал;
- необходимо прогнозировать последствия роста дебиторской задолженности;
- недопустим неоправданный рост дебиторской задолженности.

Инвестирование в дебиторскую задолженность должно осуществляться в пределах, ограниченных максимально допустимым объемом (лимитом) дебиторской задолженности предприятия. Поэтому целесообразно порекомендовать внедрить лимитирование дебиторской задолженности и систематический контроль ее величины и оборачиваемости на основании динамики ключевых показателей эффективности управления дебиторской задолженности, которые также предстоит разработать и внедрить.

Проблемы предприятия по управлению эффективностью деятельности и возможные пути их решения представлены на рисунке 3.1.

Все эти проблемы в управлении остаются нерешенными на протяжении ряда периодов, что приводит к ухудшению финансовых результатов, снижению рентабельности финансово-хозяйственной деятельности, замедлению оборачиваемости капитала, потере финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.



Рисунок 3.1 – Проблемы управления эффективностью деятельности ООО «Златоустгазстрой» и пути их решения

Для решения данных проблем необходимо разработать и экономически обосновать комплекс мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой», спрогнозировать влияние разработанных мероприятий на основные экономические показатели.

3.1.2 Мероприятия по увеличению выручки от продаж от внедрения новых конкурентоспособных видов услуг

Важнейшим резервом повышения эффективности деятельности предприятия ООО «Златоустгазстрой», действующего на рынке проектирования и строительства систем газопроктирования и строительства, является наращивание

объемов выручки от реализации продукции (работ, услуг) за счет внедрения новых конкурентоспособных видов услуг (работ).

В этой области особенно актуальным на современном этапе является внедрение газосберегающих технологий, о чем свидетельствуют многочисленные запросы потребителей и публикации в специализированной литературе. Современные газосберегающие технологии не только экономят газ при выполнении бытовых или производственных функций, но часто и улучшают сами функции, повышают их качество. Сокращение расхода газа обеспечивается за счет использования новой, газосберегающей технологии, превосходящей существующие благодаря новым компонентам: расходомерам и счетчикам, более совершенным газовым плитам, газовым колонкам, автоматизированным нагревателям воды, уличным датчикам температуры, программаторам, регуляторам температуры. С целью повышения безопасности газоснабжения рынок предлагает дополнительное оборудование по предотвращению пожаров и взрывов бытового газа и др.

Первые газификации частных домов в Златоустовском городском округе были осуществлены еще в 1990 годы и за это время практически все осталось без изменений. Поэтому с целью повышения эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой» целесообразно рекомендовать внедрение новых видов услуг населению и предприятиям:

- консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий;
- перепроектирование старых систем газоснабжения по передовым технологиям с последующим выполнением работ.

Для осуществление данных видов деятельности предприятие имеет всю разрешительную документацию, квалифицированных работников. Планируется направить четырех ключевых сотрудников (проектировщиков и специалистов в области газификации) на курсы повышения квалификации в г. Челябинск на Факультет корпоративных программ ИПК–РМЦПК (Институт повышения квалификации – Региональный межотраслевой центр переподготовки кадров):

общая продолжительность обучения 72 часа, стоимость – 15 500 руб./чел. При этом предприятие понесет дополнительные расходы в виде командировочных расходов (проезд, проживание, суточные в течение 8 дней). Увеличение оборотных средств от расширения видов деятельности будет учтено при составлении прогнозного бухгалтерского баланса предприятия.

Дополнительные затраты на обучение сотрудников связи с внедрением новых услуг составят:

- затраты на обучение сотрудников на Факультете корпоративных программ ИПК–РМЦПК из расчета 4 чел. и стоимости услуг 15 500 руб./чел. – 62 тыс. руб.;

- командировочные расходы – 63 тыс. руб., из них: проезд до Челябинска и обратно 4 чел. – 3 тыс. руб.; проживание в гостинице из расчета 4 чел. по 1200 рублей /чел. в течение 8 дней – 38 тыс. руб.; суточные из расчета 4 чел. по 700 рублей/чел. в течение 8 дней – 22 тыс. руб.

Данные затраты в сумме 125 тыс. руб. планируется покрыть за счет беспроцентного займа у одного из собственников предприятия, предоставляемого сроком на 3 года.

При оценке экономического результата от внедрения новых видов услуг также необходимо ориентироваться на следующие показатели:

- количество заключенных договоров по итогам работы предприятия за 2016 год – 1244 договора;

- планируемое увеличение количества заключенных договоров за счет внедрения новых услуг (консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий и перепроектирование старых систем газоснабжения по передовым технологиям с последующим выполнением работ) порядка 5 % (экспертная оценка специалистов предприятия в результате изучения передового опыта аналогичных организаций) или примерно на 62 договора от объема договоров 2016 г.;

- средняя стоимость по договору выполнения работ в 2016 г. – 64,67 тысяч рублей / договор;

– рентабельность новых конкурентоспособных услуг – 15 % (пессимистический вариант по мнению руководства предприятия, которое сформировано в результате изучения передового опыта аналогичных организаций).

В таблице 3.1 проведен расчет предполагаемого экономического результата от мероприятия.

Таблица 3.1 – Экономический результат от внедрения новых видов услуг (консультационных услуг по внедрению газосберегающих технологий и перепроектированию старых систем газоснабжения по передовым технологиям) в ООО «Златоустгазстрой»

В тысячах рублей

Показатели	Значения
1 Финансовые результаты в 2016 г.:	
1.1 выручка от реализации продукции (работ, услуг)	80 446
1.2 прибыль от продаж	1972
1.3 средняя стоимость услуг в расчете на 1 договор	64,67
2 Дополнительные затраты на начало организации выполнения новых видов услуг (работ), всего, в том числе:	125
2.1 затраты на обучение сотрудников	62
2.2 командировочные расходы	63
3 Планируемые показатели:	
3.1 увеличение количества договоров по газопроектированию и строительным работам, ед.	62
3.2 рентабельность новых услуг, %	15
3.3 выручка от реализации новых услуг (с.1.3 × с.3.1)	4010
3.4 то же в % к выручке от реализации 2016 г. (с.3.3 / с.1.1 × 100)	4,98
3.5 прибыль от реализации новых услуг (с.3.2 × с.3.3 – с.2)	477
3.6 то же в % к прибыли от продаж 2016 г. (с.3.5 / с.1.2 × 100)	24,19
3.7 себестоимость новых услуг (с.3.3 – с.3.5)	3533

Расчеты, выполненные в таблице 3.5, показывают, что внедрение в практику предприятия новых видов услуг, таких как консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий и перепроектирование старых систем газоснабжения по передовым технологиям с последующим выполнением работ, даст следующий результат:

– увеличение выручки от реализации продукции (работ, услуг) на 8019 тысяч руб. или на 9,97 %;

– прирост прибыли от продаж на 1078 тыс. руб. или на 54,67 %.

Графическое представление результатов разработанного мероприятия дано на рисунке 3.2.

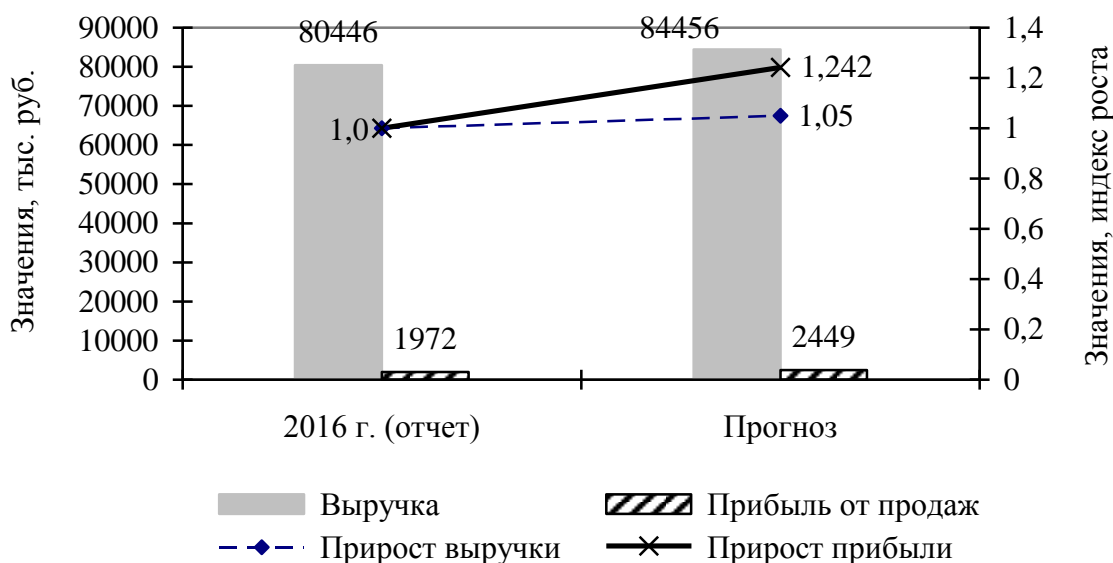


Рисунок 3.2 – Прогноз финансовых результатов от внедрения новых видов услуг (консультационных услуг по газосбережению и перепроектированию старых систем газоснабжения) в ООО «Златоустгазстрой»

Помимо увеличения выручки от реализации важнейшим резервом повышения эффективности деятельности предприятия является снижение себестоимости продукции (работ, услуг).

