

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и.о. зав. кафедрой ЭиМ

_____ Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Оценка экономического потенциала предприятия ООО «АВИК»

тема

Руководитель

подпись, дата

к.э.н., доцент

должность, ученая степень

И.В. Панасенко

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

В.А. Седых

инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме «Оценка
экономического потенциала предприятия ООО «АВИК»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

И.В. Панасенко
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

И.В. Панасенко
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты оценки экономического потенциала	8
1.1 Понятие и сущность экономической эффективности.....	8
1.2 Показатели оценки экономической эффективности.....	12
1.3 Направления повышения эффективности предприятия.....	16
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Авик».....	21
2.1 Характеристика предприятия ООО «Авик».....	21
2.2 Анализ капитала.....	25
2.3 Анализ финансового состояния.....	34
2.4 Управленческий анализ.....	42
2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	45
2.6 Вопросы экологии.....	47
3 Проектная часть. Пути повышения экономического потенциала предприятия ООО «Авик».....	50
3.1 Мероприятия по повышению экономического потенциала предприятия ООО «Авик».....	50
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	53
Заключение	63
Список использованных источников	66
Приложение А.....	69
Приложение Б.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность использования экономического потенциала предприятия служит залогом финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности, а также собственников организации. Под экономическим потенциалом понимается совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых позволяет достичь экономический эффект.

Актуальность данной темы заключается в том, что правильный анализ и оценка экономического потенциала являются залогом результативности деятельности организации. В современных условиях, когда экономическому потенциалу трудно дать оценку и уравновесить все факторы, задачей управления организацией является соединить воедино материальные, экономические, производственные и трудовые ресурсы для того, чтобы достигнуть стратегических целей организации.

Целью данного исследования является проведение оценки экономического потенциала предприятия.

Для реализации поставленной цели обозначены и решены следующие задачи:

- 1) раскрыть сущность понятия эффективности деятельности предприятия;
- 2) описать методы оценки эффективности;
- 3) обозначить направления повышения эффективности деятельности предприятия;
- 4) отметить проблемы в сфере повышения эффективности деятельности предприятия;
- 5) составить краткую организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Авик»;
- 6) проанализировать финансовое состояние рассматриваемого предприятия;
- 7) оценить эффективность деятельности исследуемого предприятия;

- 8) провести управленческий анализ изучаемого предприятия;
- 9) рассмотреть экологические аспекты деятельности рассматриваемого предприятия;
- 10) обосновать меры по совершенствованию деятельности предприятия;
- 11) провести расчет экономической и социальной эффективности мер по совершенствованию деятельности предприятия.

Объектом исследования является предприятие ООО «Авик».

Предметом исследования является оценка экономического потенциала предприятия.

Теоретическую основу дипломной работы составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых экономистов по проблеме экономической эффективности деятельности предприятия, нормативные и законодательные акты.

При проведении данного анализа были использованы следующие приемы и методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ.

Теоретическая значимость работы состоит в изучении и систематизации опыта ученых относительно данной проблемы.

Практическая значимость заключается в возможном использовании ООО «Авик» материалов и результатов исследования в процессе внедрения предложенных мероприятий.

Структура бакалаврской работы представлена введением, тремя частями, заключением и списком использованных источников.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

1.1 Понятие и сущность экономической эффективности

Эффективность предприятия - неоднозначная, сложная экономическая категория, поэтому представляется необходимым установить, что следует понимать под этим термином. На данный момент выработан целый ряд различных определений экономической эффективности предприятия [14, с.75].

Питер Друкер в своей книге «Практика менеджмента» определяет ее как максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами [24].

Схожий смысл вкладывают в это понятие Роберт Каплан и Дэвид Нортон, указывая, что эффективность - это «относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение», и отечественные исследователи А. М. Жемчугова и М. К. Жемчугов: «Эффективность - результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение».

При этом важное положение для теоретического представления об эффективности предприятия содержится в статье И.В. Матяш [33], предлагающей разграничить внутреннюю и внешнюю эффективность и характеризовать внутреннюю эффективность показателем нормы прибыли (рентабельности капитала), а внешнюю - сравнением нормы прибыли экономики (рыночной ставки процента) и нормы прибыли предприятия или проекта. Исходя из этой классификации, автор формулирует важный тезис о том, что «предприятие может быть рентабельным с точки зрения внутренней оценки эффективности и в то же время неэффективным для экономики в целом... проект может считаться эффективным с точки зрения окупаемости затрат общественного капитала, если рентабельность активов предприятия (в

каждый момент реализации проекта) будет выше рыночной ставки», а иначе «такой проект снижает эффективность общественного капитала и с точки зрения экономики является неоправданным по затратам ресурсов».

Экономическая эффективность производства отражает степень использования ресурсов и отдачу затрат, которая определяется соотношением между достигнутыми результатами и используемыми в производстве ресурсами или осуществленными затратами. Поэтому экономическую эффективность производства можно определить как соотношение результата к затратам ресурсов или соотношение результата к ресурсам. Допускаются так же обратные соотношения, т.е. отношение затрат к результату [44, с.63].

Сводный показатель эффективности исчисляется по формуле [32, с.56]:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z}, \quad (1.1)$$

где P - полученный результат (эффект) от производства за отчетный период (объем произведенной или реализованной продукции (работ, услуг), объем прибыли);

Z - текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции (работ, услуг)).

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач. Первая задача состоит в том, чтобы выявить и оценить уровень использования отдельных видов затрат и ресурсов, а так же экономической эффективности производства на различных его уровнях (в нашем случае на уровне предприятия). Вторая задача состоит в экономическом обосновании и отборе наилучших (оптимальных) производственно хозяйственных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления и т.д.) [7, с.85].

Различают общую и сравнительную (относительную) экономическую

эффективность.

Общая экономическая эффективность применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности затрат и ресурсов [40, с.149].

Сравнительная (относительная) экономическая эффективность рассчитывается путем сопоставления технико-экономических показателей по двум или более вариантам решения какой-либо производственно-хозяйственной задачи и служит для выбора наиболее предпочтительного варианта, определения его технико-экономических преимуществ и прогрессивности по сравнению с другими возможными вариантами.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции (работ, услуг): объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота и т.д. Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства и т.п. К ним можно отнести доход, прибыль, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т.п. Конечные экономические результаты учитывают при расчете обобщающих (интегральных) показателей эффективности. Социальные результаты выражают соответствие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям развития общества, региона, трудового коллектива и работника. Сюда входят: уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, уровень социальной защищенности работников предприятия, условия труда т.д. [18, с.62]

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов.

Суть первого состоит в оценке экономии за счет факторов, которые поддаются точному учету, например, расход ресурсов, изменение цен и объемов производства (реализации) продукции. Метод основан на пофакторной оценке влияния нововведения на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия (объем продаж и прибыль). Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. Так, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием за отчетный период, вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, на которой определяется экономическая эффективность.

Иногда эффект определяется на основе экономико-математических моделей, связывающих факторы и источники эффективности. Под источниками эффекта понимаются ресурсы, которые формируют результат, а под факторами - механизмы, активизирующие эти источники. Так, увеличение объемов выпускаемой продукции может быть обеспечено за счет следующих факторов экономической эффективности: улучшение использования производственной мощности путем оптимизации загрузки оборудования и технологических режимов, улучшение организации обслуживания оборудования. Источниками эффективности при этом могут быть: сокращение простоев оборудования по организационным причинам, сокращение непроизводительной работы, экономия на постоянных издержках [23, с.112].

Таким образом, можно назвать некоторые особенности эффективности, как экономической категории.

- 1) Экономическую эффективность предприятия характеризуют финансовые показатели, такие как прибыль или рентабельность, при их определении следует ориентироваться на долгосрочную перспективу развития предприятия, но с учетом результатов прошедших периодов.
- 2) В современных рыночных условиях, делая вывод об экономической эффективности предприятия, следует учитывать, что она должна не просто

соответствовать запланированному уровню, но быть выше или равна эффективности остальных участников рынка.

- 3) Учитывая высокий уровень конкурентной борьбы, современному предприятию необходимо внедрить систему, основанную на постоянном проведении процедуры оценки и реализации мероприятий по повышению уровня эффективности деятельности.

1.2 Показатели оценки экономической эффективности

Для количественной оценки экономической эффективности деятельности предприятия применяются частные и обобщающие показатели. Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности предприятия как единого целого. Ранжирование частных и обобщающих показателей дает возможность выделить наиболее важные и менее значимые [33, с.106].

Целью оценки уровня и динамики экономической эффективности деятельности предприятия является обоснование рекомендаций по ее повышению.

Основные требования, предъявляемые к выбору системы показателей экономической эффективности деятельности предприятия [49, с.118]:

- количество параметров должно зависеть от конкретной цели анализа;
- экономический смысл каждого показателя должен быть понятным для восприятия и однозначным для толкования;
- по каждому показателю должна быть представлена объективная количественная информация на основании данных бухгалтерского или статистического учета.

В качестве показателя, обеспечивающего наиболее обобщающую оценку экономической эффективности деятельности предприятия, наиболее часто

используется показатель рентабельности. При этом в зависимости от конкретного объекта и цели такой оценки применяют несколько разновидностей этого показателя [42, с.52].

Рентабельность продукции ($R_{\text{прод.}}$) – относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат, данный показатель показывает, насколько эффективным является производство и реализация производимых товаров (услуг):

$$R_{\text{прод.}} = \text{ПДН} / \text{Себестоимость} * 100\%, \quad (1.2)$$

Рентабельность продаж ($R_{\text{п}}$) оценивает эффективность (уровень прибыльности) реализации внешней цели предприятия. Он характеризует размер прибыли, полученной в расчете на 1 руб. продаж продукции предприятия:

$$R_{\text{п}} = \text{ПДН} / \text{Выручка} * 100\%. \quad (1.3)$$

В зарубежной практике этот показатель называется маржой прибыли (коммерческой маржой).

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является рентабельность имущества или активов, который принято называть экономической рентабельностью ($R_{\text{им.}}$). Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли хозяйствующий субъект получает на 1 рубль своего имущества:

$$R_{\text{им.}} = \text{ПДН} / \text{Валюта баланса} * 100\%, \quad (1.4)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения.

Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{соб.кап.}}$) показывает, сколько единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственником организации:

$$R_{\text{соб.кап.}} = \text{ПДН} / \text{Стоимость собственного капитала} * 100\% \quad (1.5)$$

Кроме показателей рентабельности для количественной характеристики экономической эффективности производства применяются показатели эффективности использования отдельных факторов производства: основных производственных фондов, трудовых ресурсов и оборотных средств. Показатель фондоотдачи характеризует эффективность использования ОПФ в процессе реализации как внешней, так и внутренней цели предприятия:

$$\Phi_{\text{отд}} = \text{объем производства} / \text{среднегодовая стоимость основных средств} \quad (1.6)$$

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче; характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции.

$$\Phi_{\text{емк}} = \text{среднегодовая стоимость ОПФ} / \text{объем выпуска продукции} \quad (1.7)$$

Показатель фондоемкости используется в практике плановых расчетов, при проектировании строительства, определении объема дополнительных капитальных вложений на прирост продукции и в др. расчетах. Улучшение использования производственных фондов, повсеместный переход на двух-трех сменную работу и на этой основе снижение фондоемкости является важным направлением повышения эффективности производства, его интенсификации [41, с.127].

