Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра экономики

К защите допускаю:
Зав. кафедрой _____
_____ А.Г.Мокроносов
«___»_____20__г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Кадровая политика предприятия в условиях современной экономики

Исполнитель:
студентка группы ЭкП-412 _____ Шайхутдинова, В. З.
подпись

Руководитель:
доктор экон. наук , профессор
зав.кафедрой _____А.Г.Мокроносов
подпись

Нормоконтролер:
ст. преподаватель _____ А.В. Фетисова
подпись

Екатеринбург 2017г.

Содержание

Введение 8

1. Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия в сфере промышленного строительства 11

1.1 Теоретические аспекты исследования экономической эффективности деятельности строительного предприятия 11

1.2 Особенности конкурентной среды в сфере строительства 21

1.3 Факторы, определяющие эффективность функционирования предприятия на строительном рынке 28

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «УКСХ» 36

2.1 Характеристика деятельности предприятия 36

2.2 Анализ экономических результатов хозяйственной деятельности 39

2.3 Оценка финансового состояния 46

3. Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации 58

3.1 Уменьшение дебиторской задолженности предприятия за счет факторинга 58

3.2 Приобретение строительной техники в лизинг 61

Заключение 63

Список использованных источников 65

Введение

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Для оценки и измерения эффективности предприятия используется понятие экономической эффективности. Данное понятие характеризует результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которая определяется путем сопоставления полученных результатов и затрат, расходованных на достижение этих результатов. Под результатами в экономике понимается итог использования или применения ресурсов.

На практике вопросы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности на предприятия является достаточно разработанными. Проблема повышения эффективности отражена в большом числе научных трудов отечественных и зарубежных авторов. В частности, значительный вклад в решении теоретико-методологических аспектов проблемы внесли научные труды Туган-Барановского М.И., Новожилова В.В., Вааг Ф.П., Малышева И.С., Соболева В.А., Брю С.Л., Бабо А., Макконелла К.Р. Однако, практика отечественного менеджмента далеко не в полной мере использует достижения современной экономической мысли в сфере анализа эффективности финансово - экономической деятельности предприятия. Особую актуальность решение данной проблемы имеет для предприятия строительной отрасли в силу большой специфики его производственно-хозяйственной деятельности.

Большинство экономистов считают, что повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг можно добиться на основе систематического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ деятельности дает возможность выработать необходимую стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых формируется производственная программа, выявляются резервы повышения

эффективности производства. Повысить экономическую эффективность деятельности предприятия означает получить больший результат при одинаковых затратах ресурсов, получить одинаковый результат при меньших затратах ресурсов тем самым достичь большего результата с меньшими затратами ресурсов.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является финансово-хозяйственная деятельность предприятия строительной отрасли АО «Управляющая компания строительного холдинга».

Предметом исследования выпускной квалификационной работы являются организационно-экономические отношения, возникающие по поводу повышения уровня экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия строительной отрасли.

Цель выпускной квалификационной работы - изучить теоретико-методологические положения и разработать рекомендации по повышению экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия строительной отрасли.

Для достижения указанной цели, в работе поставлены следующие задачи:

1. изучить теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия в сфере промышленного строительства;
2. оценить эффективность показателей использования основных фондов;
3. разработать мероприятия по повышению эффективности финансово-экономической деятельности организации.

Для решения поставленных задач в данной выпускной квалификационной работе использовались следующие методы научных исследований: системный и комплексный подходы, сравнительного экономического анализа, финансового анализа, группировок, факторного анализа.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы использовались следующие источники информации: бухгалтерские балансы за 2014-2016 гг., отчеты по экономической и финансовой деятельности за 2014-2016 гг., устав предприятия, организационная структура предприятия, материалы, опубликованные в периодических изданиях, а также результаты собственных расчетов автора.

1. Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия в сфере промышленного строительства

1.1 Теоретические аспекты исследования экономической эффективности деятельности строительного предприятия

На современном этапе хозяйствования основой экономической политики является повышение эффективности и качества работы предприятия. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность строительных предприятий в выработке управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности.

Впервые понятие эффективности было внесено в экономическую науку Эмерсоном. Эффективность, по мнению ученого, это «максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами».

В работе «Социально-экономическая природа кооперации» М.И. Туган-Барановским дано следующее определение: «… кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которые имеют своей целью неполучение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов его членов или сокращение расходов последних». [1] Его научные представления основывались на положениях теории экономической конъюнктуры, которая утверждает, что на динамику прибыли в первую очередь влияет изменение цен на товары и затрат на производство. По представлениям Туган-Барановского, производственная система нацелена на получение максимальных финансовых результатов при ограниченных ресурсах. Особое значение в процессе увеличения прибыли имеет повышение

[1] Чокушева Г. Р. Эволюция понятия «Экономической эффективности» // European Journal of Humanities and Social Sciences. 2016. №3.С. 10

общественной производительности труда, которые позволяет не только улучшить экономическое положение работников, но и усилить мощь капитала.