3.1.3 Мероприятия по снижению затрат

Результаты анализа, проведенного в разделе два работы, показали что резервы снижения себестоимости на предприятии кроются в снижении материальных затрат.

Поскольку современный рынок постоянно развивается, на нем постоянно появляются новые участники. Поэтому по прошествии некоторого периода времени, например, квартала, нельзя быть уверенным, что условия сотрудничества с поставщиками материальных ценностей обеспечивают предприятию максимальный уровень качества работ (услуг) при минимально возможных затратах. От того, насколько правильно сделан выбор поставщиков

товарно-материальных ценностей зависит качество реализуемого товара (услуг), себестоимость и в конечном итоге прибыльность предприятия, т.к. на размер прибыли непосредственное влияние оказывает не только уровень доходов, но и размер расходов. Практический опыт предприятий показывает, что регулярный пересмотр состава поставщиков во многих случаях позволяет снизить соответствующую расходную часть до 20 % [38].

Для снижения стоимости материальных ресурсов и себестоимости выполненных работ (оказанных услуг) рекомендовано проведение мониторинга цен поставщиков материальных ценностей. Для целей мониторинга поставщиков рекомендовано использовать подсистему «Управление закупками» корпоративной информационной системы «1С: Предприятие», используемой в ООО «Златоустгазстрой», предназначенную для планирования закупок и формирования заказов поставщикам в соответствии с принятой стратегией пополнения складских запасов и работы с заказами покупателей (заказчиков). Данная конфигурация содержит разнообразные средства для контроля за издержками и поиска путей их сокращения. Одним из таких средств является специальный инструмент «Помощник планирования». С помощью этого инструмента можно подобрать наиболее подходящих поставщиков тех или иных материальных ресурсов по заранее выбранным параметрам. Конфигурация может сама сформировать пакет заказов на поставку материальных ценностей, который в дальнейшем может быть одобрен пользователем или изменен [32].

Конфигурация позволяет регистрировать и сравнивать цены поставщиков, выбирать поставщика, оптимального по цене, минимизируя суммарные затраты на пополнение запасов материальных ценностей. Для сравнительного анализа цен различных поставщиков предназначен отчет «Анализ цен». На основании данного отчета работниками отдела снабжения предприятия проводится анализ цен поставщиков.

Информация о поставщиках основного вида комплектующих представлена в таблице 3.2. Данные о ценах на ТМЦ поставщиков формируют работники отдела

снабжения ООО «Златоустгазстрой» на основе уже заключенных договоров поставок и путем маркетинговых исследований рынка.

Таблица 3.2 – Анализ цен поставщиков основных комплектующих изделий при производстве работ в ООО «ГАЗСТРОЙ»

В рублях

Вид ТМЦ	Оптовая цена поставщиков без НДС:				
	существующих		потенциальных		
	ООО «Технопарк»	ООО «Термотехника»	ООО «Газтехника»	ООО «ГазЭнергоСервис»	ООО «ТРЭМ»
Конвектор газовый	24 920	23 607	23 700	25 000	22 890

На основании полученных данных из отчета «Анализ цен», представленного в таблице 3.2, ответственные работники отдела снабжения должны:

- отсортировать поставщиков по возрастающей (убывающей) цене поставки;
- сравнить цены альтернативных поставщиков с закупочными ценами идущих поставок и определить рейтинг (балл) используемых поставщиков в отсортированном по цене списке;
- рассчитать величину упущенной выгоды от закупки материальных ценностей по текущим ценам по сравнению с минимальными ценами альтернативных поставщиков.

Регулярность аналогичных исследований по каждому виду закупки целесообразно устанавливать 1 раз в квартал.

При анализе поставщиков оцениваются их следующие параметры:

- стоимость и качество поставляемых материальных ценностей;
- возможность отсрочки платежа и скидки за объем поставок;
- условия доставки продукции;
- срок выполнения заказа поставщиком.

С целью выбора наиболее эффективного поставщика материальных ресурсов с точки зрения сокращения затрат при соответствующем качестве ресурсов целесообразно оценивать поставщиков по ряду критериев с установлением соответствующего балла оценки поставщика.

Баллы рекомендуется начислять следующим образом:

- от 0 до 3 баллов – поставщик не удовлетворяет запрошенным требованиям;
- от 4 до 6 баллов – поставщик лишь частично удовлетворяет запрошенным требованиям;
- от 7 до 10 баллов – поставщик полностью не удовлетворяет запрошенным требованиям.

Баллы (рейтинги) рассчитываются для разных поставщиков, сравниваются и выбирается оптимальный поставщик, имеющий максимальный рейтинг. Рейтинг устанавливается на основе экспертного мнения членов рабочей группы, в которую целесообразно включить: главного инженера, начальника отдела снабжения и заместителя директора по финансам.

Рейтинг (балл) рассчитывается как среднеарифметическое баллов трех экспертов. Например, по параметру «Стоимость» присвоены следующие баллы: главным инженером – 7 баллов, начальником отдела снабжения главным инженером – 5 баллов, заместителем директора по финансам – 6 баллов. Тогда средний рейтинг (балл) по параметру (критерию) «Стоимость» составит 6 баллов $((7 + 5 + 6) / 3)$.

При смене поставщиков важнейших видов материальных ресурсов остро встает вопрос о его качестве, надежности, т.к. снижение качества равносильно потере репутации и клиентов. Для оценки качества ТМЦ предусмотрены три показателя в рейтинге, и эксперты обладают высокой компетенцией в этом вопросе.

В таблице 3.3 оценим выгодность поставщиков в соответствии с рекомендуемой балльной шкалой оценок и выберем наиболее эффективного поставщика ТМЦ.

Чем больше баллов набрала компания–поставщик, тем большему количеству требований она соответствует и тем выше уровень качества ее продукции. По результатам балльной оценки, выполненной в таблице 3.3, видно, что максимальное количество баллов получено ООО «Газтехника» (66 баллов) и ООО

«Термотехника» (57 баллов). Следовательно для принятия окончательного решения будем рассматривать этих двух поставщиков.

Таблица 3.3 – Оценка рейтинга поставщиков в рамках мониторинга цен поставщиков в ООО «Златоустгазстрой»

В баллах

Сравниваемые параметры		Поставщики:				
		ООО «Технопарк»	ООО «Термотехника»	ООО «Газтехника»	ООО «ГазЭнерго Сервис»	ООО «ТРЭМ»
Стоимость	Стоимость продукции	6	7	7	6	7
	Отсрочка платежа	7	8	9	5	5
	Скидки за объем поставки	5	8	8	3	4
Условия поставки	Доставка продукции	7	8	9	2	2
	Минимальный объем поставок	3	3	6	3	5
Качество	Наличие системы менеджмента качества	9	8	9	7	5
	Наличие сертификации продукции	10	10	10	10	10
	Срок выполнения заказа	4	5	8	5	6
Итоговая оценка поставщика		51	57	66	41	44
Вывод		Наиболее эффективными поставщиками являются «Термотехника» (существующий поставщик) и «Газтехника» (потенциальный поставщик), получившие наибольшие баллы (рейтинг). Эти поставщики участвуют в дальнейших сравнениях с целью принятия оптимального управленческого решения по выбору поставщика				

Далее необходимо рассчитать стоимость ТМЦ и затрат на их приобретение у двух предприятий-поставщиков, получивших наивысший балл оценки по следующим данным отдела снабжения предприятия:

1. Планируемый интервал поставок в соответствии с принятой стратегией пополнения складских запасов и работы с заказами покупателей (заказчиков) –

1 мес. Тогда количество партий поставки ТМЦ составит 12 раз в течение года.

2. Количество единиц ТМЦ (конвекторов газовых) в одной поставке – 15 штук.

3. Стоимость комплектующих изделий от поставщиков составит (по отчету «Анализ цен»: ООО «Термотехника» (г. Екатеринбург) – 23 607 руб./шт.; ООО «Газтехника» (г. Челябинск) – 23 700 руб./шт.).

4. Минимальная скидка за партию поставок, предусмотренная поставщиком составляет: ООО «Термотехника» – 3 %; ООО «Газтехника» – 5 %.

5. Удельный вес транспортных расходов в стоимости комплектующих изделий по данным поставщиков и работников отдела снабжения «Златоустгазстрой» составляет: ООО «Термотехника» – 14 %; ООО «Газтехника» – 9 %.