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятием определяется с помощью показателей производительности труда [35, с.149]:

– выработка на одного работающего (В) – прямой показатель производительности труда, это количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени или приходящееся на одного среднесписочного работника или рабочего в месяц, квартал, год. Определяется по формуле:

$$B = \text{Объем реализации} / \text{среднесписочная численность рабочих} \quad (1.8)$$

– трудоемкость (Т) - обратный показатель, представляет собой затраты времени на производство единицы продукции. Определяется по формуле:

$$T = \text{Среднесписочная численность рабочих} / \text{объем реализации} \quad (1.9)$$

Выработка и трудоемкость являются абсолютными показателями производительности труда и характеризуют ее в конкретный момент времени.

Существуют два основных методологических подхода к оценке эффективности деятельности предприятий, в том числе предприятий малого бизнеса: потенциальный и затратный.

Потенциальный подход применяется для расчета прогнозной (будущей) эффективности, т. е. характеризует потенциальную эффективность, которую целесообразно определять для оценки инвестиционной привлекательности предприятия (проекта).

Для текущей оценки эффективности деятельности малого предприятия применяется затратный подход. Затратный подход дает фактическую характеристику количества потребленных ресурсов, отнесенных на затраты, что позволяет говорить о реальной оценке эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства.

Затратный подход к оценке эффективности деятельности малых предприятий позволяет выявлять и количественно оценивать тенденции эффективности потребленных ресурсов, однако он не раскрывает такую важную качественную характеристику экономической эффективности

деятельности малых предприятий, как его доходность. Поэтому при формировании системы показателей, характеризующих экономический подход к оценке эффективности деятельности предприятия, необходимо также ориентироваться на показатели, характеризующие рентабельность предприятия, – подход по чистой доходности [27, с.76].

В затратном подходе в качестве сравниваемого показателя выступает доход от обычных видов деятельности или совокупный (балансовый, валовой) доход, а в подходе по чистой доходности – чистая (нераспределенная) прибыль (прибыль после налогообложения). За базы сравнения в затратном подходе принимаются фактические затраты, а в подходе по чистой доходности – активы предприятия, собственный капитал, доход от обычных видов деятельности.

Таким образом, экономический подход к оценке эффективности деятельности предприятия выявляет тенденции эффективности потребленных ресурсов и дает качественную ее характеристику через выявленные количественные оценки факторов, оказывающих на нее влияние. В оценке эффективности деятельности предприятия важным также является характеристика и структура формирования активов и их оценка.

1.3 Направления повышения эффективности предприятия

Для оценки уровня работы предприятия получаемый результат - прибыль - сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Это сопоставление называется расчетом эффективности деятельности предприятия [21, с.60].

Чем больше будет прибыль предприятия, тем выше будет рентабельность. Среди путей и способов повышения прибыли предприятия можно выделить следующие [9, с.83]:

– увеличение прибыли от реализации продукции, так как она составляет «львиную» долю балансовой. Это может быть достигнуто путем:

а) снижения себестоимости. Это очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. На предприятиях существуют даже специальные экономические службы, которые занимаются постатейным анализом себестоимости и ищут пути ее снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы;

б) увеличения объема реализации продукции в натуральном выражении, что может достигаться с помощью капитальных вложений на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства;

в) уменьшение размеров нереализованных остатков на начало и конец отчетного периода;

– получение дохода от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Также возможно получение дохода от сдачи имущества в аренду.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, то предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств — организаций их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление. При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении - в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Среди способов повышения оборачиваемости оборотных средств можно выделить следующие [18, с.251]:

– сокращение времени, в течение которого оборотные средства отвлечены, то есть находятся в обороте;

– сокращение среднегодовых остатков оборотных средств;

– снижение потребности предприятия в оборотных средствах;

– выпускать ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно продать, сокращая при этом выпуск продукции, не пользующейся текущим спросом. Это поможет избежать кризисов сбыта произведенной продукции;

– направление полученной предприятием прибыли на дополнение оборотных средств;

– рациональная организация производственных запасов:

а) рациональное использование;

б) ликвидация сверхнормативных запасов материалов;

в) улучшение организации снабжения;

г) улучшение работы складского хозяйства.

Повышение эффективности использования основных фондов может быть достигнуто следующими способами:

своевременный ввод в эксплуатацию новых основных фондов и производственных мощностей, быстрое их освоение. Это позволяет быстрее получить нужную продукцию с технически более совершенных основных фондов, ускорить их оборот и тем самым замедлить наступление морального износа основных фондов предприятий, повысить эффективность общественного производства;

– улучшение использования действующих основных фондов и производственных мощностей промышленных предприятий, в том числе вновь введенных в эксплуатацию, что может быть достигнуто благодаря:

а) повышению интенсивности использования производственных мощностей и основных фондов (техническое перевооружение, повышение темпов обновления);

б) повышению экстенсивности их нагрузки (увеличение времени работы оборудования в календарный период, увеличение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования);

– своевременный монтаж неустановленного оборудования, а также ввод в действие всего установленного оборудования за исключением части, находящейся в плановом резерве и ремонте;

– совершенствования организации производства путем:

– а) сокращения времени внутрисменных простоев оборудования;

– б) обеспечение непрерывно-поточного графика работы;

– повышение квалификации, мастерства персонала, обслуживающего оборудование - совершенствование системы морального и материального стимулирования персонала предприятия.

Подводя итог первой части данной выпускной квалификационной работы можно сказать о том, что эффективность - сложная экономическая категория и для измерения ее уровня используется обширный перечень разнообразных индикаторов.

Определение эффективности деятельности предприятия позволяет обеспечить баланс рыночных запросов с реальными возможностями самого предприятия, выработать обоснованные программы его производственного развития и поведения на рынке, а также подвести реальную, компетентную основу под принимаемые решения.

Эффективность деятельности предприятия отражает синтетический уровень успеха или провала всей производственной и коммерческой политики предприятия и должна характеризовать различные стороны его деятельности. Поэтому для более полного анализа деятельности предприятия необходимо рассматривать различные стороны его финансово-экономического положения с помощью системы экономических показателей (частных и обобщающих) [25, с.166].

В качестве обязательной исходной информации для определения эффективности деятельности предприятия используются следующие источники

информации:

- учредительные документы организации;
- баланс (форма № 1);
- отчет о финансовых результатах и их использовании (форма № 2), являющиеся документами внешней отчетности предприятия. Также используются данные об объемах производства, структуре затрат, среднесписочной численности и фонде заработной платы и т.п. (приложения к годовому балансу предприятия (форма №3, №4, №5), а также документы внутренней отчетности предприятия (формы финансового и управленческого учета).

Основной целью оценки эффективности деятельности торгового предприятия является заключение о жизнеспособности предприятия и возможности его дальнейшего развития на основе всестороннего анализа.

Таким образом, эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. В другой редакции - для достижения эффективности необходимо отсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями.

Повышение эффективности деятельности оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его устойчивый экономический рост, доходность и, в конечном счете, выживаемость в острой конкурентной борьбе рыночной экономики.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВИК»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «АВИК» создано в 2000 году и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», иным законодательством Российской Федерации и Уставом ООО «АВИК».

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участники имеют предусмотренные законом и учредительными документами Общества обязательственные права по отношению к Обществу.

Место нахождения Общества: Республика Хакасия, г. Черногорск, ул. Промышленная 05 А. Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

Предметом деятельности Общества являются:

- строительство объектов производственного, социального и культурно-бытового назначения;
- осуществление строительно-монтажных и отделочных работ;
- производство строительных материалов и конструкций;
- оказание услуг юридическим и физическим лицам (посреднических, информационных, консультационных, транспортных (в т.ч. грузоперевозки), ремонт и техническое обслуживание автомобилей, бытовые и прочие);
- маркетинг;
- создание собственного автохозяйства и содержание автогаража;
- осуществление других видов хозяйственной деятельности, не противоречащих законодательству России.

Ликвидация и реорганизация общества осуществляется в порядке, предусмотренном действующим законодательством.

Отношения участника с Обществом, а также другие вопросы, вытекающие из права участника на долю в имуществе Общества, регулируются законодательством и Уставом предприятия.

ООО «АВИК» в настоящее время не занимается выпуском и продажей товаров, а оказывает услуги по строительству, ремонту и реконструкции объектов. Профилирующие направления деятельности:

- 1) Строительство зданий и сооружений II уровня ответственности;
- 2) Общестроительные работы;
- 3) Земляные работы;
- 4) Каменные работы;
- 5) Устройство бетонных и железобетонных конструкций;
- 6) Монтаж бетонных и железобетонных конструкций;
- 7) Монтаж деревянных конструкций;
- 8) Монтаж легких ограждающих конструкций;
- 9) Благоустройство территории;
- 10) Отделочные работы и др.

Став одним из подрядчиков по выполнению государственных заказов на строительство объектов, финансируемых из республиканского и федерального бюджетов, предприятие к 2018 году добилось ежегодного объема выполняемых строительно-монтажных работ более, чем в 83 миллиона рублей (2015 год – 28,545млн.руб., 2016 год - 53,246 млн.руб, 2017 год - 66,973 млн.руб).

За время своей деятельности ООО «АВИК» построены и реконструированы в республике десятки социально-значимых объектов. За последние предкризисные годы благодаря грамотной системе управления строительным производством, в том числе использованию новых технологий и методов работ, применению новейших строительных материалов, высокой механизации труда, были значительно увеличены технико-экономические

показатели, на объектах наблюдается высокая производительность труда, дисциплина и порядок.

В фирме трудятся высококвалифицированные специалисты - на ежегодных республиканских конкурсах «лучший по профессии» каменщики всегда занимают призовые места (2014 г.- 3 место, 2016 г. - 3 место, 2017 г. - 1 и 2 места), на конкурсе Республики Тыва в 2015 г. – 1 место. Три работника удостоены звания «Заслуженный строитель Республики Хакасия», многие работники награждены почетными грамотами Правительства Республики Хакасия, Министерства по градостроительной и жилищной политике Республики Хакасия, Союза строителей Хакасии.

Основными управленческими регламентами предприятия является следующие документы:

Правила внутреннего трудового распорядка предприятия (права и обязанности предприятия):

1) Предприятие строит свои отношения с другими предприятиями, организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности на основе хозяйственных договоров, соглашений, контрактов. Предприятие свободно в выборе предмета, содержания и формы договоров и обязательств, любых других форм хозяйственных взаимоотношений, которые не противоречат закону РФ и настоящему уставу;

2) Предприятие устанавливает цены, тарифы на все виды производимых работ, услуг, актами РФ и настоящим уставом;

3) Для выполнения уставных целей предприятие имеет право в порядке, уставном действующим законодательством:

- создавать филиалы, представительства;
- утверждать положения о филиалах и представительствах, назначать руководителей, принимать решения об их реорганизации и ликвидации;
- заключать все виды договоров с юридическими и физическими лицами, не противоречащие действующему законодательству, а также целям и предмету деятельности предприятия;

4) Предприятие имеет право привлекать граждан для выполнения отдельных работ на основе трудовых и гражданско-правовых договоров;

5) Предприятие осуществляет другие права, не противоречащие действующему законодательству. Предприятие может быть привлечено к ответственности по основаниям и в порядке, установленном законодательством РФ;

6) Предприятие осуществляет мероприятия по гражданской обороне и мобилизационной подготовке в соответствии с законодательством РФ

На рисунке 2.1 представлена организационно-управленческая структура рассматриваемого предприятия.