Чаянов А.В. отмечает, что доходность предприятия определяется не только выручкой предприятия. Еще более важным, с его точки зрения, является показатель, отражающий разницу между выручкой и затратами. Чем существеннее эта разница, тем более высокой является полученная предприятием выгода, тем более высокий процент будет получен на капитал, вложенный в дело. Ученый считает, что экономический эффект кооперации заключается в сравнительно низкой цене на продукты и высоком совокупном доходе работников предприятия. Необходимое расширенное воспроизводство может быть достигнуто только на основе прибыльной деятельности предприятия.[2]

В самом начале первых пятилеток и процесса индустриализации оценка экономической эффективности общественного производства и ее повышение связывается с обеспечением и поддержанием высоких темпов роста производства: считается, что чем выше темпы роста экономического развития, тем более эффективным является предприятие. Однако делать вывод о повышении эффективности на основе положительной динамики темпов роста производства и использовать показатель темпов роста в качестве оценочного недостаточно и некорректно.

К оценке эффективности производства и деятельности предприятий, разработке показателей и методов оценки экономической эффективности более активно приступили в послевоенные годы, что получило отражение в научной экономической литературе.

В той интерпретации, как соотношение между результатами производственно-хозяйственной деятельности и затратами труда, результативность производства, теория эффективности сформировалась в

[2] Чокушева Г. Р. Эволюция понятия «Экономической эффективности» // European Journal of Humanities and Social Sciences. 2016. №3.С. 16.

конце 40-х гг. после публикации работ Струмилина С.Г. Абсолютная эффективность производства, сформулированная ученым, определяется как отношение стоимости продукции, приходящейся на единицу совокупного труда.[3]

В 1939 г. была опубликована работа В. В. Новожилова «Методы соизмерения народнохозяйственной эффективности плановых и проектных вариантов». В своей статье он выделяет ряд трудностей, возникающих при определении эффективности разных вариантов: неодинаковость их эффекта, наличие обратной зависимости между величинами капитальных и ежегодных затрат, неточное отражение в деньгах затрат труда. Считая, что народнохозяйственную эффективность нельзя выразить числом элементов эффекта, Новожилов обосновал основное условие сравнения вариантов - “тождество эффекта”, так как варианты с различным эффектом, как отмечает ученый, должны быть приведены к общему эффекту.[4]

Попытки дальнейшего развития теории эффективности были сделаны в 50-60-х гг. Вааг Ф.П., Малышевым И.С. и Соболем В.А..[5] Ими было предпринято применение концепции цены к вопросам эффективности. Предложенная концепция, которая состояла в подходе к ценообразованию, расчету эффективности капитальных вложений, рентабельности, определению эффективности каждого мероприятия, с учетом цены производства, не получила дальнейшего развития.

Экономическая наука в это же время занималась исследованием эффективности новой техники и использования производственных основных фондов. Оценивая эффективность использования производственных мощностей, Бунич П.Г. предлагал определять эффективность деятельности предприятия с учетом выполнения установленных планов выпуска

---

[3] Евдокимова Т.В. Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. №3. 2 с.
[4] Биография Новожилова В.В. Центральный экономико-математический институт РАН. 7 с.
[5] Чокушева Г. Р. Эволюция понятия «Экономической эффективности» // European Journal of Humanities and Social Sciences. 2016. №3.С. 17.

продукции и себестоимости и утверждал, что стимулировать освоение новых мощностей без учета эффективности производимых затрат невозможно.

В 60-70-х гг. прошлого столетия экономическую эффективность производства предлагалось оценивать показателями прибыли и рентабельности. Показателем, который, по мнению экономистов, более полно позволяет определять экономическую эффективность и ориентирует предприятие на ее повышение, является рентабельность. Это комплексный показатель, одновременно характеризующий все стороны производственно-хозяйственной деятельности.

В процессе расчета эффективности производства, считает Абалкин Л.И., изучая эту экономическую категорию, следует сравнивать произведенные затраты с полученными результатами. Эффективность производства повышается, если для обеспечения одинаковых результатов необходимо меньше затрат или при одних и тех же затратах полученные результаты выше.

Принцип эффективности производства определяется как обеспечение наивысших результатов при наименьших затратах. Абалкин Л.И. считал целесообразным использовать категорию абсолютной эффективности производства для определения эффективности общественного производства, которая выражается размером национального дохода, приходящимся на одного работающего, а эффективность деятельности предприятия - с помощью показателя фондорентабельности, полученного как отношение прибыли к стоимости производственных основных фондов. Таким образом, исходя из обобщения вышеуказанных научных трудов, оценка экономической эффективности предполагает измерение соотношений результатов и затрат, деятельности предприятия что позволяет понять, какой ценой него получило экономический эффект.[6]

[6] Чокушева Г. Р. Эволюция понятия «Экономической эффективности» // European Journal of Humanities and Social Sciences. 2016. №3.С. 3.

Применяемые в плановой и рыночной экономике показатели экономической эффективности во многом совпадают. Отличительные их особенности обусловлены разной трактовкой экономических показателей с точки зрения их роли и места в народном хозяйстве.

Основные тенденции развития зарубежной экономической мысли в области эффективности экономики сформированы под влиянием относительного разделения деятельности государства и хозяйствующих субъектов. Экономическая теория развивалась в двух направлениях - на уровне макро- и микроэкономики.

С позиции макроэкономики эффективность формулируется как теория «экономического роста», исследующая изменения качественных показателей, или «теория эффективного спроса», опирающаяся на баланс спроса и предложения.

С точки зрения микроэкономики экономическая эффективность исследуется на уровне деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, предприятий и заключается в расчете и анализе показателей абсолютной и сравнительной эффективности.