Экономическая оценка эффективности мониторинга поставщиков основного вида комплектующих изделий проводится в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Экономический результат от проведения мониторинга поставщиков материальных ценностей в ООО «Златоустгазстрой»

В тысячах рублей

Показатели	ООО	
	«Термотехника», г. Екатеринбург (существующий)	«Газтехника», г. Челябинск (потенциальный)
1 Количество партий поставок комплектующих изделий в течение года, раз	12	
2 Количество единиц ТМЦ в одной поставке, шт.	15	
3 Стоимость комплектующих изделий, руб./шт.	23 607	23 700
4 Стоимость ТМЦ, приобретенных в течение года (с.1 × с.2 × с.3 / 1000)	4249	4266
5 Минимальная скидка за одну партию поставки, предусмотренная в контрактах поставщиков, %	3	5
6 Возможная минимальная скидка за годовой объем поставок ТМЦ (с.4 × с.5 / 100)	127	213
7 Удельный вес транспортных расходов в стоимости комплектующих изделий (по данным договоров), %	14	9
8 Сумма транспортных расходов за годовой объем поставок (с.4 × с.7 / 100)	595	384
9 Годовые затраты на приобретение комплектующих изделий от поставщиков (с.4 – с.6 + с.8)	4717	4437
10 Разница в пользу ООО «Газтехника», г. Челябинск		– 280
11 Материальные оборотные средства в 2016 г.		5645
12 Экономия оборотных средств (прогноз), % (с.10 / с.11 × 100)		–4,96
13 Себестоимость продаж в 2016 г.		78 473
14 Экономия себестоимости (прогноз), % (с.10 / с.13 × 100)		– 0,36

В соответствии с расчетами, выполненными в таблице 3.4, проведение мониторинга поставщиков основных видов материальных ценностей и на этой основе принятие обоснованных управленческих решений относительно их выбора на основе разработанных критериев (рейтингов) может принести предприятию следующий результат:

- высвобождение объемов оборотного капитала на 280 тыс. руб. или на 4,96 процента от объема материальных оборотных средств в 2016 г.;
- экономию себестоимости на 0,36 %.

Прогнозируемые изменения статей отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса представлены на рисунке 3.3.

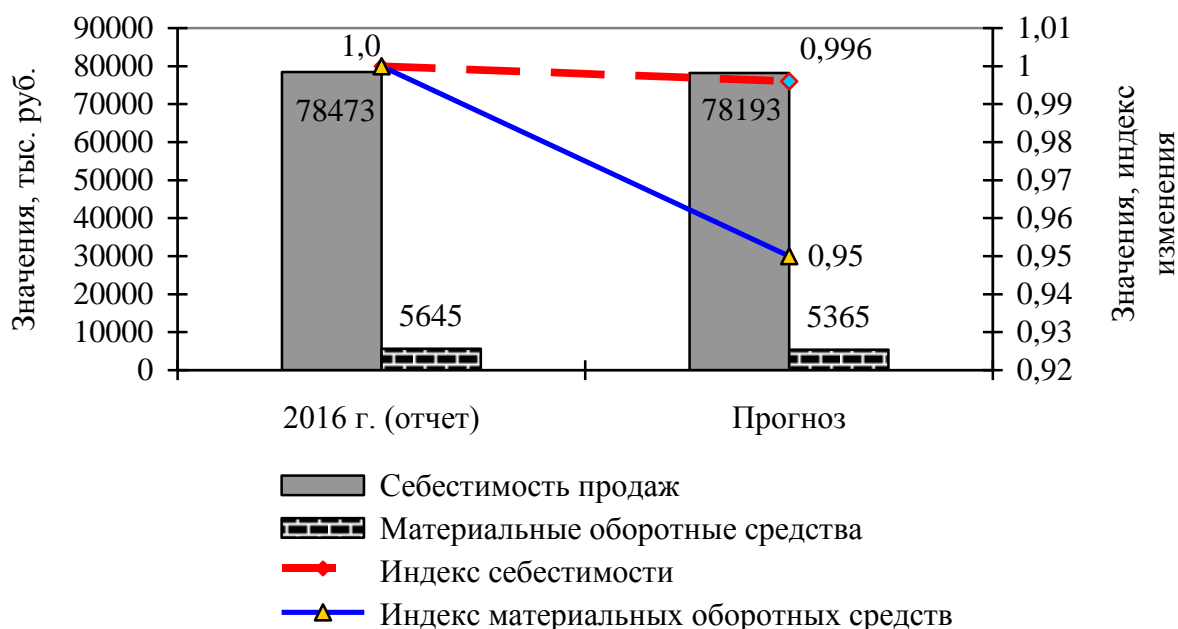


Рисунок 3.3 – Экономический результат от проведения мониторинга поставщиков материальных ценностей в ООО «Златоустгазстрой»

Мониторинг поставщиков целесообразно проводить ежеквартально. Обязанности проведения мониторинга цен поставщиков закрепить в должностных инструкциях ответственных лиц (работников отдела снабжения предприятия).

3.1.4 Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью

Повышение эффективности бизнеса сопровождается необходимостью решения самых различных задач. Одной из важнейших проблем – управление долгами или дебиторской задолженностью.

Результаты проведенного анализа показали, что предприятие испытывает серьезные проблемы в финансировании своей текущей деятельности, покрывая финансовые потребности за счет наращивания кредиторской задолженности. Это приводит к кризисному финансовому состоянию предприятия, потере платежеспособности. При этом значительная часть денежных средств, а именно порядка 30 % в структуре оборотных активов в 2016 г., была отвлечена в дебиторскую задолженность, в то время как выручка стремительно падала (для сравнения в 2015 г. удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах составлял лишь около 7 %).

В период дефицита денежных средств предприятие должно обращать особое внимание на управление дебиторской задолженностью. Избежать дефицита денежных средств, вызванного стремительным ростом дебиторской задолженности, можно, внедрив систему ее лимитирования. Иными словами, для предотвращения ситуации непогашения клиентом своей задолженности перед предприятием за отгруженную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги) целесообразно использовать лимиты сумм задолженностей, сверх которых решение о продолжении отгрузки рассматривается руководителем сбытового подразделения либо менеджером по продажам.

Расчет кредитного лимита покупателя выполним по формуле (3.1) [].

$$ДЗ_{л} = В \times Т / n, \quad (3.1)$$

где $ДЗ_{л}$ – дебиторская задолженность на конец период (лимит), руб.;
 $В$ – выручка за рассматриваемый период, руб.;
 $Т$ – период отсрочки платежа, дни;
 n – количество дней в периоде, дни.

Период отсрочки платежа (Т) определим из предполагаемых условий договоров с покупателями (заказчиками). При этом учтем, что предприятие привлекает кредиты на финансирование продаж с отсрочкой платежа и существуют риски возникновения просроченных долгов со стороны клиентов.

Расчет предельной отсрочки платежа покупателей с учетом риска неоплаты (T1r) выполним по формуле (3.2).

$$T1r = \frac{P - F}{V \times R}, \quad (3.2)$$

где P – чистая прибыль от реализации продукции, проданной на условиях отсрочки платежа, руб.;

F – убыток компании от просроченной дебиторской задолженности, руб.;

V – стоимость продукции, отгруженной на условия отсрочки платежа (дебиторская задолженность), руб.;

R – стоимость привлеченных средств или капитала, % в день.

Рассчитаем лимит дебиторской задолженности на предстоящий период (год), исходя из следующих условий:

- планируемая выручка от продаж – 84 456 тыс. руб. (по таблице 3.1);
- стоимость продукции, отгруженной на условия отсрочки платежа составит – 25 337 тыс. руб. (в соответствии с предварительным планом продаж и сложившейся практикой (примерно 30 % от выручки));
- чистая прибыль от реализации продукции, проданной на условиях отсрочки платежа – 658 тыс. руб. (определяется исходя из заданной руководством (собственниками) рентабельности продаж на предстоящий период (2,5 %) в соответствии с предварительным планом продаж, бюджетом доходом и расходов);
- убыток от просроченной дебиторской задолженности в предстоящем периоде – 155 тыс. руб. (определяется как доля убытка от просроченной задолженности в выручке отчетного года);
- стоимость привлечения средств 0,038 % в день (14 % / 365, где 14 % средневзвешенная ставка по краткосрочному кредиту по условиям кредитных договоров предприятия за отчетный год);

– предельная отсрочка платежа покупателей (заказчиков) с учетом риска неоплаты по формуле (3.2) составит.

$$T1r = (658 - 155) / (25\,337 \times 0,038\%) = 503 / 9,628 = 52 \text{ дня.}$$

Результаты лимитирования дебиторской задолженности на предстоящий период представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Результаты лимитирования дебиторской задолженности в ООО «Златоустгазстрой» на предстоящий период

В тысячах рублей

Показатели	Значения
1 Остаток дебиторской задолженности по балансу на 31.12.2016	14 206
2 Планируемая выручка от продаж	84 456
3 Предельная отсрочка платежа с учетом риска неоплаты (расчет), дни	52
4 Лимит (максимально допустимая величина) дебиторской задолженности на предстоящий период (стр.2 × стр.3 / 365)	12 032
5 Высвобождение оборотных средств из излишних объемов дебиторской задолженности (с.4 – с.1)	– 2174
6 То же в % к дебиторской задолженности в 2016 г. (с.7 / с.1 × 100)	– 15,30

Результаты лимитирования представлены на рисунке 3.4.