Как видно из схемы, в непосредственном подчинении у директора находится четыре человека, которые являются его заместителями по производству, по финансам и по общим вопросам, в том числе по вопросам снабжения. Каждый из заместителей директора в свою очередь контролирует работу начальников различных отделов предприятия.

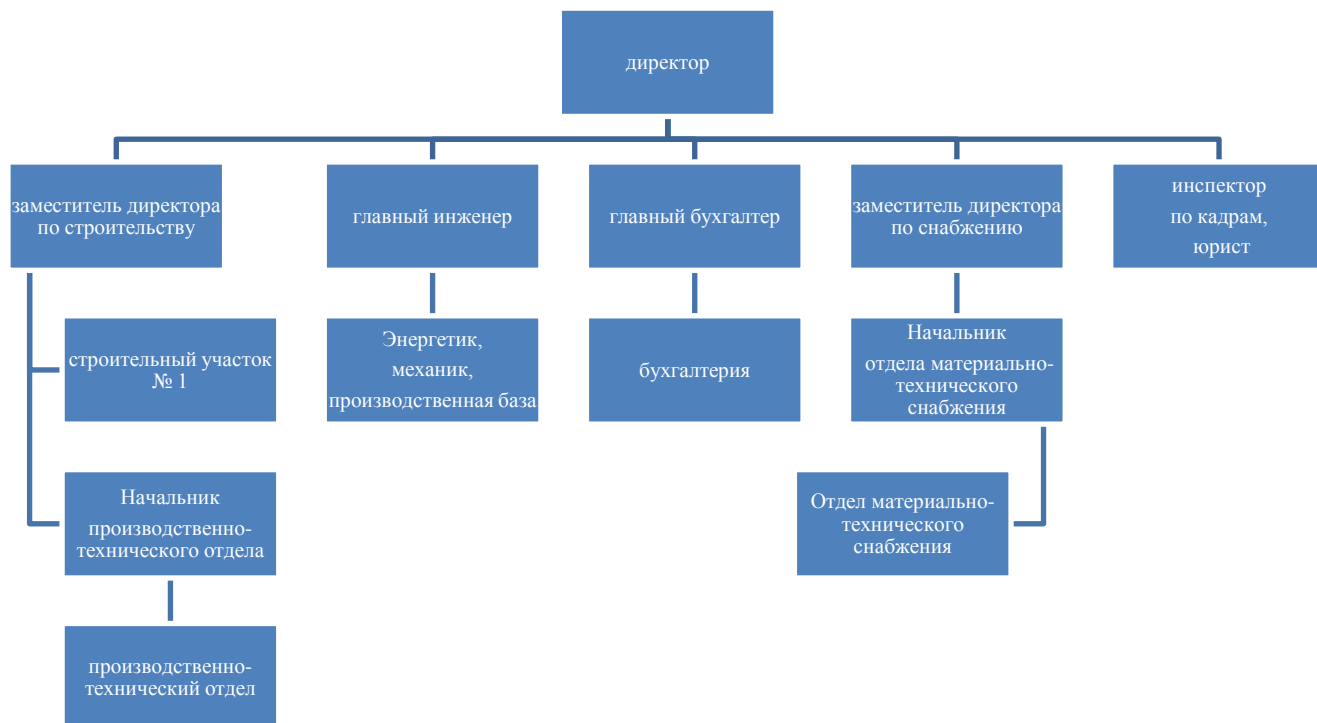


Рисунок 2.1 – Организационно-управленческая структура предприятия ООО «АВИК»

ООО «АВИК», как и каждая организация в результате своей производственно-хозяйственной деятельности за свою работу получает денежный эквивалент, который называется выручкой. Выручка, как финансовый показатель, характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированного на производство капитала предприятия в денежную форму и начало нового витка в обороте средств.

Выручка организации включает в себя денежные средства от:

- реализация услуг заказчикам;
- реализация услуг населению;
- продажа услуг подсобных и вспомогательных производств;

Выручка от реализации работ (услуг), товаров и имущества организации определяется за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов.

2.2 Анализ капитала

Капитал предприятия составляют финансовые ресурсы, авансирование в производственно-хозяйственную деятельность и направляет на формирование его имущества. Величина капитала является важнейшей характеристикой его потенциала, она отражает общую стоимость всех средств, имеющих в распоряжении предприятия [11].

Предприятие располагает активным и пассивным капиталом. Если в активе баланса отражаются средства предприятия, то в пассиве – источники их образования.

Целью анализа является рассмотрение формирования и использование капитала на предприятии, а так же выработка рекомендаций по его улучшению.

Рассмотрим основной и оборотный капитал предприятия, которые сформированы за счет активного и пассивного капитала, для этого проведем внешний финансовый анализ и для этого воспользуемся формой отчетности за 2017 год: «Бухгалтерский баланс», Ф№1.

На 2016-2017 год стоимость имущества (активы) предприятия составляют 30 379 тыс.руб. Это можно наглядно рассмотреть в таблице 2.1 , которая представлена ниже.

Таблица 2.1 - Общий анализ структуры баланса 2016 г.

Актив	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Пассив	Сумма, тыс.руб.	% к итогу
Внеоборотные активы	6 318	18,9	Собственный капитал	6 451	19,3
Оборотные активы	26 982	81,1	Заемный капитал	26 849	80,7
Сумма	33 301	100	Сумма	33 301	100

На 2017 год удельный вес внеоборотных (постоянных) активов в общей стоимости имущества составляет 18,9% или 6318 тыс.руб. в абсолютном выражении. Доля оборотных (текущих) активов составляет 81,1% или 26982 тыс.руб. В течении анализируемого периода произошли изменения, доля постоянных активов увеличилась с 18,1% до 18,9%, доля текущих активов так же увеличилась с 81,1% до 81,87%.

Изменение структуры активов отрицательно не сказалось на финансовой деятельности предприятия, а наоборот увеличит оборачиваемость активов предприятия, что в дальнейшем приведет к увеличению прибыли. Общий анализ структуры баланса отображены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Общий анализ структуры баланса 2017 г.

Актив	Сумма, тыс.руб	% к итогу	Пассив	Сумма, тыс.руб.	% к итогу
Внеоборотные активы	5 505	18,2	Собственный капитал	3 977	13,1
Оборотные активы	24 874	81,8	Заемный капитал	26 402	86,9
Сумма	30 379	100	Сумма	30 379	100

На 2016 год удельный вес постоянных (внеоборотных) активов в общей стоимости имущества составляет 18,2 % или 5505 тыс. руб. Доля текущих активов составляет 81,8% или 24874 тыс. руб. в абсолютном выражении.

Соотношение оборотных и внеоборотных активов показывает, что органическое строение капитала (ОСК) не благоприятное, обеспечивающее относительный паритет мобильного и иммобильного капитала. (ОСК= 5505/24874= 0,22).

Собственный капитал ООО « АВИК » на 2016 год составляет 13,1% или 3977 тыс. руб. Доля заемного капитала составляет 86,9% или 26402 тыс. руб. Уменьшение собственного капитала над заемным является показателем высоким риска финансирования активов.

Анализ структуры имущества представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Структура имущества

Актив	2016 г.		2017 г.	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	6 318	18,9	5 505	18,1
Оборотные активы	26 982	81,1	24 874	81,9
Сумма, тыс. руб.	33 301	100	30 379	100

Стоимость внеоборотных активов в структуре имущества на начало периода внеоборотных активов пришлось 18,9, а на конец года 18,1%. Величина оборотных активов уменьшилась на 0,8%.

Рассмотрим структуру и динамику оборотных активов предприятия в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы:	26 982	100	24 874	100	-2 108	92,1
Запасы	8 672	32,1	31 38	12,6	-5 534	36,1
в том числе:						
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 16)	8 672	32,1	3 138	12,6	-5 534	36,1

Окончание таблицы 2.4

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты)	17 068	63,2	21 701	87,2	4 633	127,1
Покупатели и заказчики	11 776	43,6	16 055	64,5	4279	136,3
Денежные средства	1 225	4,5	3	0,02	-1 222	0,2

Из таблицы 2.4 видно, что величина оборотных активов возросла на 92,1%, это произошло в большей степени за счет увеличения дебиторской задолженности предприятия, которая увеличилась на 4633 тыс. руб. и составляет 21701 тыс. руб. Имеющиеся у предприятия денежные средства увеличились. Это связано с тем, что свои денежные средства предприятие использует для своего развития и увеличения своей сферы услуг.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется, прежде всего, их оборачиваемостью. Таким образом, перейдем к анализу оборачиваемости всех оборотных средств и их составляющих. Оценка оборачиваемости производится путем сопоставления ее показателей за несколько хронологических периодов по анализируемому предприятию. Рассмотрим анализ оборачиваемости оборотных средств в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2016 г.	2017 г.
Выручка от реализации продукции (тыс.руб.)	74 725	84 607
Краткосрочные текущие активы (тыс.руб.)	26 982	24 874
Оборачиваемость оборотных средств	2,7	3,4
Продолжительность оборота (дней)	132	107

Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается по формуле 2.1:

$$O_{oc} = V_p / A_2 \quad (2.1)$$

$$\text{Оос нач.} = 74725/26982=2,76;$$

$$\text{Оос кон.} = 84607/24874=107;$$

Продолжительность оборота рассчитывается по формуле 2.2:

$$\text{Об} = 365/\text{Оос} \quad (2.2)$$

$$\text{Об 2008} = 365/2,76= 132;$$

$$\text{Об 2016} = 365/3,40= 107;$$

За отчетный период сумма краткосрочных текущих активов уменьшилась с 26982 т.руб. до 24874 т.руб., а выручка увеличилась, в связи с этим оборачиваемость оборотных активов увеличилась до 3,4. Продолжительность оборота за отчетный период уменьшилась с 132 тыс. руб до 107 тыс. руб .

Основными составляющими текущих активов на протяжении всего анализируемого периода является дебиторская задолженность и производственные запасы. Рассмотрим оборачиваемость дебиторской задолженности в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	17 068	21 701	4 633
в том числе:			
Покупатели и заказчики	11 776	16 055	4 279
Доля ДЗ в выручке от продажи	22,85	25,64	2,79
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	74 725	84 607	9 882
Оборачиваемость дебиторской задолженности (оборот)	4,3	3,8	-0,5
Период погашения дебиторской задолженности (днях)	84	96	12

Сумма дебиторская задолженность повысилась на 4633 тыс.руб. Эту динамику обеспечило увеличение долгов, находящихся в руках заказчиков предприятия. В структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимают покупатели и заказчики 4279 тыс. руб., величина их задолженности увеличилась. Выручка от продажи продукции увеличилась с 74725 тыс. руб. до 84607тыс .руб.