В труде «Экономикс» Макконелл К.Р. и Брю С.Л. показано, что проблема эффективности производства затрагивает систему «затраты - выпуск», то есть «она характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо потребного продукта. Большее количество продукта, получаемого от данного объема затрат, означает повышение эффективности, меньший объем продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности».[7]

Применительно к конкретным предприятиям показатели абсолютной и сравнительной экономической эффективности использовались довольно давно.

---

[7] Рыжкова Т. В. Теоретические аспекты экономической оценки эффективности деятельности предприятий // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2013. №4 (96).С. 3.

В работе «Прибыль» А. Бабо представлен расчет нескольких показателей рентабельности, отличающихся задачами и качеством оценки.[8]

В современной экономической науке большое значение приобретает изучение вопросов финансовой устойчивости и финансового состояния предприятий. Поэтому приложение экономической теории к практике направлено на увеличение финансовых показателей оценки эффективности при некотором сокращении использования технико- эксплуатационных показателей. Это, прежде всего, вызвано усилением финансовых взаимосвязей с государственными структурами и другими предприятиями, а также финансовой независимостью и самостоятельностью хозяйствующих субъектов, усилением влияния успешной деятельности на финансовую устойчивость предприятий.

При выборе методики проведения комплексной оценки экономической эффективности могут использоваться два подхода:[9]

- первый основан на представлении результатов хозяйственной деятельности анализируемого предприятия в виде системы показателей;
- второй предполагает проведение оценки результатов хозяйственной деятельности одним сводным комплексным показателем.

Результатом исследования выше приведенных подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятий является существующая в настоящее время классификация экономической эффективности, и включающая систему показателей для ее оценки. Классификация приведена в Таблица 1.

---

[8] Евдокимова Т.В. Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. №3 (23). С. 7.

[9] Абдукаримов И. Т., Тен Н. В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5-6. С. 5.

Таблица 1 - Классификация видов экономической эффективности

Признаки классификации	Виды экономической эффективности
По методам проведения оценки	Статическая экономическая эффективность
	Динамическая экономическая эффективность
По методам определения показателей	Абсолютная экономическая эффективность
	Относительная экономическая эффективность
По методам определения показателей	Сравнительная
По направлениям деятельности	Производственно-хозяйственной деятельности
	Финансовой деятельности
	Инвестиционной деятельности

Источник: Абдукаримов И. Т., Тен Н. В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5-6.

Рассмотренные выше методические подходы оценки эффективности являются универсальными и могут быть применены для сферы строительства.

Объектами оценки экономической эффективности на строительном предприятии могут выступать отдельные производства, виды продукции, проекты и программы, мероприятия, имеющиеся и используемые ресурсы, затраты.

Оценочные показатели экономической эффективности должны выражать не только достигнутый результат деятельности предприятия, но и способ его достижения.

Практическое применение сформированной системы показателей экономической эффективности предприятия предусматривает:[10]

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижение более высокого уровня эффективности в динамике;

[10] Нечаева Светлана Николаевна, Малицкая Виктория Борисовна Оценка факторов экономической эффективности на микро-уровне // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №3. С. 2.

- выявление резервов дальнейшего улучшения хозяйственной деятельности предприятия на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий, совершенствования организации труда, производства и управления предприятием;
- создание действенного механизма повышения эффективности.

Для определения эффективности деятельности предприятия применяется система показателей, представленная в Таблице 2.

Таблица 2 - Система показателей эффективности деятельности предприятия

Показатель	Характеристика
1	2
Производительность труда	
Выработка	Отражает количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени.
Трудоемкость	Величина, обратная выработке, характеризует затраты труда на производство единицы продукции
Показатели использования основных фондов	
Фондоотдача	Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов.
Фондоемкость	Отражает стоимость основных фондов производственных фондов в расчете на 1 руб. реализованной продукции.
Фондовооруженность	Характеризует оснащенность работников предприятияосновными производственными фондами.
Коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования.
Показатели использования оборотных средств	
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период.
Коэффициент закрепления оборотных средств	Характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1 руб.

	выручки от реализации.

Продолжение Таблицы 2

1	2
Материалоемкость продукции	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции.
Показатели рентабельности	
Рентабельность услуг	Эффективность затрат, произведенных предприятием, на производство и реализацию услуг.
Рентабельность продаж	Характеризует прибыльность производственной деятельности предприятия за определенный период времени
Рентабельность имущества предприятия	Показывает какую прибыль получает предприятие с каждого рубля вложенного в активы.

Источник: Порядин В.С. Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий.

Таким образом, эффективность - качественная категория, связанная с интенсивностью деятельности предприятия и отражающая глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключающая механистические подходы как в ее понимании, так и в оценке.

Эффективность в широком смысле характеризует качественную сторону развития системы предприятия, показывая, с помощью комбинации каких ресурсов получен конечный результат. Количественно эффективность выражается через соотношение между результатами, полученными в процессе производства, и затратами общественного труда, связанными с достижением этих результатов. Поэтому смысл повышения эффективности производства состоит в более быстром росте результата (эффекта) по сравнению с затратами, вследствие чего на единицу эффекта приходится меньше общественного труда.

Можно выделить ряд особенностей эффективности, как экономической категории:[11]

1. Финансовые показатели характеризующие Экономическую эффективность предприятия, такие как прибыль или рентабельность, при определении ориентированы на долгосрочную перспективу развития предприятия, но с учетом результатов прошедших периодов.