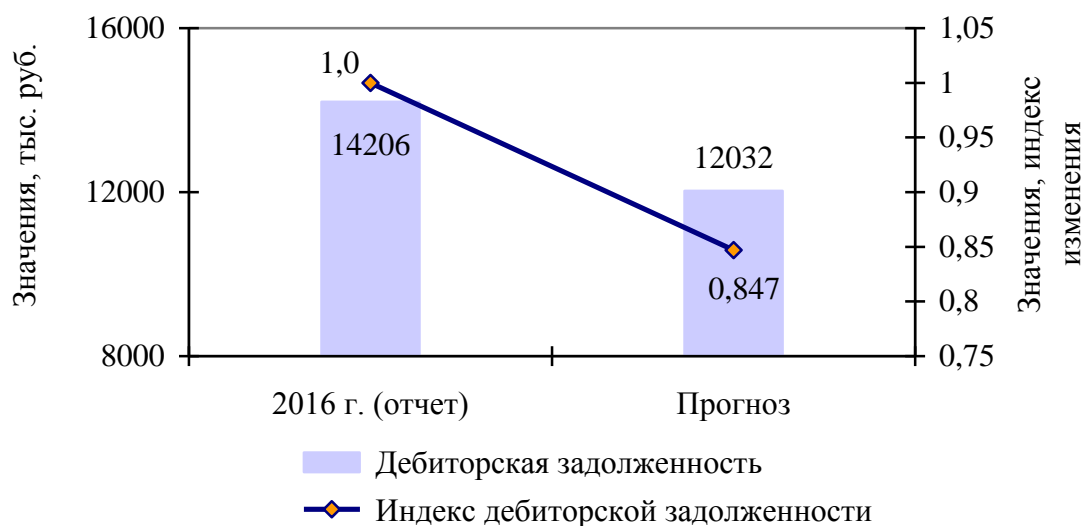


Рисунок 3.4 – Результаты лимитирования дебиторской задолженности в ООО «Златоустгазстрой»

Расчеты, выполненные в таблице 3.5, показали, что за счет внедрения лимитирования дебиторской задолженности прогнозируется высвобождение оборотных средств в сумме 2174 тыс. руб., что составляет порядка 15 % от

общего объема дебиторской задолженности в 2016 г.

Далее предстоит постоянно (с периодичностью не реже 1 раза в квартал) контролировать установленный лимит и не допускать его превышения. При формировании годового бюджета предприятия лимит дебиторской задолженности, как правило, должен пересматриваться.

С целью эффективного управления дебиторской задолженностью также рекомендуется разработать и внедрить ключевые показатели эффективности (KPI), т.е. набор показателей, отражающих эффективность деятельности предприятия, его подразделений, а также отдельных сотрудников в работе с дебиторской задолженностью. Предлагаемая система ключевых показателей эффективности представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Система ключевых показателей эффективности (KPI) управления дебиторской задолженностью в ООО «Златоустгазстрой» (рекомендуемая к внедрению)

Показатели	Алгоритм расчета показателей	Экономический смысл показателя и назначение для целей управления
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{об\ дз}$)	$K_{об\ дз} = \text{Выручка от продаж} / \text{Средний размер дебиторской задолженности}$	Характеризует эффективность взаимодействия предприятия с контрагентами, давая представление об изменении дебиторской задолженности в положительную или отрицательную сторону Основная функция управления дебиторской задолженности сводится к увеличению коэффициента оборачиваемости
Период оборота дебиторской задолженности в днях ($P_{об\ дз}$)	$P_{об\ дз} = 360 / K_{об\ дз}$	
Процент просроченной задолженности в общем ее объеме ($P_{пдз}$)	$DZ_{просроч} = \text{Просроченная задолженность} / \text{Общий размер дебиторской задолженности} \times 100\%$	Характеризует качество дебиторской задолженности и эффективность управления инкассацией денежных средств Ориентирует коммерческую службу на норматив просроченной дебиторской задолженности ($\%P_{дз}$), на оплату точно по отсрочке
Процент должников-«просрочников» ($P_{дп}$)	$P_{дп} = \text{Количество должников-«просрочников»} / \text{Общее количество дебиторов} \times 100\%$	
Соотношение размера дохода и просроченной задолженности на менеджера по продажам ($C_{д/дз}$)	$C_{д/дз} = \text{Доход на менеджера по продажам} / \text{Просроченная задолженность менеджера по продажам}$	Позволяет оценить эффективность управления счетами дебиторов в разрезе каждого менеджера

Система ключевых показателей дает руководителю важную информацию для оценки именно процесса управления дебиторской задолженностью в отличие от различных систем отчетности, содержащих массивы информации. КРІ управления долгами может быть эффективно интегрирована в систему управления предприятием как инструмент автоматического расчета данных показателей и выведения их в онлайн-режиме руководству. Ключевые показатели могут быть рассчитаны за любой период времени (не реже чем 1 раз в квартал) и представлены руководству с объяснениями причин и виновников негативных отклонений. Кроме того, целесообразно утвердить данные показатели и систему их мониторинга во внутреннем документе предприятия (например, в Положении об отделе сбыта, Положении о внутреннем контроле и т.п.).

3.2 Оценка экономического эффекта от внедрения разработанных рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия

Для оценки влияния разработанных мероприятий на эффективность деятельности составим прогнозные формы финансовой отчетности, а именно отчет о финансовых результатах (таблица 3.7) и бухгалтерский баланс (таблица 3.8).

Таблица 3.7 – Прогноз отчета о финансовых результатах ООО «Златоустгазстрой»

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы		Изменения	Темп изменения, %	Пояснения
	2016 (отчет)	прогноз			
Выручка	80 446	84 456	4010	4,98	Прогноз увеличения выручки на 4010 тыс. руб. за счет внедрения новых услуг по газосбережению
Себестоимость продаж	78 473	81 726	3253	4,15	Изменение себестоимости прогнозируется на 3253 тыс. руб., в том числе за счет: увеличения объемов услуг на 3533 тыс. руб.; снижения затрат за счет смены поставщиков на 280 тыс. руб.

Показатели	Период, годы		Изменения	Темп изменения, %	Пояснения
	2016 (отчет)	прогноз			
Прибыль от продаж	1972	2730	758	38,44	Разность между выручкой и себестоимостью продаж
Сальдо прочих доходов и расходов	- 436	- 495	- 59	- 13,53	Прогнозное значение рассчитано в соответствии с долей прочих доходов и расходов в выручке отчетного периода, умноженное на выручку прогнозного периода и увеличенное на 1/3 суммы займа к возврату, предоставленного учредителем для обучения сотрудников
Прибыль до налогообложения	1536	2235	699	45,51	Разность прибыли от продаж и сальдо прочих доходов и расходов
Налог на прибыль	307	447	140	45,60	По ставке 20 % от прибыли до налогообложения
Чистая прибыль	1229	1788	559	45,84	Разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль

Прогнозная динамика финансовых результатов представлена на рисунке 3.5.

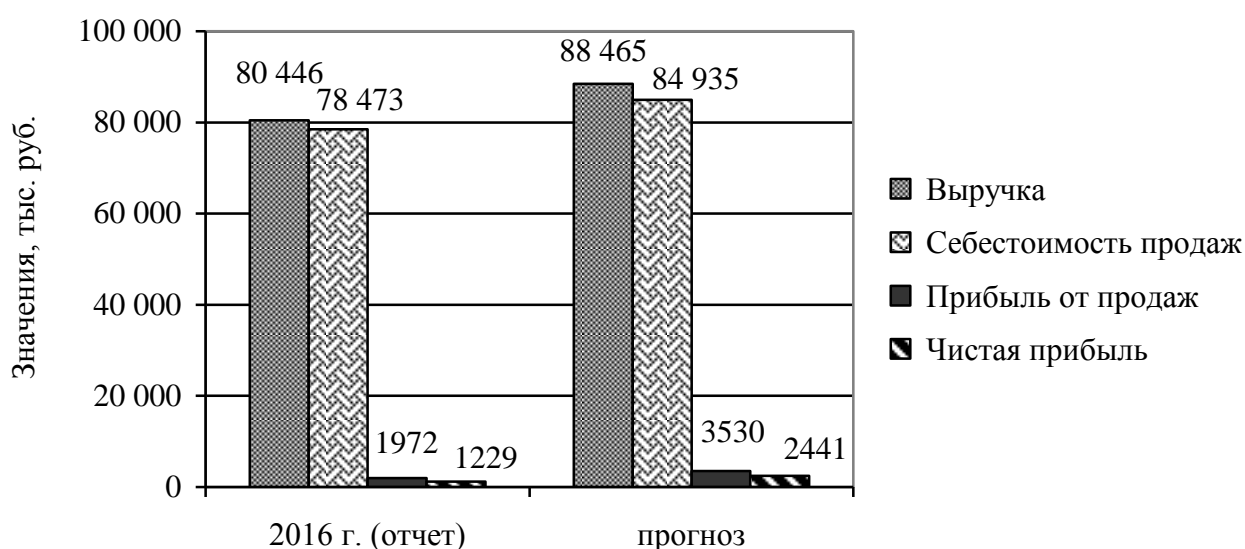


Рисунок 3.5 – Прогноз финансовых результатов ООО «Златоустгазстрой»