Анализ движения денежных средств позволяет получить представление о наличии, источниках формирования и направления использования денежных средств. Средний срок погашения дебиторской задолженности сократился на 12 дней, а оборачиваемость уменьшилась на 0,5 оборота. Рассмотрим анализ дебиторской задолженности в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения Сумма, тыс.руб.
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	
1. Д.З всего:	17 068	100	21 701	100	4 633
1.1 Покупатели и заказчики	11 776	69,9	16 055	73	4 279

Дебиторская задолженность в таблице 2.7 представлена следующими категориями: покупатели и заказчики, их удельный вес увеличился с 69,9% до 73%. Рассмотрим состояние и использование оборотных средств таблице 2.8. Сумма дебиторская задолженность повысилась на 4633. Эту динамику обеспечило увеличение долгов, находящихся в руках заказчиков предприятия. В структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимают покупатели и заказчики 4279, величина их задолженности увеличилась. Рассмотрим состояние и использование оборотных средств в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2016г.	2017 г.	Отклонения
1. Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	26 982	24 874	-2 108
в том числе:			
- материальных оборотных средств	8 672	3 138	-5 534

Окончание таблицы 2.8

- денежных средств в краткосрочных финансовых вложениях	1 225	3	-1 222
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,7	3,4	0,7
3. Длительность оборота, дн.	135	107	-27
4. Доля оборотных средств в валюте баланса, %	1180,8	970,12	-209,8

Исходя из данных таблицы 2.8 коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия увеличился на 0,7, высвободив дополнительные ресурсы для предприятия. Вследствие чего сократилась длительность одного оборота оборотных средств на 27 дней. Доля оборотных средств в валюте баланса составила 209,8. Предприятие в своей хозяйственной деятельности располагает основными средствами. Средняя величина оборотных средств уменьшилась с 26982 тыс.руб. до 24874 тыс.руб. в том числе и материальные оборотные средства 5534 тыс. руб.

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование.

Основные средства это длительно используемые средства производства, участвующие в производстве в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации.

Рассмотрим структуру обязательств в таблице 2.9

Таблица 2.9 - Структура обязательств предприятия

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения
	Сумма, тыс.руб.	%к итогу	Сумма, тыс.руб.	%к итогу	
Всего источников	33 301	100	30 379	100	-2 922
В том числе:					
Собственных	6 451	19,3	3 977	13,1	-2 474
Заемных	17 706	53,2	19 711	64,9	2 005
Из них:					

Окончание таблицы 2.9

Долгосрочных	0	0	0	0	0
Краткосрочных	17 706	53,2	19 711	64,9	2 005

Из таблицы 2.9 видно, что в структуре капитала отрицательную характеристику дает тот факт, что заемные средства занимают большую часть в структуре обязательств как на начало года и составляют 53,2%, так и на конец – 64,9%, что значительно превышает объем собственных средств, которые составляют на начало года 19,3%, на конец – 13,1%. Это приводит к увеличению риска предпринимательской деятельности так как заемная составляющая совокупного капитала, в отличие от собственной, обладает значительно меньшей устойчивостью.

Заемный капитал – это совокупность правовых и хозяйственных обязательств фирмы перед третьими лицами. Заемный капитал, составил на начало года 17 706 тыс. руб., классифицируется по составу кредиторов и по степени срочности обязательств.

Проанализируем заемный капитал по категориям кредиторов представленный в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%к итогу	Сумма, тыс. руб.	%к итогу	Сумма, тыс. руб.	%к итогу
1.Всего заемного капитала	17 706	100	19 711	100	2 005	11,3
1. Кредиты и займы	9 143	64,9	6 691	33,94	-2 452	73,2
2.Кредиторская задолженность	17 706	100	19 711	100	2 005	111,3
2.1. Поставщики	9 997	56,4	14 370	72,9	4 373	143,7
2.2. Работники предприятия	990	5,59	1 556	7,89	566	157,1
2.3. Государственные внебюджетные фонды	595	3,36	302	1,53	-293	50,7

Окончание таблицы 2.10

2.4.задолженность перед участниками	4 480	25,3	1 745	8,85	-2 735	38,9
2.5.прочие кредиторы	1 644	9,28	1 737	8,81	93	105,6

Как видно из таблицы 2.10 предприятие активно привлекает в хозяйственный оборот кредиты банков. В 2017 году задолженность по ссудам банков составила 6691 тыс.руб. или 33,94% от всей суммы заемного капитала, остальная часть заемного капитала 100% представлена кредиторской задолженностью. Основными кредиторами фирмы по состоянию на 2017 год являются поставщики и подрядчики. За счет этой задолженности сформировано 72,9% от всей кредиторской задолженности.

Рост кредиторской задолженности обусловили все категории кредиторов. Положительным моментом является понижение доли задолженности перед персоналом по оплате труда, в 2016 году эта сумма была равна 990 тыс.руб., а к 2017 году эта сумма составила 1556 тыс.руб., так же мы наблюдаем снижение задолженности перед государственными внебюджетными фондами с 595 тыс.руб. до 302 тыс.руб., так же снизилась задолженность по налогам и сборам с 4483 тыс.руб. до 1745 тыс.руб. По этим данным можно предположить что предприятие не испытывает трудности в финансировании и не задерживает заработную плату. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности рассмотрим в таблице 2.11.

Таблица 2.11- Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Кредиторская задолженность	17 706	54,1	19 711	57,3	2 005	45,4
Дебиторская задолженность	28 844	45,9	37 756	42,7	8 912	27,5

По данным таблицы 2.11 видно, что кредиторская задолженность 2005 тыс. руб. меньше величины дебиторской 8 912 тыс. руб., что свидетельствует о

том, что дебиторская задолженность оборачивается медленнее чем кредиторская.

Таким образом, проведя анализ пассивного капитала, можно сделать вывод, что у компании уменьшается зависимость от заемного капитала, это характеризуется значительным увеличением краткосрочных обязательств и снижением доли собственного капитала.

Проведя анализ капитала компании в целом можно сделать вывод, что он используется эффективно, что показал анализ активного капитала. В источниках финансирования большую долю занимает собственный капитал, что говорит о ее финансовой устойчивости. Долгосрочные обязательства в 2016 г. уменьшились по сравнению с 2017 г. на 45,89%, что говорит о том, что компания направляет часть краткосрочных заемных средств на их покрытие. По проведенному анализу капитала видны крупные масштабы ее деятельности и эффективность его размещения и использования.

2.3 Анализ финансового состояния

Анализ финансового состояния является важнейшим условием платежеспособности предприятия. Финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей отражающих процесс формирования и использования финансовых ресурсов. Данные финансового состояния необходимы для внутреннего пользования, так и для партнеров экономической деятельности, государства, финансовым и налоговым организациям.

Анализ финансового состояния основан на расчете показателей:

– показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, удельный вес собственных средств, соотношения собственных и заемных средств, удельный вес дебиторской задолженности, удельный вес собственных и долгосрочных займов);

Для общей оценки финансового состояния предприятия составляют агрегированный аналитический баланс, в котором объединяют в группы

однородные статьи. При этом сокращается число статей баланса, что повышает его наглядность и позволяет сравнивать с балансами других предприятий. Финансовое состояние является ключевой характеристикой финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На этой характеристике пересекаются интересы всех лиц, с конкретным предприятием. Достижение целей собственников, инвесторов, кредиторов, деловых партнеров, государства невозможно без поддержания достаточно высокого уровня финансового положения хозяйствующего субъекта. То есть, приемлемый уровень финансового состояния служит необходимым, хотя, конечно, далеко и недостаточным условием реализации всего спектра целей деятельности каждого предприятия. Оценка и анализ финансового состояния были важны во все времена, ибо невозможно вести хозяйство без меры, веса, счета, не сопоставляя доходов с расходами, не добиваясь превышения первых над вторыми. Агрегированный аналитический баланс рассмотрим в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Агрегированный аналитический баланс 2017 г.

Статьи	Условное обозначение	2016 год	2017 год
Актив			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства	1 225	3
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	Дебиторская задолженность	17 068	21 701
3. Запасы и затраты	Запасы и затраты	8 690	3 171
Всего текущих активов	Оборотные активы	26 982	24 874
4. Имобилизованные средства	Внеоборотные активы	6 318	5 505
Итого активов (имущество)		-	-
Пассив			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	Кредиторская задолженность	17 706	19 711
2. Краткосрочные кредиты и займы	Краткосрочные кредиты	-	-
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства)	Краткосрочные обязательства	17 706	19 711

Окончание таблицы 2.12

3. Долгосрочный заемный капитал	Долгосрочный заемный капитал	9 143	6 691
4. Собственный капитал	Собственный капитал	6 451	3 977
Итого пассивов (капитал)		33 301	30 379

Предварительную оценку финансового состояния предприятия можно сделать на основе анализа объединенных статей баланса. Для анализа с точки зрения финансовой устойчивости необходимо проанализировать группировку статей баланса для анализа его ликвидности.

Анализ ликвидности необходим для того, чтобы оценить кредитоспособность предприятия, то есть его способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. В свою очередь, ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Оценку ликвидности проведем с использованием двух методов, путем анализа соотношения актива и пассива баланса, а так же расчета коэффициентов ликвидности. Рассмотрим, можно ли признать предприятие ликвидным.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой платежеспособности, кредитоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Финансовая устойчивость - характеристика стабильности финансового положения организации, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств. Оценка уровня финансовой устойчивости организации осуществляется с помощью использования системы абсолютных и относительных показателей.

Рассмотрим группировку баланса в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Группировка статей баланса

Актив	На начало года, тыс.руб.	На конец, тыс.руб.	Пассив	На начало года, тыс.руб.	На конец, тыс.руб.
Наиболее ликвидные активы, Анл	1 225	3	Наиболее срочные обязательства, Пнс	17 706	19 711
Быстро реализуемые активы, Абр	17 068	21 701	Краткосрочные обязательства, Пкс	0	0
Медленно реализуемые активы, Амр	8 690	3 171	Долгосрочные обязательства, Пдс	9 143	6 691
Трудно реализуемые активы, Атр	6 318	5 505	Постоянные пассивы, Ппост	6 451	3 977
Баланс	33 301	30 379	Баланс	33 301	30 379

По данным таблицы 2.13 можно оценить ликвидность предприятия, которая признается абсолютной, если соблюдаются пропорции.

Анл > Пнс

Абр > Пкс

Амр > Пдс

Атр < Ппост

2016 г. Анл (1225) > Пнс (17706) – условие выполняется

2017 г. Анл (3) > Пнс (19711) – условие выполняется

2016г. Абр (17068) < Пкс (0) – условие не выполняется

2017г. Абр (21701) > Пкс (0) – условие выполняется

2016г. Амр (8690) < Пдс (9143) – условие не выполняется

2017г. Амр (3171) > Пдс (6691) – условие выполняется

Медленно реализуемые активы в 2016 году не превышали долгосрочные обязательства предприятия, это происходило потому что, величина долгосрочных обязательств предприятия была сравнительно велика. В 2017

году величина медленно реализуемых активов превысила долгосрочные обязательства предприятия.

2016г. Атр (91472) > Пост (10126) – условие выполняется

2017г. Атр (6318) > Пост (6451) – условие выполняется

Трудно реализуемые активы были больше постоянных пассивов, т.о. баланс предприятия 2016 года не соответствовал рекомендуемым пропорциям ликвидности и его следует признать неликвидным. Более того, не соблюдалось даже условие минимальной ликвидности, потому что кредиторская задолженность превышала сумму денежных средств и дебиторской задолженности предприятия.