2. В современных условиях рынка, при анализе экономической эффективности предприятия, следует учесть, что она должна не просто соответствовать запланированному уровню, но быть выше или равна эффективности остальных участников рынка.

3. В условиях высокого уровня конкурентной среды, современному предприятию необходимо ввести систему, которая основана на регулярном проведении процедуры оценки и реализации мероприятий по повышению уровня эффективности деятельности.

На сегодняшний момент существует множество методов и подходов к определению экономической эффективности предприятия. В Таблице 3 представлены некоторые из них.

Таблица 3 - Модели оценки экономической эффективности

Название модели	Суть модели
Традиционная финансовая модель	Рассчитывается только на основе внутренних показателей деятельности. Основным индикаторам роста эффективности в указанной модели является повышение прибыли.

[11] Порядин Виктор Сергеевич Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предпрятий //Вестник ЛГУ им. Пушкина А.С. 2016. №4. С. 4.

Теория выбора портфельных инвестиций Джеймса Тобина.	Д. Тобин предлагал концепцию «фактора Q» (коэффициент Тобина), который определяется как отношение рыночной стоимости активов в материально- вещественной форме к затратам на их замещение и применяется для определения эффективности капитальных вложений в предприятие
Концепция экономической добавленной стоимости (EVA)	рост эффективности понимается как превышение рентабельности используемого капитала над затратами на его привлечение.

Источник: Порядин В.В. Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2016. №4.

«Эффективность» и «конкурентоспособность» могут выступать как взаимодополняющие категории при экономическом сопоставлении. Однако чаще всего экономическая эффективность рассматривают в качестве индикатора конкурентоспособности предприятия.[12]

1.2 Особенности конкурентной среды в сфере строительства

Конкурентоспособность отражает эффективность функционирования предприятия, продуктивность использования всех видов ресурсов. Конкурентоспособность предприятия не имеет абсолютного измерителя, она может определяться по отдельному или нескольким параметрам деятельности фирм.[13]

Рыночная экономика требует от предприятий строительной отрасли повышения эффективности производства строительно-монтажных работ, конкурентоспособности выполняемых работ, основанных на внедрении достижений научно-технического прогресса, а также управления производством. Наиболее важная роль в реализации этой задачи отводится эффективности деятельности строительных предприятий, что позволяет в дальнейшем выработать стратегию и тактику развития предприятия,

[12] Долгова А. В., Долгова М. В.Эффективность и конкурентоспособность: взаимосвязь и взаимообусловленность // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2014. №4. С. 6.
[13] Круг Э. А.Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий: позиции разных авторов // Вестник АГАУ. 2015. №10. С. 13.

провести обоснование поставленных планов и осуществляемых управленческих мероприятий. Все вышесказанное позволит осуществить контроль за ходом выполнения мероприятий, при этом выявляя резервы по повышению эффективности производства, оценивая результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также работу подразделений и их работников.

Отрасль имеет свои ярко выраженные технологические и технические особенности, которые обусловлены сложностью изготавливаемой продукции и процессов ее производства, проявляющиеся в следующем:[14]

1) продукция строительства неподвижна и территориально закреплена. Следовательно, передвижной характер работ влечет за собой дополнительные затраты на транспортировку необходимых материалов и рабочих на объекты;

2) большие размеры продукции, ее конструктивная сложность, значительная материалоемкость вызывают значительные затраты на материалы, их доля в общих затратах занимает более 60 %;

3) высокая степень капиталоемкости продукции, требующая больших;

4) сложность процесса ценообразования. Возникает необходимость установления приблизительной цены с условием ее последующей корректировки по индексам инфляционного удорожания;

5) длительность производственного цикла в строительстве ведет к образованию больших размеров незавершенного производства;

6) высокая зависимость от географических, климатических, погодных;

7) большое количество участников. В силу этой особенности в строительство оказываются вовлечены различные организации: заказчики, подрядчики, субподрядчики, контролирующие органы.

---

[14] Богатырева В.В. Управление конкурентоспособностью строительных организаций. сущность, направления совершенствования, зарубежный опыт. С. 2.

На оценку конкурентоспособности строительной организации, будут оказывать влияние следующие особенности строительной услуг:[15]

- высокий уровень зависимости реализации строительной продукции (услуг), попадающих в активную конкурентную среду на рынке сбыта, от их потребительских свойств, а также инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и платежеспособности населения;
- возможность стать продуктом «отложенного» потребления из-за способности потребителя довольствоваться уже имеющейся у него продукцией (услугами);
- ориентированность на длительное применение, усиливающая интерес потребителя в большей мере к сохранению имеющегося (ремонту, модернизации, реконструкции), чем к приобретению нового продукта;
- локальность рынка подрядных работ в силу локальной закрепленности продукции и его зависимость от социально-экономического развития региона;
- особое значение фактора времени из-за значительной длительности производственно-коммерческого цикла;
- существенная роль проектных решений, сокращающих риск морального старения строительной продукции (услуг);
- завышенные требования к новизне строительной продукции (услугам) в условиях необходимости конкурентоспособности производства;
- необходимость вовлечения большого количества участников (застройщиков, инвесторов, подрядчиков, субподрядчиков, проектировщиков, надзорных органов) в создание каждой единицы продукции (услуги), создающая дополнительные источники риска в процессе построения деловых отношений с партнерами;

[15] Тигран О. Конкурентоспособность строительной организации: методические подходы к её оценке. С. 1.