В соответствии с показателями, представленными в таблице 3.7 и на рисунке

3.5, в результате разработанных мероприятий по повышению эффективности деятельности ожидаются следующие изменения финансовых результатов деятельности предприятия:

- увеличение выручки от продаж на сумму 4010 тыс. руб. или на 4,98 %;
- себестоимость продаж будет возрастать меньшими темпами прироста, чем выручка, а именно на 4,15 %, за счет чего прогнозируется получение дополнительной прибыли от продаж в сумме 2730 тыс. руб., что на 38,44 % больше, чем в отчетном 2016 г.;
- в результате всех изменений доходов и расходов прогнозируется получение чистой прибыли в сумме 1788 тыс. руб., которую по согласованию с собственниками планируется не распределять, а в полном объеме направить на пополнение собственного капитала (нераспределенная прибыль).

Таблица 3.8 – Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Златоустгазстрой»

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы		Изменения	Темп изменения, %	Удельный вес по годам, %		Пояснения
	2016 (отчет)	прогноз			2016 (отчет)	прогноз	
Внеоборотные активы	23 979	20 934	–3045	–12,70	50,26	47,67	Снижение стоимости ОС за счет амортизации (по средней норме 12,7 % в год)
Оборотные активы, всего, в том числе:	23 733	22 985	–748	–3,15	49,74	52,33	
– запасы	5645	5639	–6	–0,11	11,83	12,84	Запасы в прогнозном периоде рассчитаны в соответствии с их долей в выручке отчетного года, с учетом снижения их стоимости на 280 тыс. руб. в результате смены поставщиков
– дебиторская задолженность	14 206	12 032	–2174	–15,30	29,77	27,40	Снижение дебиторской задолженности на 2174 тыс. руб. за счет установления ее лимита
– денежные средства и денежные эквиваленты	3882	5314	1432	36,89	8,14	12,10	Для обеспечения требования абсолютной ликвидности устанавливаются на уровне 15-20% от краткосрочных обязательств
Баланс	47 712	43 919	–3792	–7,95	100	100	

Окончание таблицы 3.8

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы		Изменения	Темп изменения, %	Удельный вес по годам, %		Пояснения
	2016 (отчет)	прогноз			2016 (отчет)	прогноз	
Капитал и резервы	10 287	12 075	1788	17,38	21,56	27,49	Пополнение нераспределенной прибыли на сумму 1788 тыс. руб.
V Краткосрочные обязательства, всего, в том числе:	37 425	31 844	-5581	-14,91	78,44	72,51	
– заемные средства	10 813	7412	-3401	-31,45	22,66	16,88	Сокращение заемных средств в соответствии с графиками погашения
– кредиторская задолженность	26 612	24 432	-2180	-8,19	55,78	55,63	Сокращение кредиторской задолженности на сумму высвобожденных оборотных средств
Баланс	47 712	43 919	-3792	-7,95	100	100	

В соответствии с показателями, представленными в таблице 3.8, в результате применения разработанных мероприятий прогнозируется снижение стоимости имущества на 3792 тыс. руб. или порядка 8 % в результате сокращения объемов практически по всем разделам бухгалтерского баланса. Исключение составляет «Капитал и резервы», который увеличивается на 1788 тыс. руб. или на 17,38 %. В структуре пассивов происходят положительные изменения, связанные с увеличением удельного веса собственного капитала и сокращением краткосрочных обязательств, т.е. можно говорить о положительных изменениях, происходящих в источниках финансирования.

Прогнозный анализ коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия представлен в таблицах 3.9 и 3.10.

На основании проведенного анализа (таблица 3.9) можно сделать выводы об улучшении финансового состояния предприятия в прогнозном году. По коэффициенту автономии видно, что величина собственного капитала в объеме источников имущества возрастает и прогнозируется на уровне 27,5 %. По коэффициенту финансового левериджа видно, что он снижается и это является

положительным моментом, однако соотношение заемного и собственного капитала пока не удовлетворяет рекомендуемому значению – в прогнозе на каждый рубль собственного капитала будет привлечено 2,637 руб. заемного при нормативе менее 1 рубля. По коэффициентам маневренности собственного капитала и обеспеченности собственными оборотными средствами видно, что предприятие по–прежнему будет испытывать дефицит собственных оборотных средств, однако платежный недостаток заметно снижается, что является положительным фактом.

Таблица 3.9 – Прогнозный анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Златоустгазстрой»

Показатели	Рекомендуемые значения	Период, годы		Изменения
		2016 (отчет)	прогноз	
Коэффициент автономии	более или равно 0,5	0,216	0,275	0,059
Коэффициент финансового левериджа	менее 1,0	3,638	2,637	–1,001
Коэффициент маневренности собственного капитала	более 0,1	–1,331	–0,734	0,597
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	более 0,1	–0,577	–0,385	0,192
Вывод	Повышение финансовой устойчивости предприятия в прогнозном периоде			

В целом анализ относительных показателей свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия, об определенном улучшении структуры источников капитала. В то же время все коэффициенты финансовой устойчивости еще не удовлетворяют рекомендуемыми значениями и добиться их значительного роста в краткосрочном периоде – задача трудно выполнимая.

Прогнозные значения коэффициентов ликвидности, рассчитанные в таблице 3.10, не позволяют говорить о достаточном уровне платежеспособности предприятия, хотя определенные улучшения несомненно прослеживаются. Значение коэффициента абсолютной ликвидности практически соответствует минимально рекомендуемому уровню показателя. Это говорит о том, что в прогнозном периоде ежедневно будет погашаться около 17 % краткосрочных

обязательств. Коэффициент текущей ликвидности увеличивается на 0,088 и прогнозируется в 0,722, что однако недостаточно для обеспечения возможности предприятия по погашению всех краткосрочных обязательств за счет оборотных средств, но рост коэффициента текущей ликвидности чрезвычайно важен. Повышение коэффициента быстрой ликвидности является следствием оптимизации объемов дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 3.10 – Прогнозный анализ платежеспособности ООО «Златоустгазстрой»

Показатели	Рекомендуемые значения	Период, годы		Изменения
		2016 (отчет)	прогноз	
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и более min 1,0	0,634	0,722	0,088
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 – 1,0	0,483	0,545	0,062
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,4	0,104	0,167	0,063
Вывод	Повышение платежеспособности предприятия в прогнозном периоде			

Прогнозные финансовые показатели представлены на рисунке 3.6.

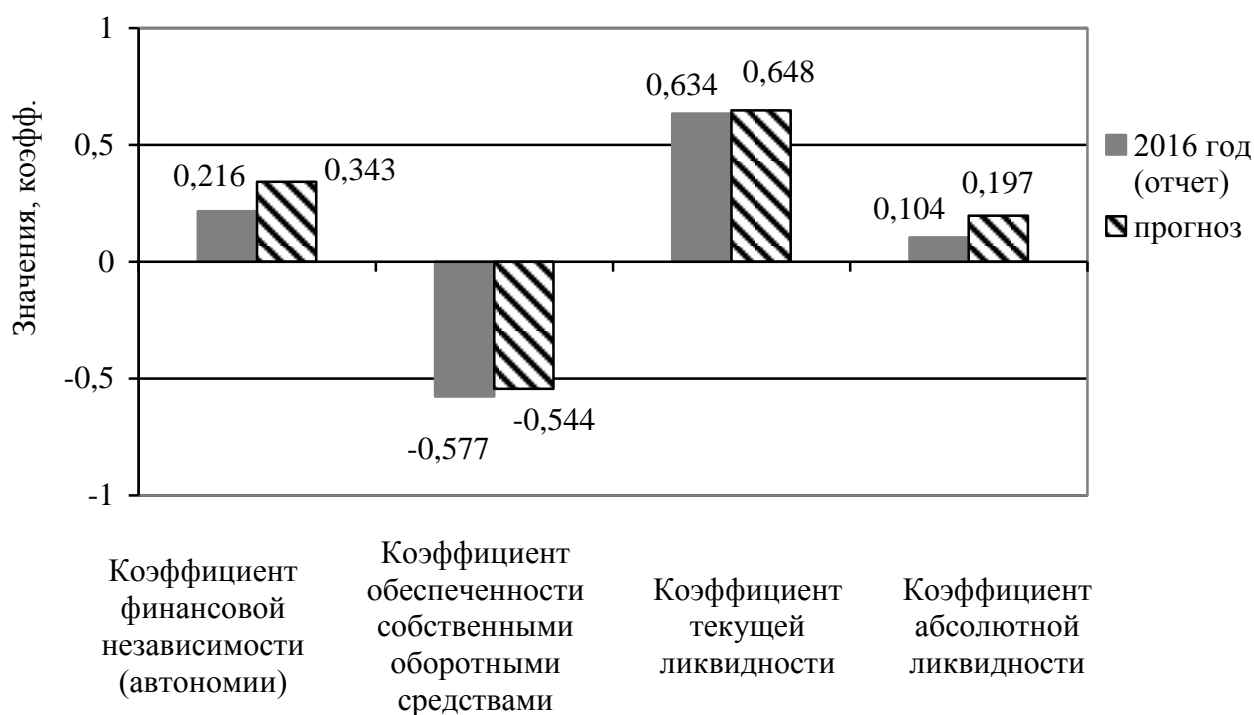


Рисунок 3.6 – Прогноз коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Златоустгазстрой»

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в прогнозном периоде не произойдет существенного улучшения платежеспособности предприятия. Однако в целом платежные возможности несколько повышаются, что необходимо оценить однозначно положительно.