Баланс предприятия 2017 года соответствует рекомендуемым пропорциям ликвидности, так как сумма денежных средств и дебиторской задолженности предприятия превышают сумму кредиторской задолженности предприятия.

Для тщательного изучения положения с платежеспособностью предприятия целесообразно проведение коэффициентного анализа ликвидности (таблица 2.14).

Таблица 2.14 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06918	0,00013	>0,05
Коэффициент критической ликвидности	1,03315	1,10111	$\geq 1,0$
Коэффициент текущей ликвидности	1,52	1,26	$\geq 1,5$

Особой настороженности нестабильность ликвидности во времени не вызывает, так как существуют положительные тенденции к увеличению наиболее ликвидных активов.

По признакам ликвидности является относительно платежеспособным предприятием. Ему следует порекомендовать, рассмотрение возможностей оптимизации формально ликвидных активов – дебиторской задолженности

покупателей – для повышения их фактической ликвидности, активизировать работу с дебиторами по взысканию задолженности.

Проанализируем финансовые результаты деятельности предприятия, которые приведены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Финансовые результаты деятельности предприятия тыс.руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	Отклонения	
			Сумма	%
Выручка от продаж	74 725	84 607	9 882	113,2
Полная себестоимость	-73 043	-79 477	-6 434	108,8
Прибыль (убыток) от продаж	1 682	5 130	3 448	304,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	238	4 520	4 282	189,9
Налоги	-48	1 249	1 201	2 602
Прибыль чистая	190	5 769	5 579	3036,3

По данным таблицы 2.15 видно, что выручка от продаж увеличилась с 74 725 тыс. руб. до 84607 тыс. руб. что в составляет 113,2%. Но увеличение величины кредиторской задолженности произошло преимущественно за счет расчетов с прочими кредиторами, их величина увеличилась на 189,9% по сравнению с 2016 г. и в 2017 г. составила 108,8%, что обусловлено повышением цены на поставляемый товар и выполняемые ими работы.

Одним из важнейших аспектов стабильного функционирования компании является правильное соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностями. Рассмотрим данное соотношение в таблице 2.16.

Таблица 2.16 - Показатели рентабельности

%

Наименование показателя	2016г.	2017г.	Отклонения
1.Рентабельность продаж	0,318	5,34	5,02
2.Рентабельность основной деятельности	0,325	5,68	5,35
3.Рентабельность активов	0,714	14,87	14,15
4.Рентабельность собственного капитала	2,94	145,05	142,11

Из таблицы 2.16 видно, что показатели рентабельности значительно отличаются: она увеличилась 0,318% до 5,34%. Рентабельность основной деятельности увеличилась с 0,325% до 5,68%, но коммерческие и управленческие расходы были на столько велики, что не смогли покрыть величину валовой прибыли, полученной в результате деятельности.

Таким образом, если в качестве результата деятельности принять убыток, то производство было нерентабельно и убыточно. Рентабельность собственного капитала 142,1%

Показатели рентабельности продаж, основной деятельности, активов и собственного капитала рассчитываются по формулам:

Рентабельность продаж:

$$R_{п} = П(У) / Вр * 100\%; \quad (2.6)$$

где $R_{п}$ – рентабельность продаж;

$П(У)$ – прибыль (убыток) до налогообложения;

$Вр$ – выручка от реализации;

Рентабельность продаж предприятия:

$$R_{п} \text{ 2007г.} = (238/74725)*100\% = 0,318\%$$

$$R_{п} \text{ 2008г.} = (4520/84607)*100\% = 5,34\%$$

По показателю рентабельности продаж 2016г. предприятие на каждый рубль выручки от реализации получило 5 коп прибыли.

Рентабельность основной деятельности:

$$\text{Род} = \text{П(У)} / \text{С} * 100\%; \quad (2.7)$$

где Род – рентабельность основной деятельности;

С – себестоимость реализованной продукции;

Рентабельность основной деятельности предприятия:

$$\text{Род 2016} = (238/73043) * 100\% = 0,325\%$$

$$\text{Род 2017} = (5420/79477) * 100\% = 5,68\%$$

Из расчетов видно, что на 2017 год наметилась тенденция прибыли предприятия.

Рентабельность активов:

$$\text{Ра} = \text{П(У)} / \text{Б} * 100\%; \quad (2.8)$$

где Ра - рентабельность активов;

Б – валюта баланса;

Рентабельность активов предприятия:

$$\text{Ра 2007г.} = (238/33301) * 100\% = 0,714\%$$

$$\text{Ра 2008г.} = (4520/389893) * 100\% = 14,87\%$$

Показатель рентабельности активов показывает, что на каждый рубль средств, вовлеченных в хозяйственную деятельность предприятия, был получен убыток.

Рентабельность собственного капитала:

$$\text{Рск} = \text{ЧП(ЧУ)} / \text{СК} * 100\%, \quad (2.9)$$

где Рск – рентабельность собственного капитала;

СК – собственный капитал.

Рентабельность собственного капитала:

$$P_{СК2016} = (190/6451) * 100\% = 2,94\%$$

$$P_{СК2017} = (5769/3977) * 100\% = 145,05\%$$

Прибыльность собственного капитала понизилась в 2017 г. на 1 руб. собственного капитала предприятия была получена прибыль 145,05% ,это на 50,2% больше, по сравнению с предыдущим годом.

Судя по результатам деятельности предприятия можно сделать вывод, что его деятельность была достаточно эффективна.

2.4 Управленческий анализ

Развитие рыночных отношений требует от предприятия эффективных форм хозяйствования и управления производством, конкурентоспособности продукции и услуг, активизации предпринимательства, инициативы и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. С его помощью обосновываются управленческие решения, оцениваются результаты деятельности предприятия. Знание и умение применять анализ хозяйственной деятельности – это залог успеха плодотворной работы и повышение эффективности хозяйственной деятельности. Анализ хозяйственной деятельности состоит из двух частей: управленческого анализа и финансового анализа. Управленческий анализ в свою очередь подразделяется на анализ объема производства и реализации продукции, анализ использования производственных ресурсов и анализ взаимосвязи затрат, объема продукции и прибыли.

Главная цель управленческого анализа – оценить эффективность деятельности предприятия и выявить пути ее повышения, кроме того, оценить результаты производственно - хозяйственной деятельности, проанализировать ход выполнения производственной программы с целью прогнозирования возможных результатов, а также анализ производства и реализации продукции с целью оперативного воздействия на ход деятельности предприятия.

Направления, по которым производится управленческий анализ предприятия:

- 1) Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами;
- 2) Социальная защищенность членов трудового коллектива;
- 3) Использование рабочего времени;
- 4) Производительность труда;
- 5) Рентабельность персонала;
- 6) Трудоёмкость продукции;
- 7) Эффективность использования фонда заработной платы.

В связи с ограниченностью информации на предприятии, управленческий анализ в данном отчете будет проводиться по следующим показателям:

Объемы производства

Производственная деятельность предприятия заключается в создании материальных благ, необходимых для удовлетворения разнообразных потребностей. ООО «АВИК» осуществляет следующие виды деятельности: строительные, монтажные и отделочные работы, строительство и ремонт гидросооружений. Способность предприятия к выпуску продукции в определенных объемах характеризуется его производственной мощностью. Объем выполненных работ, объем продаж и выручка, являются факторами от которых зависят остальные результативные показатели и возможности расширения производства.

В таблице 2.17 рассмотрим количество работающих на предприятии.

При проведении данного анализа используют данные о среднесписочной численности следующих категорий работников: производственный персонал и административно – производственный персонал.

Предприятие ежегодно рассчитывает среднесписочную численность персонала, учитывая мероприятия развития и возможности снижения списочной численности персонала. В таблице 2.17 представим количество работающих на предприятии в 2017 г.

Таблица 2.17 - Количество работающих на предприятии 2017г.

Наименование	Количество, %	
1. Административно-управленческий персонал в том числе	40	24,8
1.1. Руководители	14	8,6
1.2. Специалисты	25	15,5
1.3. Служащие	1	0,7
2. Рабочие	121	75,2
Всего	161	100

Из таблице 2.17 видно, что административно-управленческий персонал составляет 24,8% от общего числа рабочих. Административно-управленческий персонал состоит из руководителей 14 человек (8,6%), специалисты 25 человек (15,5%), служащие 1 человек (0,7%). Исходя из специфики предприятия рабочие составляют большую долю от общего числа работающих – 121 человек (75,2%). Всего на предприятии на 2017 год работало 161 человек.

Анализ использования трудовых ресурсов во многом зависит от интенсивности труда. Главным измерителем является производительность труда.

Производительность труда определяется как соотношение объема реализации продукции к среднесписочной численности занятых по формуле:

$$P_{\text{тр}} = Q_p / Ч_{\text{пп}} \quad (2.10.)$$

На предприятии производительность труда будет равна:

$$2016 \text{ год } P_{\text{тр}} = 287340 / 161 = 1784,7 \text{ тыс.руб.}$$

$$2017 \text{ год } P_{\text{тр}} = 301707 / 161 = 1874 \text{ тыс.руб.}$$

Этот показатель говорит о том, что один работник предприятия за 2016 год произвел продукции на 1784,7 тыс.руб., а за 2017 год – 1874 тыс.руб.

На предприятии заработная плата начисляется на каждый цех отдельно. Проследим начисление заработной платы на каждый цех.

Таблица 2.18 - Фонд начисленной зарплаты – Цех производства пенобетона

Наименование	2016г. тыс. руб.	2017г. тыс. руб.	Отклонения	
			сумма, тыс. руб.	%
Всего начислено	239,432	251,404	11,971	4,8
Количество чел./часы	3756	3944	188	4,8

Из таблицы 2.18 видно, что всего начислено в 2016 году на 11 971,63 руб. начислили больше чем в 2017 году. Количество человек увеличилось на 188 человек.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия

На основе проделанного анализа состояния предприятия, можно сделать следующие выводы: ООО «АВИК» является производственно-строительным предприятием. Целью создания и деятельности, которого является производство продукции и услуг, необходимых потребителям, получение прибыли в интересах соучредителей, повышение уровня социальной защищенности работников общества. Предприятие имеет устойчивую организационную структуру управления, что говорит о постоянном и надежном существовании данного объекта. На 2017 год удельный вес постоянных (внеоборотных) активов в общей стоимости имущества составляет 18,2 % или 5505 тыс. руб. Доля текущих активов составляет 81,8% или 24874 тыс. руб. в абсолютном выражении. Соотношение оборотных и внеоборотных активов показывает, что органическое строение капитала (ОСК) не благоприятное, обеспечивающее относительный паритет мобильного и иммобильного капитала. ($ОСК = 5505/24874 = 0,22$).

Собственный капитал ООО « АВИК » на 2016 год составляет 13,1% или 3977 тыс. руб. Доля заемного капитала составляет 86,9% или 26402 тыс. руб. Уменьшение собственного капитала над заемным является показателем

высоким риском финансирования активов. Стоимость внеоборотных активов в структуре имущества на начало периода внеоборотных активов пришлось 18,9, а на конец года 18,1%. Величина оборотных активов уменьшилась на 0,8%.