- достаточно узкий круг потребителей вследствие высокой стоимости конечной продукции (услуг) строительного производства.

Конкурентоспособность строительного предприятия формируется под влиянием многих факторов:[16]

1. Качество выполняемых строительных услуг и работ;
2. уровень менеджмента и квалификации персонала;
3. наличие у организации эффективной системы маркетинга;
4. технологический уровень строительного производства;
5. доступность источников финансирования;
6. доступность инновационных решений и разработок в сфере строительства;
7. налоговая среда;
8. условия оплаты услуг (в рассрочку, с авансом, по этапам выполнения работ, единовременно и др.);
9. сроки строительства;
10. реклама компании;
11. известность и имидж подрядчика на рынке (в силу феномена недоверия к новым организациям, появившимся на рынке).

Ценовая конкуренция предполагает создание строительной продукции и реализацию ее заказчикам по более низким ценам, чем у конкурентов.

Ценовая конкуренция применяется для достижения ряда целей:[17]

- проникновение на рынок;
- защита занятых позиций на рынке от конкуренции;

---

[16] Н. Барбарская М. Н. Управление конкурентоспособностью строительной организации // Основы ЭУП. 2012. С. 5.

[17] Силкина Т.Я. Совершенствование механизма размещения государственного и муниципального заказа на выполнение строительно-монтажных работ // Российское предпринимательство. 2012. №3-1. С. 3.

- вынужденная мера как реакция на действия конкурентов.

Неценовая конкуренция предполагает повышение качества продукции для ее выделения из ряда аналогов, придание строительному товару новых потребительских свойств, расширение дополнительных услуг, сопутствующих реализации строительной продукции. Неценовая конкуренция основана на особенностях предлагаемой строительной продукции по сравнению с продукцией конкурентов. Особенности могут быть связаны со свойствами продукции, условиями ее создания, дополнительными услугами. При неценовой конкуренции цена может и увеличиваться, но при этом и подрядчики, и заказчики имеют в виду качество строительной продукции и сроки ее создания, т.к. цены и качество тесно связаны. Одним из видов неценовой конкуренции является рекламная поддержка создания строительной продукции.

Конкурентоспособность организации изначально определяется ресурсными факторами, но их недостаточно для удержания лидерских позиций на рынке. Для этого в ходе деятельности организации необходима разработка механизмов управления ресурсами и бизнес-процессами, позволяющими эффективно использовать имеющиеся конкурентные преимущества и формировать новые с целью удержания конкурентных позиций.[18]

Важнейшими экономическими факторами, характеризующими конкурентоспособность строительного предприятия на рынке, являются объем освоения капитальных вложений и чистая прибыль. Указанные показатели тесно связаны с мощностью предприятия, качеством производимой строительной продукции и эффективностью управления. Оценка конкурентоспособности строительного предприятия производится относительно соперников - других строительных предприятий,

[18] Самошин А.Г. Повышение конкурентоспособности строительного предприятия//молодежный научный форум: общественные и экономические науки — м.: «мцно». — 2017 —№ 4(44).

производящих аналогичную строительную продукцию, т.е. предполагается сравнение с конкурентами. При этом очень важно учитывать не только объемы освоения капитальных вложений и величину чистой прибыли, но и показатели рентабельности и платежеспособности. Особенностью анализа указанных показателей является ограниченность доступа к ним, как данным, имеющим конфиденциальный характер и составляющим, как правило, коммерческую тайну для предприятия.

На сегодняшний день существуют наиболее известные модели и методы оценки конкурентоспособности, которые следует разделить на 2 группы:[19]

- аналитические (метод рейтинговой оценки, оценка на основе расчета рыночной доли, SWOT-анализ, оценка на основе теории эффективной конкуренции, оценка на основе мотивационного комплекса оценки товарных систем «МКОТС»);
- графические (методика сравнительного анализа конкурентов, матричный метод, модель «привлекательность рынка», модель Портера).

Необходимо отметить, что все представленные в современной науке методы оценки конкурентоспособности организации не дают полного и точного анализа организаций, так как их использование не учитывает всех аспектов деятельности организации в рыночной экономике. Для того чтобы система оценки конкурентоспособности организаций была наглядной, в сводной таблице 4 приведены классификации методов (моделей) оценки конкурентоспособности организаций по группам методов оценки конкурентоспособности организации. Первая группа включает аналитические методы оценки конкурентоспособных строительных предприятий. Вторая группа объединяет графические методы оценки конкурентоспособных строительных предприятий.

[19]Грахов В.П., Мохначев С.А., Беркутова Т.В. Классификация методов оценки конкурентоспособности применительно к строительным организациям. С. 7.