Прогнозную оценку оборачиваемости оборотных средств и продолжительности операционного циклов проведем в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Прогнозная оценка оборачиваемости оборотных средств
ООО «Златоустгазстрой»

Показатели	Период, годы		Изменения
	2016 (отчет)	прогноз	
1 Продолжительность оборота оборотных средств	106	98	-8
2 Продолжительность оборота запасов	25	24	-1
3 Продолжительность оборота дебиторской задолженности	64	52	-12
4 Продолжительность оборота кредиторской задолженности	119	104	-15
5 Продолжительность операционного цикла (с.2 + с.3)	89	76	-13
6 Продолжительность финансового цикла (с.5 – с.4)	-30	-28	2
Вывод	Ускорение оборачиваемости оборотных активов в прогнозном периоде, снижение финансового риска		

Показатели, представленные в таблице 3.11, показывают возможность предприятия по ускорению оборачиваемости своих оборотных средств в прогнозном периоде, так, продолжительность одного оборота сокращается на 8 дней и прогнозируется в 98 дней. Наиболее значительное ускорение ожидается по дебиторской (на 12 дней) и кредиторской (на 15 дней) задолженностей. Именно ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и приведет к сокращению длительности операционного цикла предприятия (на 13 дней), который составит 76 дней. Финансовый цикл прогнозируется отрицательным, что позволяет говорить о том, что предприятие не будет испытывать потребность в дополнительных источниках финансирования. Это позволяет сделать вывод о снижении финансового риска предприятия в прогнозном периоде.

На основании прогнозных форм финансовой отчетности в таблице 3.12 рассчитаем основные показатели рентабельности деятельности предприятия.

Таблица 3.12 – Прогноз рентабельности ООО «Златоустгазстрой»

Показатель	Период, годы		Изменения
	2016 (отчет)	прогноз	
Рентабельность продаж	2,45	3,23	0,78
Рентабельность основной деятельности (окупаемость затрат)	2,48	3,34	0,86
Рентабельность активов	2,58	4,07	1,49
Рентабельность основных средств	5,13	8,54	3,41
Рентабельность оборотных активов	5,18	7,78	2,60
Рентабельность собственного капитала	11,95	14,81	2,86
Рентабельность заемного капитала	3,28	5,61	2,33
Вывод	Повышение рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в прогнозном периоде		

Прогнозная динамика основных показателей рентабельности представлена на рисунке 3.7.

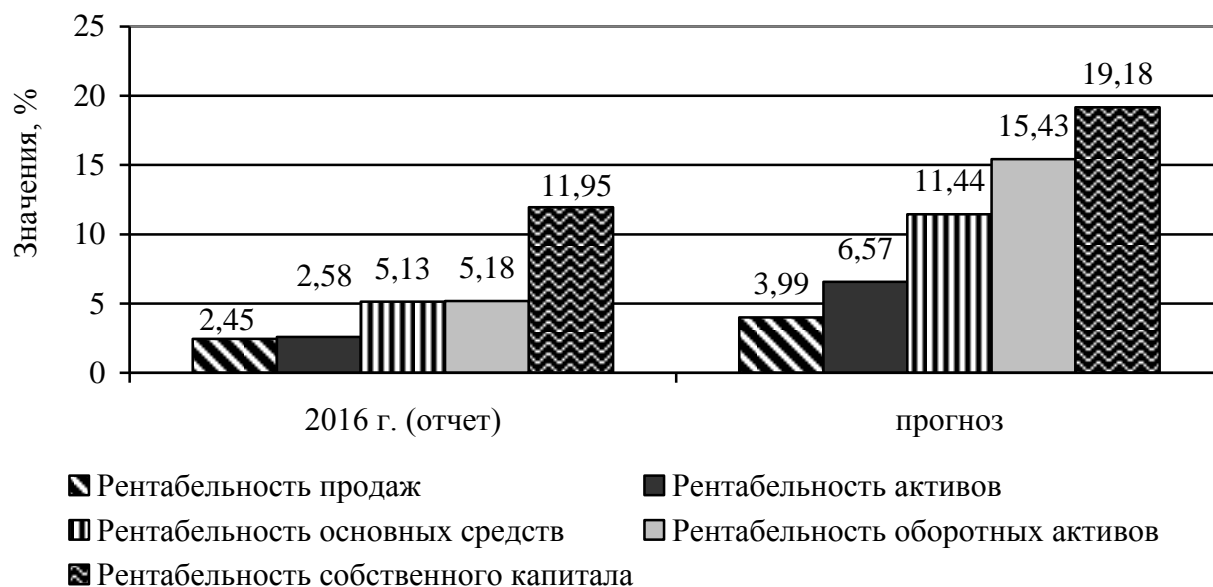


Рисунок 3.7 – Прогноз рентабельности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустгазстрой»

В предстоящем периоде прогнозируется повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что подтверждено повышением

рентабельности производства и реализации, активов и источников средств. Процент прибыли от продаж, получаемый с каждого рубля выручки от реализации, прогнозируется на уровне 3,23 %; на каждый рубль, вложенный в активы и собственный капитал, прогнозируется получение чистой прибыли на уровне 7,78 % и 14,81 % соответственно, что заметно выше показателей в 2016 г.

Прогнозная оценка эффективности использования ресурсов проводится в таблице 3.13. По результатам оценки можно сделать вполне оптимистические выводы относительно эффективности деятельности предприятия в прогнозном периоде после внедрения всех мероприятий, разработанных в разделе 3.2 работы.

Таблица 3.13 – Прогнозная оценка эффективности использования ресурсов ООО «Златоустгазстрой»

Показатели	Период, годы		Изменения
	2016 (отчет)	прогноз	
Фондоотдача, руб./руб.	3,35	4,03	0,68
Фондоемкость, руб./руб.	0,30	0,25	-0,05
Фондорентабельность, %	5,13	8,54	3,41
Оборачиваемость оборотных средств, обороты	3,39	3,67	0,28
Продолжительность одного оборота оборотных средств, дни	106	98	-8
Коэффициент закрепления оборотных средств, руб./руб.	0,30	0,27	-0,03
Рентабельность оборотных активов, %	5,18	7,78	2,60
Производительность труда, тыс. руб./чел.	865	908	43
Коэффициенты экстенсивного использования:			
– основных средств	2,309	0,832	-1,477
– оборотных средств	2,488	0,923	-1,565
– персонала	1,659	0,904	-0,755
Коэффициенты интенсивного использования:			
– основных средств	- 1,309	0,168	1,477
– оборотных средств	- 1,488	0,077	1,565
– персонала	- 0,659	0,096	0,755

В соответствии с данными, представленными в таблице 3.13, фондоотдача основных средств повышается по сравнению с 2016 г. на 0,68 руб. и прогнозируется в 4,03 руб./руб., что означает повышение эффективности вложения средств, затраченных на основные производственные фонды; удельный вес чистой прибыли, полученного с каждого рубля стоимости основных средств,

также возрастает и прогнозируется на уровне 8,54 %. В прогнозном периоде можно говорить о повышении деловой активности предприятия, которая проявляется в ускорении оборачиваемости его оборотных средств (на 2,28 оборотов в год), что равносильно сокращению продолжительности одного их оборота. Персонал предприятия также будет использоваться более эффективно, о чем свидетельствует увеличение производительности труда.

Повышение эффективности использования ресурсов предприятия в предстоящем периоде будет способствовать росту интенсификации производства, о чем свидетельствует повышение коэффициентов интенсивного использования основных средств, оборотных средств и персонала и соответственно снижение коэффициентов экстенсивного их использования.

Система интегральных показателей эффективности деятельности предприятия рассчитана в таблице 3.14.