Сумма дебиторская задолженность повысилась на 4633. Эту динамику обеспечило увеличение долгов, находящихся в руках заказчиков предприятия. В структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимают покупатели и заказчики 4279 тыс. руб., величина их задолженности увеличилась. Выручка от продажи продукции увеличилась с 74725 тыс. руб. до 84607 тыс. руб.

Анализ движения денежных средств позволяет получить представление о наличии, источниках формирования и направлении использования денежных средств. Средний срок погашения дебиторской задолженности сократился на 12 дней, а оборачиваемость уменьшилась на 0,5 оборота.

Строительство и качество, оказываемое данным предприятием, является весьма стабильной в плане получения прибыли, но весьма затруднительно развиваться, работая в данной сфере. Ценовая политика во многом зависит от экономических факторов, определена соответствующими тарифами. Массированные рекламные акции не возможны, так как это запрещено законом РФ. ООО «АВИК» весьма успешно позиционирует на рынке строительства в республике Хакасия, имеет постоянных клиентов, которые не намерены отказываться от сотрудничества. Конкуренция в данной сфере деятельности на территории республики незначительна, каждая компания имеет сложившиеся клиентурные базы. Конкуренция осуществляется в равных условиях: примерно одинаковая ценовая политика, система скидок, рекламная компания. Для того чтобы выжить в данных условиях, необходимо постоянно поддерживать транспорт в норме, набирать на работу квалифицированных работников, содержать собственный автопарк. Практически невозможно занять весомую часть сегмента рынка недавно появившимся компаниям.

Что касается прогнозов, то данный бизнес будет приносить прибыль, так как это очень прибыльный бизнес. Но на сегодняшнем этапе развития стоит

сказать, что еще на протяжении десяти лет эта продукция будет востребована, но не стоит забывать, что из-за финансового кризиса происходит сокращение крупных торговых компаний, а так как предприятие во многом зависит от количества подобных организаций, то есть вероятность снижения прибыли. К тому же в данном деле нельзя сбрасывать со счетов форс-мажорные обстоятельства, которые могут отрицательно сказаться на репутации фирмы.

2.6 Вопросы экологии

Возникла проблема загрязнения окружающей среды отходами промышленности, с/х, транспорта, строительства. Интенсивному загрязнению подвергаются атмосфера, вода, почва. Изменения, происшедшие в природе в результате деятельности человека, приобрели глобальный характер и создали серьезную угрозу нарушения природного равновесия. Такое положение может стать препятствием на пути дальнейшего развития человеческого общества и ставит вообще вопрос о его существовании. Негативные изменения показали необходимость пересмотра отношений между человеком и природой.

Правительствам разных стран под давлением общественности приходится принимать меры по охране природных ресурсов, но они не всегда могут быть эффективными. По имеющимся данным государства расходуют на эти цели 1 – 2% ВВП – в два раза меньше необходимых затрат.

Как следствие воздействий появляются негативные влияния и на антропогенные объекты, более всего на здания и сооружения: разрушаются каменные и металлические конструкции, выцветают и разрушаются краски, меняют окраску наружные ограждающие конструкции, погибают скульптуры и орнаменты памятников старины, корродируют крыши, фермы мостов, увеличиваются затраты на очистку и окраску фасадов, ремонт зданий и сооружений.

Окружающая среда рассматривалась лишь с точки зрения необходимости защиты от ее негативных воздействий на вновь создаваемую искусственную среду. Обратный процесс влияния строительной деятельности человека на окружающую природную среду и искусственной среды на природную в полной мере стал предметом рассмотрения сравнительно недавно. Лишь отдельные аспекты этой проблемы, в меру практической необходимости, изучались и решались (например, удаление и утилизация отходов, забота о чистоте воздуха в населенных пунктах). Между тем строительство является одним из мощных антропогенных факторов воздействия на окружающую среду. Антропогенное воздействие строительства разнообразно по своему характеру и происходит на всех этапах строительной деятельности – начиная от добычи стройматериалов и кончая эксплуатацией готовых объектов.

Говоря о воздействии на окружающую природную среду строительства, следует различать, с одной стороны, строительство как важнейшую отрасль н/х, а с другой – строительство как продукцию этой отрасли: урбанизированные территории, магистрали и т.д. Как отрасль н/х строительство нуждается в большом кол-ве различного сырья, стройматериалов, энергетических, водных и других ресурсов, получение которых оказывает сильное воздействие на окружающую среду. С серьезными нарушениями ландшафтов и загрязнением окружающей среды связано ведение работ непосредственно на стройплощадке. Нарушения эти начинаются с расчистки территории строительства, снятия растительного слоя и выполнения земляных работ. при расчистке территории строительства, ранее уже занимавшейся под застройку, образуется значительное количество отходов, загрязняющих окружающую среду при сжигании, или загромождающих свалочные территории, что меняет морфологию участков, ухудшает гидрологические условия, способствует эрозии. Степень воздействия на природу зависит от материалов, применяемых для строительства, технологии возведения зданий и сооружений,

технологической оснащенности строительного производства, типа и качества строительных машин, механизмов и транспортных средств и других факторов.

Территория строек становится источником загрязнения соседних участков: выхлопы и шум двигателей машин, сжигание отходов. Вода широко используется в строительных процессах – в качестве компонентов растворов, как теплоноситель в тепловых сетях; после использования она сбрасывается, загрязняя грунтовые воды и почвы.

Однако само строительство – процесс относительно скоротечный.

Значительно сложнее дело обстоит с воздействием на природу объектов, являющихся продукцией строительства – зданий, сооружений и их комплексов – урбанизированных территорий. Их влияние на окружающую природную среду еще недостаточно изучено, поэтому практически все экологические мероприятия носят рекомендательный характер. Что же касается нынешних результатов, то: уменьшается количество деревьев, загрязняются воды и почвы вследствие промышленных выбросов и накопления коммунально-бытовых отходов, происходит запыление, газовое и тепловое загрязнение воздуха, что приводит к изменению уровня радиации, выпадению осадков, изменению температур воздуха, ветрового режима, т.е. к созданию искусственных условий на урбанизированной территории.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АВИК»

3.1 Мероприятия по повышению экономического потенциала предприятия ООО «АВИК»

Одной из основных возможностей для предприятия не только занять свою нишу на рынке, но и расширить ее в условиях современной конкуренции, является имеющийся производственный потенциал. Производственный потенциал - это реальный объем услуг или продукции, которое предприятие может произвести или предоставить с помощью всех доступных ресурсов [36].

Потенциал выступает основным компонентом предприятия, который объединяет внутри себя цели, пути, возможности и источники дальнейшего развития. Результат деятельности предприятия определяет наличие и умение эффективно использовать потенциал. Для строительного предприятия главной задачей является преобразование имеющихся ресурсов в законченный продукт, и особую роль в данном процессе выполняет производственный потенциал, который характеризует тип, отражает специфику и оказывает влияние на стратегию дальнейшего развития.

Выделяют две стороны производственного потенциала:

1) Объективную - объединение различных ресурсов предприятия (трудовых, природных, материальных, нематериальных) принимающих или не принимающих участие в производственной деятельности по каким-либо причинам;

2) Субъективную - способность работников к решению необходимых задач и достижению целей производства при имеющимся техническом и технологическом оснащении, и формированию максимального количества материальных благ и услуг в условиях эффективного использования имеющихся ресурсов [43].

Ниже в таблице 3.1 проведен анализ производственного потенциала предприятия ООО «АВИК».

Таблица 3.1 - Анализ производственного потенциала предприятия

Показатель	Абсолютные значения, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменение удельного веса, %		Темпы прироста, %	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Основные фонды	11 7175	13 4832	14 9977	30,5	27,7	20,9	-2,8	-6,8	15,1	11,2
Незавершенное строительство	26 986	17 286	8 416	7,0	3,6	1,2	-3,4	-2,4	-35,9	-51,3
Производственные запасы	50 155	59 794	79 848	15,2	12,3	11,1	-2,9	-1,2	2,3	33,5
Незавершенное производство	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Производственный потенциал	20 2626	21 1912	23 8241	100	100	100	-	-	4,5	12,4
Доля производственного	X	X	X	53	44	33	9	-11	X	X

На основании данных анализа производственного потенциала, приведенных в таблице 3.1, можно отметить, что в каждом отчетном периоде увеличивается абсолютное значение основных фондов, а удельный вес в составе совокупных активов уменьшается за предыдущий год на 2,8%, в нынешнем на 6,8%. Темп их роста в 2016 году составил 15,1%, в 2017 году 11,2%. Из благоприятных тенденций выделяется сокращение удельного веса незавершенного строительства в отчетном периоде на 2,4%, в предыдущем на 3,4%. С каждым годом происходит увеличение производственных запасов, в 2016 году 2,3%, а в 2017 году 33,5%.

На основании полученных данных можно отметить, что предприятие ООО «АВИК» не имеет нематериальных активов и незавершенного производства. В данном случае производственный потенциал определяется как сумма производственных запасов, незавершенного строительства и основных фондов. Положительной тенденцией для предприятия является ежегодное увеличение значения производственного потенциала, а отрицательной уменьшение его доли в динамике. На начало 2016 года эта величина составила 53%, на начало 2017 года 44%, а на конец 2017 года 33%.

В условиях динамично развивающейся экономики все предприятия независимо от сегмента рынка и вида деятельности, должны искать пути повышения эффективности работы, чтобы сохранять свою успешность и конкурентоспособность. Главной целью любого предприятия является получение прибыли, для осуществления которой необходимо качественно выполнять свои обязательства, оказывать услуги или выпускать достаточное количество продукции.

Для повышения эффективности деятельности строительного предприятия большую роль играет материально-техническая основа, которая заключается в эффективном использовании научно-технического прогресса, производственных фондов и производственных мощностей. На сегодняшний день совершенствование уровня производственно-технического потенциала строительной компании может осуществляться в виде следующих форм: приобретение современных строительно-монтажных механизмов, реконструкция предприятия, расширение или новое строительство.

Для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «АВИК» необходимо провести следующие мероприятия:

- разработать систему скидок и/или штрафов, кредитных лимитов, для снижения дебиторской задолженности;
- начать выпуск строительных материалов самостоятельно (бетон, бордюрный камень, кирпич);
- уменьшить основные фонды;

– снизить себестоимость работ путем приобретения современного оборудования.

Мероприятие 1 - Снижение себестоимости работ, путем приобретения современного оборудования.

Для осуществления данного мероприятия необходимо приобрести буровые комплексы нового поколения, способные выполнять строительные работы по прокладке труб с помощью горизонтального направленного бурения (ГНБ). Горизонтально-направленное бурение используется для прокладки трубопроводов и других инженерных коммуникаций бестраншейным способом на различной глубине в естественных (реки, овраги, озера, лесные массивы, плавунуны) и городских условиях (железные дороги, трассы, скверы, парки, и другое) [39, с.102-103]. Данным метод позволяет снизить временные и трудовые затраты особенно и осуществлять строительство и ремонт коммуникаций на глубине до 20 метров, длиной до 650 метров. Срок реализации проекта составляет 3 года. В рамках данного проекта необходимо осуществить покупку 4 буровых комплексов: TMXS 5510 и TMXS 5510 - У, 5015 фирмы DVN Германия и DL 3060 фирмы Albrecht Великобритания. Для осуществления данного мероприятия планируется использовать заемные средства инвестора в размере 1 193 044 руб. под 20% годовых. Сумма выплат процентов в год составит 224 778 руб.