Таблица 4 - Классификация методов оценки конкурентоспособности строительных предприятий

Группа, наименование метода, модели, методологии	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Рейтинговая оценка	Метод может точно определить место рассматриваемого предприятия среди всех конкурентов	Сложность в получении исходных данных предприятия и в расчетах показателей

Продолжение Таблицы 4

1	2	3
Оценка на основе расчета рыночной доли	С помощью этого метода можно определить место на рынке фирмы и его тип	Невозможно разработать необходимую стратегию и выявить причины сложившегося положения фирмы
SWOT-анализ	Позволяет проанализировать совместно внутреннюю и внешнюю среду, впоследствии есть возможность разработать перечень стратегических действий	Стратегический анализ доступен лишь крупным предприятиям (компаниям)
Оценка на основе теории эффективной конкурентности	Метод рассматривает все возможные оценки хозяйственной деятельности фирмы	Сложность в получении исходных данных предприятия, а также в расчетах
Оценка на основе мотивационного комплекса оценки товарных систем «МКОТС»	Позволяет определить «слабые стороны» и в дальнейшем их ликвидировать, а «сильные стороны» усилить в разы	Используются только экспертные методы, следовательно, сложно собрать достоверную и необходимую информацию
Методика сравнительного анализа конкурентов	Легкость в использовании анализа любой ситуации	Сложность в расчетах показателей и в получении исходных данных
Матричный метод	Точно показывает положение предприятия при наличии достоверной информации	Не показывает причин данного положения
Модель «привлекательность рынка»	Определяет положение на рынке относительно конкурентов	Трудно оценить качественные характеристики
Модель М. Портера	Наглядное сравнение конкурентоспособных фирм на рынке	Не дает конкурентных решений по достижению конкурирующих преимуществ

Источник: Грахов В.П., Мохначев С.А., Беркутова Т.В. Классификация методов оценки конкурентоспособности применительно к строительным организациям.

Существующие методы не учитывают во взаимосвязи все факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, и имеют достаточно ограниченную область применения.

Следовательно, ни одни из них не может быть положен в основу создания системы обеспечения конкурентоспособности, которая могла бы позволить установить рациональные границы показателей конкурентоспособности предприятия в целом и его основных бизнес-процессов и осуществлять их непосредственный мониторинг. Приоритетное положение в разработке методики по оценке конкурентоспособности предприятия должны занимать методы, основанные как на теории эффективной конкуренции, SWOT-анализа, так и матричные методы.

Использование данных методов позволяет проводить комплексную оценку деятельности предприятия с учетом факторов внешней среды (привлекательности рынка) и внутренней среды (сила бизнеса), что позволяет делать более обоснованными выводы о конкурентоспособности и облегчает выработку управленческих решений по улучшению отдельных направлений деятельности предприятия.

1.3 Факторы, определяющие эффективность функционирования предприятия на строительном рынке

Как правило, анализ общей эффективности хозяйственной деятельности предприятия является прерогативой высшего управленческого звена и связан с определением цены объекта, размера партии закупок материалов, замены оборудования или технологии. Другие решения также должны пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и эффективности.

Технико-организационный уровень производства, как правило, составляет основу подавляющего большинства экономических показателей деятельности каждой компании. К технико-организационному уровню производства относят следующие показатели: качество технического оснащения, качество выпускаемой продукции, техническая вооруженность труда, использование инновационных технологий. Абсолютно все процессы и явления деятельности компании находятся в тесной взаимосвязи, обусловленности и взаимозависимости, они либо непосредственно связаны между собой, либо косвенно.

Эффективность деятельности предприятия зависит от множества различных факторов, если детально изучать влияние факторов на величину экономического показателя, то будет получен наиболее точный результат анализа и оценка качества деятельности предприятия. Следовательно, одним из важнейших методологических вопросов в анализе экономической деятельности является исследование и измерение влияния различного рода факторов на значение исследуемых экономических показателей. Без всестороннего и глубокого анализа факторов невозможно прийти к обоснованному выводу о результативности деятельности, нельзя выявить резервы производства, а также обосновать управленческие решения. Обобщающие показатели складываются под влиянием определенных факторов. Факторы влияющие на эффективность деятельности предприятия представлены в Таблице 5.

Таблица 5 - Факторы влияющие на эффективность деятельности предприятия

Категория показателей	Примеры
1	2
Народохозяйственные	Инвестиционная политика, научно-технический прогресс, общие социально-экономические тенденции развития народного хозяйства
Отраслевые	Конъюнктура отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства
Территориальные	Географическое местоположение, природно-климатические

	условия, потенциал рынка и инвестиционный рынок
Экстенсивные	Рост объема используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, трудовых ресурсов.
Интенсивные	Рост производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи, капиталоотдачи и снижение капиталоемкости, фондоемкости, трудоемкости
Общие	Характер производства и его отраслевые особенности, состояние материально-технической базы
Структурно-организационные	Организационная структура снабжения, сбыта, производства, управления и производственно-экономических связей
Особые	Факторы неопределенности и риска
Специфические	Соотношение между формами организации управления, степень соответствия структуры аппарата управления, соотношение между формами управления и методами управления, уровень механизации и автоматизации

Продолжение Таблицы 5

1	2
Специфические	управленческих работ, уровень квалификации работников и эффективность их труда

Источник: Говорова М. С. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. — Казань: Бук, 2014. — С. 93-96.

Значение комплексной классификации факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности предприятия, сводится к тому, что на ее основе можно моделировать деятельность, в том числе осуществлять поиск резервов фирмы для повышения эффективности рыночной деятельности.

Существует множество классификаций факторов, оказывающих влияние на эффективность коммерческой работы. Так, например, факторы бывают общими и частными. Общие факторы оказывают влияние на ряд исследуемых показателей, в то время, как частные - специфичны для каждого из показателей. Важное значение, исходя из задач анализа эффективности коммерческой деятельности, имеет деление факторов на внутренние и внешние, которое представлено на Рисунке 1.