Таблица 3.15 – Прогноз интегральных показателей эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой»

Показатели	Период, годы		Темп изменения, %
	2016 (отчет)	прогноз	
Интегральный показатель эффективности производственной деятельности	1,123	1,826	0,703
Интегральный показатель эффективности финансовой деятельности	0,017	0,039	0,022
Интегральный показатель эффективности трудовой деятельности	3,360	3,612	0,252
Интегральный показатель эффективности хозяйствования	0,400	0,636	0,236

Из данных таблицы 3,15 видно, что в предстоящем периоде прогнозируется повышение интегрального показателя эффективности хозяйствования на 59,0 %, что связано, с повышением эффективности всех видов хозяйственной деятельности предприятия – производственной, финансовой и трудовой.

Динамику интегрального показателя за ряд периодов с прогнозом иллюстрирует рисунок 3.8.

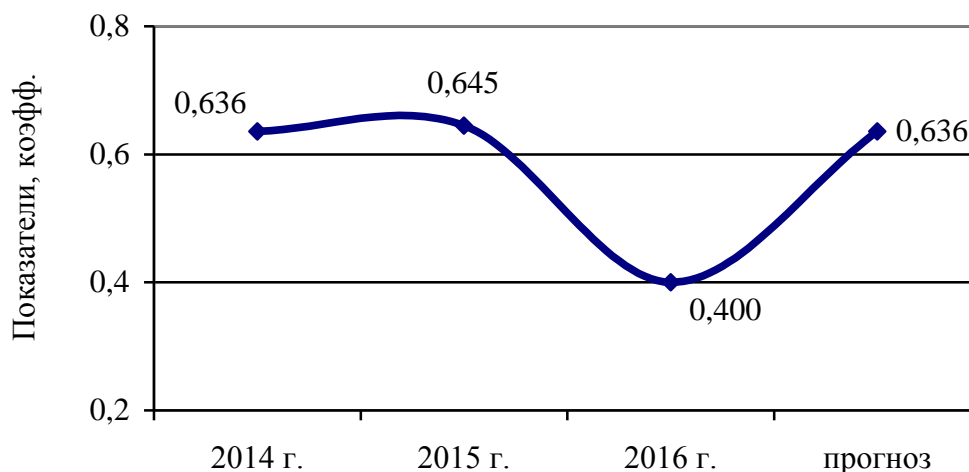


Рисунок 3.8 – Прогноз интегрального показателя эффективности хозяйствования ООО «Златоустгазстрой»

Таким образом, разработанные мероприятия позволят повысить эффективность деятельности и могут быть предложены для рассмотрения руководству предприятия.

Выводы по разделу три

В данном разделе работы на основе выявленных проблем в функционировании деятельности ООО «Златоустгазстрой», связанных со снижением прибыли и рентабельности, ухудшением финансового состояния, снижением уровня использования ресурсов, разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия.

Данный комплекс мер включает в себя управленческие решения в области повышения выручки от реализации продукции (работ, услуг), снижения уровня себестоимости, управления дебиторской задолженностью. С целью повышения выручки рекомендовано внедрить пользующиеся спросом виды работ (услуг) в области газосбережения. Для снижения материальных затрат рекомендовано ежеквартальное проведение мониторинга цен поставщиков и выбора наиболее выгодных условий поставок материальных ценностей. В целях сокращения арендных платежей рекомендовано ввести в действие незаконченный

строительством гаража под спецтехнику. Для повышения финансовой устойчивости рекомендовано использование таких механизмов финансовой стабилизации как имитирование дебиторской задолженности и контроль ее величины в системе ключевых показателей эффективности управления.

В процессе принятия решений о применении того или иного мероприятия был проведен анализ эффективности этих мер, определен экономический эффект. Как показало данное исследование, весь комплекс мер имеет положительный годовой экономический эффект и применение его в данных условиях рационально и оправдано. Успешное применение внутренних механизмов повышения эффективности деятельности позволит улучшить финансовые результаты деятельности и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала за счет увеличения объема генерирования прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современная экономическая действительность оказывает неблагоприятное влияние на деятельность многих российских предприятий. Основными проблемами для их развития являются неопределенность условий деловой среды, падение платежеспособного спроса, недостаток денежных ресурсов. Многие предприятия концентрируют свои усилия на тактических антикризисных мерах, кардинально меняя стратегические приоритеты. При этом грамотный анализ ситуации и оперативная адаптация предприятия к изменениям на рынке поможет сохранить и усилить свои позиции. Рациональное использование всех возможностей, оценка и грамотное распределение крайне дефицитных ресурсов и возможностей при постоянном мониторинге ситуации позволит предприятиям динамично управлять в условиях кризиса, повышать эффективность своей деятельности. В связи с этим обеспечение и повышение эффективности является одной из главных характеристик результативности управления деятельностью предприятия, которое предопределяет необходимость ее детального изучения и поиска резервов повышения.

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятий. Рассмотрев сущность понятия «эффективность», можно сделать вывод, что теоретические исследования в области поиска единой трактовки продолжаются. В результате исследования выявлено, что эффективность необходимо рассматривать как отношение результата к затратам деятельности предприятия, зависящее от создания оптимальных условий производства качественного продукта, характеризующееся достижением высоких финансовых показателей, соответствующих целям предприятия.

В ходе выполнения работы рассмотрены различные методики анализа, предлагаемые отечественными и зарубежными авторами для оценки эффективности деятельности предприятий. Обзор существующих методик

позволил сделать вывод, что зарубежные модели могут лечь в основу инструментария оценки эффективности деятельности российских предприятий (особенно крупных). Однако многие из них сложны в применении для российских предприятий, т.к. финансовая отчетность российских предприятий часто не содержит необходимых для анализа показателей. Кроме того, требуется высокая квалификация аналитиков и автоматизация процесса анализа, что для малых предприятий представляет определенную трудность. Полученные показатели анализа также не всегда учитывают специфику российского бизнеса. Поэтому отечественная аналитическая практика в основном оперирует совокупностью абсолютных и относительных показателей, среди которых особое место занимают прибыль, рентабельность, показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов, финансовая устойчивость и платежеспособность. В комплексной оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий широкое распространение получила интегральная оценка.

С целью выявления актуальных тенденций был проведен анализ рынка услуг газификации в России и Челябинской области. Результаты анализа позволили сделать вывод о том, что уровень газификации в России растет с каждым годом, чему способствует программа газификации регионов РФ. уровень газификации в Челябинской области выше чем по России (70,4 % по сравнению с 67,2 % по состоянию на 1 января 2017 г.). Несмотря на повышение уровня газификации, остаются нерешенным целый ряд проблем, а именно, существование значительных различий между обеспечением газом потребителей города и села, неравномерная газификация регионов, проблема поддержания технического состояния сетей, низкая платежеспособность заказчиков и другие. Все эти проблемы остаются нерешенными из года в год, оказывая влияние на деятельность ООО «Златоустгазстрой», на примере которого проведен анализ и дана оценка эффективности деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью «Златоустгазстрой» осуществляет деятельность в сфере проектирования и строительства газопроводов на

территории Златоустовского городского округа. Функционирование предприятия за период 2015–2016 гг. характеризовалась достаточно сильным снижением выручки от оказания услуг (более 40 %), что было вызвано влиянием таких факторов, как снижение спроса на услуги по мере газификации территории ЗГО, снижение платежеспособного спроса населения и предприятий, активизация деятельности конкурентов. Предприятие теряло свои рыночные позиции, а эффективность хозяйствования снижалась.

По результатам проведенного анализа сделан вывод о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустгазстрой» за период 2014–2016 гг. Этот вывод опирается на следующих тенденциях в деятельности предприятия:

1. По результатам финансового анализа установлено, что предприятие находилось в кризисном финансовом состоянии, финансируя свои запасы за счет замедления погашения кредиторской задолженности. Недостаток собственных оборотных средств и значительное наращивание дебиторской задолженности заказчиков вынуждало его прибегать к новым займам в виде отсрочек платежей поставщикам. Все это делало структуру источников финансирования активов более рискованной, снижало и без того недостаточную платежеспособность предприятия.

2. Финансовые результаты деятельности предприятия ухудшались. Это особенно относится к 2016 г., когда выручка от реализации сократилась более чем на 40 %. При этом предприятие не смогло удерживать свои затраты и их уровень возрастал на протяжении трехлетнего периода, снижая прибыль. При этом в 2016 году предприятие направляло значительные средства на пополнение своих активов в части основных средств и дебиторской задолженности. Эти причины привели к снижению рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (экономической рентабельности, финансовой рентабельности, рентабельности производства и реализации). Так, рентабельность продаж за 2014–2016 гг. снизилась с 7,15 % до 2,45 %, что ниже среднеотраслевой рентабельности

продаж по строительной отрасли экономики, которая по данным Росстата в 2016 году составляла 6,7 %.