Мероприятие 2 - Разработка системы скидок и/или штрафов для предприятий, не осуществляющих оплату за продукцию и услуги вовремя.

Данное мероприятие позволит снизить краткосрочную дебиторскую задолженность, которая занимает на начало и конец 2017 года наибольшую долю в составе оборотных активов - 46,3% и 48,3%, соответственно 149 530 тыс.руб. и 248 640 тыс. руб.

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Произведем расчет экономической эффективности предложенных

мероприятий по повышению экономического потенциала предприятия ООО «АВИК».

Мероприятие 1 - Снижение себестоимости работ, путем приобретения современного оборудования.

Для того, чтобы оценить эффективность мероприятия сначала необходимо ознакомиться с обычным методом прокладки трубопровода, который осуществляется в несколько этапов:

1) Срезка верхнего (растительного) слоя. Срезку данного слоя производит бульдозер ДЗ - 101.

2) Разработка траншеи. Экскаватор Э-651 производит разработку траншеи с помещением грунта в земляной вал.

3) Ручная работа по удалению грунта. Землекопы производят уборку лишнего грунта и выравнивают основание траншеи.

4) Сборка труб и доставка на место установки. Выполняется трубовозом марки ПВ - 92.

5) Установка труб, монтажные работы. Выполняет гидравлический кран КС-1671 и бригада рабочих.

6) Рекультивация почвенного слоя. Производит бульдозер ДЗ-101.

7) Обратная (механизированная) засыпка грунта. Механизированная засыпка грунта выполняется с помощью бульдозера ДЗ-101. Грунт перемещают из земляного вала рядом с траншеей.

Общие затраты на осуществление установки трубопровода данным способом составляют 852,6 тыс. руб., среди которых материальные затраты 415,7 тыс. руб., затраты на оплату труда 298,44 тыс. руб., стоимость техники 60,14 тыс.руб., прочие затраты 78,06 тыс.руб.

Таблица 3.2 - Расчетная стоимость машин и себестоимость машино-смен механизмов

Используемая машина	Стоимость машины, руб.	Инвентарно-расчетная стоимость машины, тыс. руб.	Количество смен машины в год
Экскаватор Э - 651	28,78	18,15	350
Бульдозер ДЗ - 101	25,29	8,43	300
Экскаватор ЭО - 4321	30,18	19,32	300

Теперь необходимо рассмотреть технологию ГНБ и для сравнения определить затраты на прокладку трубы используя данный метод.

Технология горизонтального направленного бурения (ГНБ).

Специальной буровой установкой в поверхностном слое земли (на глубине до 20м.) производится направленное бурение скважины небольшого диаметра по заданной траектории. Локационная система позволяет с высокой точностью (0,1% от глубины залегания - на 10 м. \pm 1см.) определять координаты буровой головки и прокладывать трассу в соответствии с проектом. Затем скважину расширяют до требуемого диаметра, позволяющего проложить трубопровод. Затем протаскивают плетень (заранее сваренного и испытанного) рабочего трубопровода.

Буровой комплекс состоит из собственно буровой установки и узла приготовления бурового раствора. Оборудование полностью размещается на одном трейлере, мобильно, автономно и транспортируется на любое расстояние к месту проведения работ. Монтаж на объекте занимает 2 - 4 часа и сводится к выставлению установки на точке забуривания и подсоединению к растворному узлу. Монтажные работы методом горизонтально направленного бурения выполняются на ограниченных по размерам и площади стройплощадках. Используя метод горизонтально направленного бурения, сроки производства работ сокращаются в 1,5 и более раз.

Таблица 3.3 - Определение стоимости работ по ГНБ (включая стоимость трубы)

Горизонтальное направленное бурение с прокладкой труб	Единица измерения	Количество	Стоимость за ед. без учета НДС (руб.)	Общая стоимость без учета НДС (руб.)	Общая стоимость с учетом НДС (руб.)
225 мм (прокладка водовода 325 мм)	Погонный метр	200	847	169 500	200 010
315 мм (прокладка водовода 426 мм)	Погонный метр	200	1 271	254 200	299 956
Итого по разделу 1:				423 700	499 966
Стоимость материалов					
Труба 225 мм	Погонный метр	200	396	79 200	93 456
Труба 315 мм	Погонный метр	200	875	175 000	206 500
Втулка под фланец 225 мм	Штук	2	856	1 712	2020
Втулка под фланец 315 мм	Штук	2	1 586,50	3 173	3744
Итого по разделу 2:				259 085	305 720
Общая сумма (разд. 1 + разд. 2)				728 144	805 686

Теперь необходимо сопоставить затраты на прокладку труб обычным методом и методом ГНБ, и провести сравнение. Расчет будет вестись на каждые 200 погонных метров трубы. Полученный результат сравнения показателей представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Показатели по прокладке труб обычным методом и методом ГНБ.

тыс. руб.

Вид затрат	Метод ГНБ, тыс. руб.	Обычный метод.
Материальные затраты	305,72	415,7
Затраты на оплату труда	307,01	298,44
Амортизация техники	110,85	-
Стоимость необходимой техники	-	60,14
Прочие затраты	82,11	78,06
Итого затрат:	805,69	852,6

На основе анализа данных сравнительных показателей по прокладке коммуникаций можно сделать вывод, что метод ГНБ более эффективен, чем обычный метод и позволяет сэкономить львиную долю ручного и машинного труда. Метод ГНБ позволяет не нарушать структуру земли при использовании, что является немаловажным фактором в условиях тесной городской застройки.

С технической точки зрения технология горизонтально направленного бурения имеет массу преимуществ:

1) Прокладка трубопроводов и коммуникаций без рытья траншей и разрушения дорожного покрытия и верхнего слоя грунта.

2) Возможность прокладки скважин под водоемами и линиями метрополитена, в скальной породе или сыпучем грунте, через территории природоохранных зон, на которых запрещено строительство, под линиями электропередач, газо- и нефтепроводами. В плотно застроенных и густонаселенных районах, близ прохождения загруженных автодорог, парков и скверов допустимо только применение этой технологии бурения.

3) Использование установок для горизонтального бурения упрощает процедуру получения разрешений и согласований на проведение работ по прокладке трубопроводов. Применение этой технологии не требует блокировки движения и перекрытия улиц.

4) Высокотехнологичные установки для горизонтального бурения позволяют проводить работы в рекордно короткие сроки, не оттягивая согласованный срок сдачи объекта.

5) Установки ГНБ могут использоваться и на территориях с близкорасположенными к поверхности грунтовыми водами [14].

С экономической точки зрения у горизонтально направленного бурения есть ряд достоинств:

1) Методика прокладки трубопроводов бестраншейным способом позволяет существенно экономить на содержании оборудования и оплате труда рабочим.

2) Для управления установкой и корректировки работ достаточно

бригады в составе от 3-х до 5-ти человек.

В связи с тем, что прокладка трубопроводов бестраншейным способом занимает намного меньше времени, чем стандартный способ, можно существенно снизить сметную стоимость проекта. Основными статьями снижения затрат здесь являются отсутствие необходимости привлекать дополнительную рабочую силу, приобретать многочисленное оборудование и инструменты и выплачивать заработную плату за более продолжительный период.

Применение вышеописанной технологии позволяет снижать затраты на энергообеспечение объекта, а также снижать расходы на обслуживание и ремонт проложенных ранее участков трубопровода. Бестраншейная прокладка труб не требует предварительного рытья траншей и последующей заделки поврежденных участков, автомобильных дорог, и путепроводов.

Рассчитаем стоимость оборудования для реализации проекта (таблица 3.5):

Таблица 3.5 - Расчет стоимости оборудования и услуг

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Сумма, руб.
Основные средства			
TMXS 5510 и TMXS 5510 - У, 5015 фирмы DVN Германия и DL 3060 фирмы Albrecht В еликобритания	3	320 000	960 000
Оборудование для ремонта	1	34 500	34 500
Нематериальные активы			
Лицензия	1	60 000	60 000
Прочие услуги			
Доставка техники			7 000
Итого:			1 061 500

В таблице 3.6 представлен прогноз объемов производства.

Таблица 3.6 - Прогноз объемов производства

Наименование	2017 год	1 прогнозы й год	2 прогнозы й год	3 прогнозы й год
Объем работ, погонный метр	34 116,9	34 116,9	34 116,9	34 116,9
Стоимость прокладки, погонный метр	65	65	65	65
Выручка, руб.	2 217 600	2 217 600	2 217 600	2 217 600

В таблице 3.7 представлены ежегодные затраты по проекту.

Таблица 3.7 - Ежегодные затраты по проекту, в руб.

Наименование	2017 год	1 прогнозы й год	2 прогнозы й год	3 прогнозы й год
Постоянные, в том числе:	614 662	814 662	814 662	814 662
Заработная плата		438 000	438 000	438 000
ЕСН (26%)	10 913,5	130 962	130 962	130 962
Аренда	15 000	180 000	180 000	180 000
Переменные, в том числе:	75 700	95 760	95 760	95 760
ГСМ	48 700	63 360	63 360	63 360
Запасные части	8 800	14 400	14 400	14 400
Внеплановый ремонт	10 000	18 000	18 000	18 000
Всего затрат:	690 362	910 422	910 422	910 422

По анализу данных таблицы 3.7 можно сказать что затраты на проект составят в 2017 году - 690362 рублей, в 2018 году - 910422 рублей, в 2019 году - 910422 рублей, в 2020 году - 910422 рубля.

Срок окупаемости проекта составил 3,039 года.

Таким образом, можно сделать следующие выводы по разработке данного мероприятия:

1) Данный метод позволит сэкономить ООО «АВИК» около 47 тыс. руб.

на каждые 200 погонных метров трубы.

2) Для осуществления проекта необходимо взять заемные средства у инвестора в размере 1193044 тыс. руб. под 20% годовых.

3) Полученные значения говорят о том, что проект выгоден и его можно рекомендовать к внедрению, т.к. за 3,04 года мы сможем окупить начальные затраты, оплатить проценты по кредиту и получить 598,5 тыс. руб. чистого дохода.

Мероприятие 2 - Разработка системы скидок и/или штрафов для предприятий, не осуществляющих оплату за продукцию и услуги вовремя.

Данное мероприятие позволит снизить краткосрочную дебиторскую задолженность, которая занимает на начало и конец 2017 года наибольшую долю в составе оборотных активов - 46,3% и 48,3%, соответственно 149 530 тыс.руб и 248 640 тыс. руб.

Объем товарооборота ООО «АВИК» в 2017г. составлял 755 623 тыс.руб.

Для анализа дебиторской задолженности (ДЗ) составим таблицу 17. По данным таблицы мы определили, что средний период погашения дебиторской задолженности на предприятии в отчетном году составил 60 дней. При ежемесячном темпе инфляции 1,2%, получаем, что индекс цен $I = 1,012$. Таким образом, месячная отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие получит 98,5% $((1/ 1,012)) * 100$ от договорной стоимости заказа.