Факторы, влияющие на эффективность коммерческой деятельности предприятия

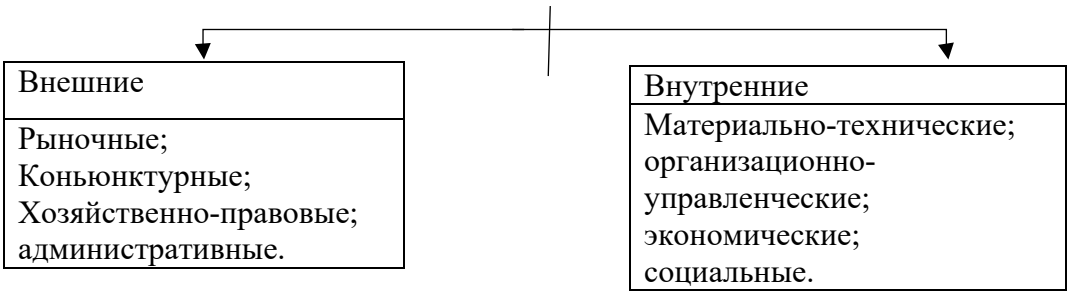

Рисунок 1- Внешние и внутренние факторы эффективности деятельности предприятия[20]

Фактор персонала - это группа показателей, которые связаны с состоянием, обеспеченностью и эффективным использованием трудовых ресурсов. К таким факторам относят: численность работников предприятия в целом и по категориям, затраты на оплату труда, структура работающего состава, размер фонда заработной платы, затраты на социальное развитие, система экономического стимулирования, затраты на подготовку и повышение квалификации кадров, затраты на охрану труда, текучесть кадров, производительность труда, уровень эффективности использования сотрудников, коэффициенты приема и увольнения сотрудников. Для эффективного функционирования необходимо укомплектовать предприятие нужными кадрами, соответствующих требованиям и обладающих необходимой компетенцией, а также организовать, при необходимости, подготовку и переподготовку кадров. При анализе эффективности деятельности необходимо определить уровень эффективности использования материальных и моральных стимулов и поощрений. Если система мотивации и стимулирования на предприятии неэффективна, то это может привести

[20] Далгатов Д. М., Мелехин А. В. Сущность, критерии, показатели и факторы экономической эффективности строительного предприятия // ТДР. 2016. №12-I. С. 4.

к оттоку высококвалифицированных сотрудников. [21]

Фактором технологией называют группу факторов, которая является напрямую зависима от уровня НТП, а также миссии организации и потребностей рынка. К этой группе факторов относят показатели, характеризующие обеспеченность, состояние и эффективность применения материально-технической базы предприятия. Такими показателями являются: стоимость основных фондов, уровень износа (амортизации) основных средств, структура основных средств, фондоемкость, производительность машин и оборудования, фондоотдача, фондовооруженность и др. Эта группа факторов относится к стратегической, от этих факторов зависит конкурентоспособность и эффективность предприятия в целом, их необходимо учитывать при стратегическом планировании производства и сбыта, а также при экономическом анализе.

Данная группа факторов является стратегической: именно от этих факторов напрямую зависит конкурентоспособность и эффективность предприятия в целом, поэтому их следует учитывать в процессе стратегического планирования производства, а также при экономическом анализе.

Фактор материальные ресурсы - это фактор, который является основой производственного процесса. Объем производства и реализации услуг зависит от полного, своевременного и качественного обеспечения материальными ресурсами. К данной группе факторов относятся следующие показатели: материальные ресурсы и затраты, структура затрат, топливоемкость продукции, материалоемкость продукции, организация экономии материальных затрат, уровень отходов производства, платежи за

---

[21] Богова Л.В. Организационные факторы экономической эффективности предприятий // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №18. С. 13.

экологию. [22]

К данной группе факторов относятся следующие показатели: материальные ресурсы и затраты, структура затрат, топливоемкость продукции, материалоемкость продукции, организация экономии материальных затрат, уровень отходов производства, платежи за экологию.

Фактор научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР), может характеризоваться следующей системой показателей: количественный и качественный состав НИОКР, эффективность использования результатов НИОКР, эффективность использования результатов НИОКР. Данный фактор работает эффективно в крупных организациях - лидерах отрасли, но не оправдывает себя на средних и мелких предприятиях.

Во многих случаях при наличии развитых хозяйственных связей на эффективность работы предприятия в значительной мере оказывает влияние деятельность других предприятий, так, например, на эффективность деятельности одного предприятия влияют стоимость, качество товаров, своевременность поставок, инфляционные процессы и конъюнктура рынка других компаний.

Чаще всего на результаты деятельности предприятия влияют внешние факторы, такие как перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Этими факторами невозможно охарактеризовать усилия выбранного предприятия, но их исследование позволяет более точно выявлять степень воздействия внутренних причин и, соответственно, более полно выявлять внутренние резервы коммерческого предприятия.

Деление факторов представлено на Рисунке 2.

Факторы эффективности деятельности предприятия

[22]Далгатов Д. М., Мелехин А. В. Сущность, критерии, показатели и факторы экономической эффективности строительного предприятия // ТДР. 2016. №12-I. С. 4.