3. Анализ ресурсов показал, что эффективность их использования в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снижалась по причине сокращения выручки от реализации, прибыли при одновременном увеличении стоимости производственных ресурсов. За этот период произошло снижение фондоотдачи основных средств (с 7,74 до 3,35 руб./руб.), замедление оборачиваемости оборотных активов (с 8,43 до 3,39 оборотов), снижение фондорентабельности основных (с 14,21 до 5,13 %) и оборотных (с 18,87 до 5,18 %) средств. Производительность труда также снизилась почти на 40 %. Иными словами, уровень полезной отдачи капитализированных в ресурсы прошлых инвестиций снизился, т.е. сократилась отдача от использования производственных ресурсов. Это также подтверждено снижением интегральных показателей эффективности использования ресурсов предприятия за период 2015–2016 гг.

4. Интегральная оценка эффективности деятельности предприятия показала, что эффективность хозяйствования в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизилась, что обусловлено совокупным влиянием снижения эффективности производственной, финансовой и трудовой деятельности. В 2016 г. использование ресурсов носило полностью экстенсивный характер при отрицательной интенсификации.

В третьей части выпускной квалификационной работы обобщены проблемы в управлении эффективностью деятельности ООО «Златоустгазком», которые можно систематизировать следующим образом:

- снижение выручки от продаж как результат активизации конкурентов и недостаточной конкурентоспособности работ (услуг) предприятия;
- повышение уровня затрат, приближающегося к критическому, низкая рентабельность производственной деятельности, находящаяся на уровне ниже среднеотраслевых значений;
- кризисное финансовое состояние.

Для решения выявленных проблем разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «Златоустгазстрой»:

1. Внедрение новых актуальных (пользующихся спросом) видов услуг, таких как консультационные услуги по внедрению газосберегающих технологий и перепроектирование старых систем газоснабжения с последующим выполнением работ. Экономический результат от мероприятия выражается в увеличении выручки от продаж на 4,98 %.

2. Проведение ежеквартального мониторинга цен поставщиков и выбора наиболее выгодных условий поставок материальных ценностей с целью снижения себестоимости в части материальных затрат, что обеспечит экономию себестоимости на 0,36 %.

3. Внедрение механизма лимитирования дебиторской задолженности, что позволит высвободить оборотный капитал из неоправданно увеличенной дебиторской задолженности порядка 15 %. С целью контроля дебиторской задолженности разработать и внедрить систему ключевых показателей эффективности управления дебиторской задолженностью.

Внедрение разработанных мероприятий позволит ООО «Златоустгазстрой» улучшить финансовые результаты и деловую активность, нейтрализовать разрастающиеся масштабы кризисного финансового состояния, повысить рентабельность и уровень использования основных видов производственных ресурсов. Все это позволяет говорить об эффективности предлагаемых мероприятий, направленных на улучшение функционирования предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 № 14–ФЗ (ред. от 05.12.2017) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/.
- 2 Закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14–ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/.
- 3 Аникиенко, Е. Да будет газ! В этом году на Челябинскую область нахлынула вторая волна газификации [Электронный ресурс] / Е. Аникиенко. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://up74.ru/articles/obshchestvo/78856/>.
- 4 Аузан, А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учебник / Аузан А.А., Дорошенко М.Е., Иванов В.В и др. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 327 с.
- 5 Бабань, Ю.А. Совершенствование бизнес-процессов в современной философии управления / Ю.А. Бабань // Финансовый бизнес. – 2016. – №6. – С.33–44.
- 6 Бабенко, И.В. Обратные средства, активы: сущность и генезис / И.В. Бабенко, Э.Н. Кузьбожев // Известия Курского государственного технического университета. – 2009. – № 1(26). – С. 66–70.
- 7 Бобылева, Т.А. Исследование проблемных вопросов газификации России и способов их решения / Т.А. Бобылева, А.С. Хрипунова // Вестник университета. – 2016. – № 7–8. – С.12–18.
- 8 Газификация в России [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: – <http://newsruss.ru/doc/index.php/>.
- 9 Газификация регионов России [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: – <http://mrg.gazprom.ru/about/gasification/>.
- 10 Губин, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин, О.В. Губина. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 336 с.

11 Гурьева, О.А. Экономическая эффективность: сущность, особенности и методика оценки / О.А. Гурьева // Экономист года 2016: сборник статей международного научно–практического конкурса. – Пенза: Наука, 2016. – 101 с.

12 Доронина, Ф.Х. Интегральный подход в комплексной оценке эффективности деятельности предприятия / Ф.Х. Доронина // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия: Экономика и управление. – 2017. – №1(20). – С.40–47.

13 Друкер, П.Ф. Практика менеджмента учебник / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2015. – 400 с.

14 Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: КНОРУС, 2018. – 300 с.

15 Ершова, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / С.А. Ершова. – СПб.: СПбГАСУ, 2015. – 155 с.

16 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2015. – 351 с.

17 Калашникова, Е.Ю. Использование сбалансированной системы показателей Нортон–Каплана при оценке финансового здоровья корпорации / Е.Ю. Калашникова, Ю.А. Кармазина // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 524–526.

18 Калиева, О.М. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / О.М. Калиева, Н.В. Лужнова, М.И. Дергунова // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. – 2014. – С.93–96.

19 Каплан, Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. Нортон, Д. Каплан. – М.: Олимп-Бизнес, 2015. – 164 с.

20 Клейнер, Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №4. – С.24–32.

21 Коврижных, И.В. Анализ эффективности управления в организации: учебное пособие / И.В. Коврижных. – Барнаул: АФ СибАГС, 2015. – 106 с.

- 22 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 373 с.
- 23 Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2015. – 655 с.
- 24 Крылов, С.И. Методика анализа оборотных активов коммерческой организации / С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 3. – С. 10–15.
- 25 Лигоненко, Л.А. Дискуссионные вопросы к трактованию сущности и соотношения вопросов «эффективность» и «результативность» предприятия / Л.А. Лигоненко // Актуальные проблемы экономики. – 2013. – № 7. – С.207–215.
- 26 Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 486 с.
- 27 Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
- 28 Международный стандарт ISO 9001:2000 «Системы менеджмента качества – требования» [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/27162>.
- 29 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2016. – 552 с.
- 30 Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
- 31 Мескон, М.Х. Основы менеджмента: учебное пособие / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2012. – 672 с.
- 32 Мониторинг цен поставщиков. Планирование. Управление производственным предприятием. 1С: Предприятие 8 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://v8.1c.ru/enterprise/13/135.htm>.

33 Нивен, П. Диагностика сбалансированной системы показателей: учебное пособие для студентов вузов / П. Нивен. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2015. – 400 с.

34 Нили, Э. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли / пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.

35 Панина, И.В. Определение сущности понятия «экономическая эффективность» для целей анализа эффективности деятельности коммерческих организаций / И.В. Панина, М.И. Попов // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. – №4 (76). – С.168–177.

36 Панфиль, Л.А. Оценка эффективности деятельности предприятия / Л.А. Панфиль, Е.Э. Муртазина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №6–4. – С.753–756.

37 Пласкова, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2016. – 704 с.

38 Подбор поставщиков [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://petralogistics.ru/uslugi/poisk-postavshhikov/>.

39 Подкропивный, С.В. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов вузов / С.В. Подкропивный. – Киев: КНЕУ, 2015. – 608 с.

40 Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов вузов / Т.А. Пожидаева. – М.: КНОРУС, 2015. – 357 с.

41 Региональная программа газификации жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных организаций в Челябинской области на 2017–2021 годы, утвержденная постановлением Правительства Челябинской области от 20.09.2017 № 474–П [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/543703618>.

42 Романова, О. Оптимизация поведения предприятия в современных условиях / О. Романова // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – №2.

– С.115–120.

44 Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf.

45 Россияне без газа, или Почему провалилась газификация России [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://anvictory.org/rossiyane-bez-gaza-ili-pochemu-provalilas-gazifikaciya-rossii/>.

46 Саблин, М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое пособие для практикующих юристов / М.Т. Саблин. – М.: КНОРУС, 2017. – 416 с.

47 Савицкая, Г.В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета / Г.В. Савицкая // Финансовый анализ. – 2015. – №39(294). – С.14–21.

48 Смицких, К.В. Оценка влияния факторов на эффективность деятельности предприятий стройиндустрии / К.В. Смицких, Т.В. Терентьева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2016. – №2(120). – С.22–29.

49 Толстых, Т.О. Критерии и методы оценки эффективности деятельности предприятия / Т.О. Толстых, О.В. Дударева / Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2017. – №3. – С.98–102.

50 Фертикова, Ю.В. Тенденции развития газовой отрасли в современной России / Ю.В. Фертикова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (Москва, апрель). – 2016. – С.87–89.

51 Филиппов, А.А. Теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы эффективности деятельности предприятия / А.А. Филиппов // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – 2014. – С.177–185.

52 Чернова, Е. Операционный и финансовый цикл [Электронный ресурс] / Е. Чернова. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://fd.ru/articles/159006-operatsionnyu-i-finansovyy-tsikl-18-m1>.

53 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

54 Экономическая эффективность и конкурентоспособность: учебное пособие / Д.Ю. Муромцев, Ю.Л. Муромцев, В.М. Тютюнник, О.П. Белоусов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. ун-та, 2016. – 96 с.