Таблица 3.8 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	Значение
Оборачиваемость дебиторской задолженности (раз).	5,74
Период погашения дебиторской задолженности (дни)	60
Доля дебиторской задолженности в общем, объеме текущих активов	48
Отношение средней величины дебиторской задолженности к объему выручки	0,18

Для сложившегося на предприятии периода погашения дебиторской задолженности 60 дней, индекс цен составит в среднем 3,0 $((0,012 * 60) / 30)$. Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,97

(1/1,03). Иначе говоря, при среднем сроке возврата задолженности, равном 60 дней, предприятие реально получит лишь 97% от стоимости договора, теряя с каждой тысячи рублей выручки 30 руб.

ООО «АВИК» заключило договор на ремонт объекта в IV кв. 2016 г. на сумму 410000 руб., в тексте договора указывается, что при условии оплаты в 10-ти дневной срок покупателю предоставляется скидка в размере 10 руб. на каждую 1000 руб. договора.

В таблице 3.9 приведен расчет возможной эффективности мероприятия при предоставлении скидки и без нее.

Таблица 3.9 - Выбор способа расчета с покупателями и заказчиками

Показатели	Вариант I - со скидкой	Вариант II - без скидки	Отклонения (+,-)
Коэффициент падения (повышения) покупательной способности	$1,2\% \times 10 / 30 = 0,40$	$1,2\% \times 60 / 30 = 2,4$	2,00
Влияние инфляции на каждую тысячу рублей договорной цены, руб.	$1000 * 1,004 - 1000 = 4$ руб.	24	20

Таким образом, при использовании скидки на каждую 1 тыс. руб. будет выигрыш 20 руб., а всего дополнительная прибыль:

$$20 \text{ руб.} * 410000 / 1000 = 8200 \text{ руб.}$$

Также можно рассмотреть введение штрафных санкций размеров в 5% от оставшейся суммы долга, при просрочке оплаты за выполненные работы.

Компания ООО «АВИК» выиграла тендер на строительство 10 коттеджных домов у заказчика ООО «Ренова Инвест», в размере 40 млн. руб. Был заключен договор, согласно которому, компания заказчик ООО «Ренова Инвест» обязуется внести предоплату в размере 15 млн. руб, а остальные средства внести при выполнении работ. Было оговорено, что если заказчик вовремя не выполняет свои обязательства, то на него налагаются штрафные санкции в размере 5% от размера оставшегося долга.

Для сравнения объемов продаж и оплаты реализованной продукции ООО

«Ренова Инвест» представим в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Данные для анализа дебиторской задолженности

Наименование показателей	Объемы оказанных услуг
Выручка, руб.	40 000 000
Оплата за предоставление услуг, руб.	36 000 000
Размер дебиторской задолженности, руб.	4 000 000

Как видно из расчетов общая сумма дебиторской задолженности составила 4 000 000 руб. По данным анализа экономических показателей в 2017 г. затраты на 1 руб. выручки от продаж составили 79,5 коп. Из этого следует, что 1 руб. выручки приносит предприятию прибыль в размере 21,5 коп.

Штрафные санкции будут составлять 5% от 4 млн. руб., то есть 200 тыс. руб.

Экономический эффект от данного мероприятия определяется по формуле:

$$\text{Эф} = 4\,000\,000 * 21,5/100 = 860\,000 \text{ руб.}$$

Таким образом, у ООО «АВИК» появится возможность использовать свободные денежные средства для своих целей. В результате появления свободных денежных средств ООО «АВИК» сможет сформировать погашение кредитов или приобрести новое оборудование.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическую эффективность предприятия характеризуют финансовые показатели, такие как прибыль или рентабельность, при их определении следует ориентироваться на долгосрочную перспективу развития предприятия, но с учетом результатов прошедших периодов.

В современных рыночных условиях, делая вывод об экономической эффективности предприятия, следует учитывать, что она должна не просто соответствовать запланированному уровню, но быть выше или равна эффективности остальных участников рынка.

Учитывая высокий уровень конкурентной борьбы, современному предприятию необходимо внедрить систему, основанную на постоянном проведении процедуры оценки и реализации мероприятий по повышению уровня эффективности деятельности.

На основе проделанного анализа состояния предприятия, можно сделать следующие выводы: ООО «АВИК» является производственно-строительным предприятием. Целью создания и деятельности, которого является производство продукции и услуг, необходимых потребителям, получение прибыли в интересах соучредителей, повышение уровня социальной защищенности работников общества. Предприятие имеет устойчивую организационную структуру управления, что говорит о постоянном и надежном существовании данного объекта. На 2017 год удельный вес постоянных (внеоборотных) активов в общей стоимости имущества составляет 18,2 % или 5505 тыс. руб. Доля текущих активов составляет 81,8% или 24874 тыс. руб. в абсолютном выражении. Соотношение оборотных и внеоборотных активов показывает, что органическое строение капитала (ОСК) не благоприятное, обеспечивающее относительный паритет мобильного и имобильного капитала. ($ОСК = 5505/24874 = 0,22$).

Собственный капитал ООО «АВИК» на 2016 год составляет 13,1% или 3977 тыс. руб. Доля заемного капитала составляет 86,9% или 26402 тыс. руб.

Уменьшение собственного капитала над заемным является показателем высоким риска финансирования активов. Стоимость внеоборотных активов в структуре имущества на начало периода внеоборотных активов пришлось 18,9, а на конец года 18,1%. Величина оборотных активов уменьшилась на 0,8%.

Сумма дебиторская задолженность повысилась на 4633. Эту динамику обеспечило увеличение долгов, находящихся в руках заказчиков предприятия. В структуре дебиторской задолженности наибольшую долю занимают покупатели и заказчики 4279тыс. руб. , величина их задолженности увеличилась. Выручка от продажи продукции увеличилась с 74725 тыс. руб до 84607тыс .руб.

Анализ движения денежных средств позволяет получить представление о наличии, источниках формирования и направления использования денежных средств. Средний срок погашения дебиторской задолженности сократился на 12 дней, а оборачиваемость уменьшилась на 0,5 оборота.

Строительство и качество, оказываемое данным предприятием, является весьма стабильной в плане получения прибыли, но весьма затруднительно развиваться, работая в данной сфере. Ценовая политика во многом зависит от экономических факторов, определена соответствующими тарифами. Массированные рекламные акции не возможны, так как это запрещено законом РФ. ООО « АВИК» весьма успешно позиционирует на рынке строительства в республике Хакасия, имеет постоянных клиентов, которые не намерены отказываться от сотрудничества. Конкуренция в данной сфере деятельности на территории республики незначительна, каждая компания имеет сложившиеся клиентурные базы. Конкуренция осуществляется в равных условия: примерно одинаковая ценовая политика, система скидок, рекламная компания. Для того чтобы выжить в данных условиях, необходимо постоянно поддерживать транспорт в норме, набирать на работу квалифицированных работников, содержать собственный автопарк. Практически невозможно занять весомую часть сегмента рынка недавно появившемся компаниям.

Что касается прогнозов, то данный бизнес будет приносить прибыль, так

как это очень прибыльный бизнес. Но на сегодняшнем этапе развития стоит сказать, что еще на протяжении десяти лет эта продукция будет востребована, но не стоит забывать, что из-за финансового кризиса происходит сокращение крупных торговых компаний, а так как предприятие во многом зависит от количества подобных организаций, то есть вероятность снижения прибыли. К тому же в данном деле нельзя сбрасывать со счетов форс-мажорные обстоятельства, которые могут отрицательно сказаться на репутации фирмы.

Для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «АВИК» необходимо провести следующие мероприятия:

- разработать систему скидок и/или штрафов, кредитных лимитов, для снижения дебиторской задолженности;
- начать выпуск строительных материалов самостоятельно (бетон, бордюрный камень, кирпич);
- уменьшить основные фонды;
- снизить себестоимость работ путем приобретения современного оборудования.

Таким образом, у ООО «АВИК» появится возможность использовать свободные денежные средства для своих целей. В результате появления свободных денежных средств ООО «АВИК» сможет сформировать погашение кредитов или приобрести новое оборудование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ: Учебное пособие / М.С. Абрютина. - М.: ДиС, 2011. - 192 с.
2. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. Москва: Финансы и статистика, 2009. 529 с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: П.П. Табурчака [и др.]; под редакцией, П.П. Табурчака. Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. 352 с.
4. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: Учебное пособие / В.В. Артюшин. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 120 с.
5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов. Москва: Финансы и статистика, 2011. 416 с.
6. Банк, В.Р. Финансовый анализ / В.Р. Банк, А.В. Тараскина. - М.: Проспект, 2007. - 344 с.
7. Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 222 с.
8. Бочарников, В.П. Основы системного анализа и управления организациями. Теория и практика / В.П. Бочарников, С.В. Свешников. - М.: ДМК, 2014. - 286 с.
9. Васильева, Л.С. Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. Москва: КНОССРТ, 2009. 544 с.
10. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2011. - 118 с.
11. Гаевый, М.Д. Финансовый анализ / М.Д. Гаевый, Л.М. Гаевая. - М.: КноРус, 2011. - 272 с.
12. Гальчина, О.Н. Теория экономического анализа: Учебное пособие / О.Н. Гальчина, Т.А. Пожидаева. - М.: Дашков и К, 2013. - 240 с.

13. Герасимова, Е.Б. Теория экономического анализа.: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 368 с.
14. Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Н.А. Гермалович. Москва: Финансы и статистика, 2011. 346 с.
15. Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: Учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. - М.: КноРус, 2011. - 270 с.
16. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
17. Губин, В.Е. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: Учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин [и др.]; Под ред. Н.В. Парушина. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 432 с.
18. Гусейнов, Р.М. Экономическая теория. / Р.М. Гусейнов, В.А. Семенихина. Москва: Омега-Л, 2009. 448 с.
19. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. Москва: Издательство «Дело и Сервис», 2011. 144 с.
20. Драгункина, Н.В. Теория экономического анализа. Ответы на экзаменационные вопросы / Н.В. Драгункина. - М.: Экзамен, 2009. - 318 с.
21. Егорова, Е.И. Анализ и оценка финансового состояния предприятия / Е.И. Егорова, С.В. Гаврилова // Достижения вузовской науки. 2014. №9 С.180-184.
22. Енюков, И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 224 с.
23. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.
24. Ильина, Г.Г. Особенности анализа финансового состояния предприятия в рыночной экономике [Электронный ресурс] / Г.Г. Ильина Москва: Изд-во МГЛУ, 2015. – Режим доступа:

<http://cyb.ru/article/n/osobennostianaliza-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-v-rynochnoy-ekonomike>.

25. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2011. - 325 с.
26. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 332 с.
27. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.
28. Зенкина, И.В. Теория экономического анализа: Учебное пособие / И.В. Зенкина. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 208 с.
29. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.
30. Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. / Н.В. Киреева. Москва: Социальные отношения, 2017. 512 с.
31. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 293 с.
32. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Москва: ООО «ТК Велби», 2010. 424 с.
33. Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 720 с.
34. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская [и др]. Москва: Проспект, 2011. 360 с.
35. Коптева, П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. - № 10. – С. 46.
36. Курс анализа хозяйственной деятельности: учебник для экономических вузов / под ред. С.К. Татура, А.Д. Шеремета. – М.: Экономика, 2014. – 422 с.
37. Лобушин, Н.П. Финансовый анализ / Н.П. Лобушин. – М.: Эксмо, 2013. – 336 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ПРИЛОЖЕНИЕ Б