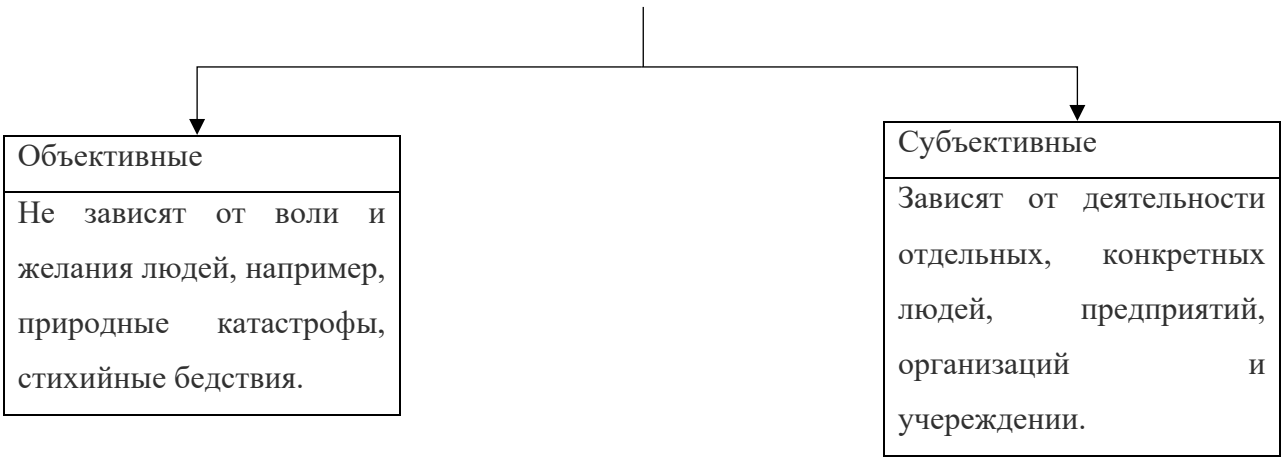

Рисунок 2 - Объективные и субъективные факторы эффективности

Факторы эффективности работы делятся на две группы: на общие и специфические. Общие факторы универсальны во всех отраслях экономики, а специфические - характерны в отдельных отраслях экономики, либо предприятиях. При помощи данной классификации факторов возможно более детально учесть индивидуальные особенности предприятий и отраслей, и дать полную оценку их деятельности.[23]

Если при анализе эффективности ставится цель - измерить, то или иное влияние факторов, то применяется классификация факторов на количественные и качественные, прямые и косвенные, простые и сложные, измеримые и неизмеримые. Классификация факторов представлена на Рисунке 3.

Многие факторы, которые рассматриваются в оценке эффективности деятельности предприятия, состоят из ряда элементов. Но при этом существуют факторы, которые не раскладываются на составные элементы. Именно поэтому факторы эффективности деятельности делят на простые

[23] Булкина Д.А. факторы влияния деятельности организации на эффективность ее развития. /Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А. С. 1-2.

(элементарные) и сложные (комплексные), например, простой фактор - количество рабочих дней в периоде, а сложный - производительность.

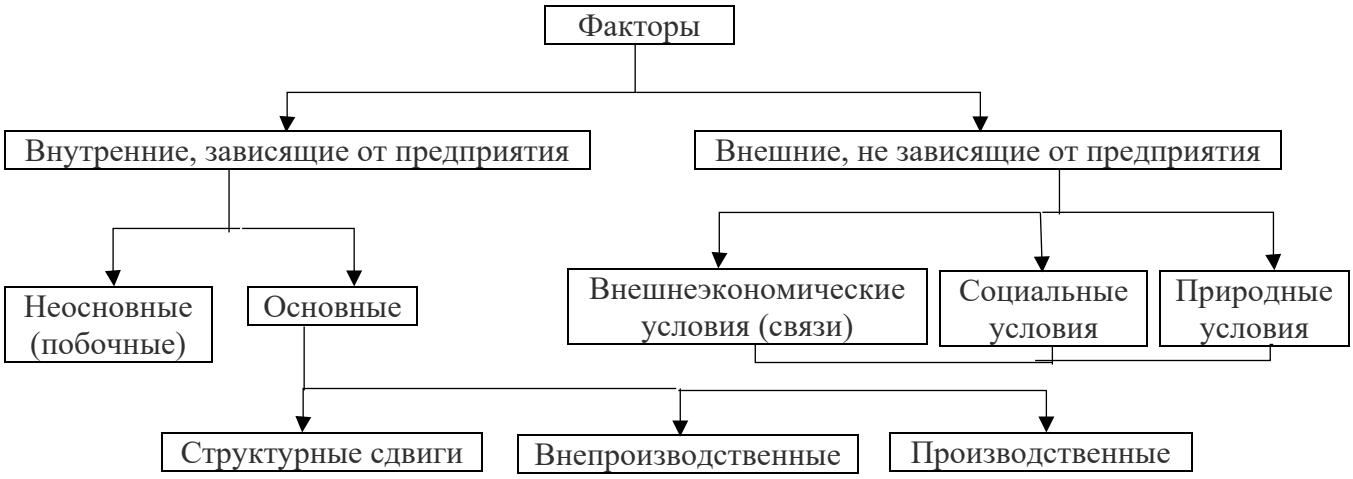

Рисунок 3 - Классификация факторов эффективности предприятия

Количественную оценку явления выражают количественные факторы, качественные факторы выявляют и внутренние качества.

Одни факторы оказывают прямое влияние на экономический показатель, другие — косвенное, в связи с этим принято различать факторы первого, второго и последующих уровней. Проведение анализа помогает оценить воздействие каждого фактора на эффективность деятельности предприятия. При помощи экономического анализа выявляются и оцениваются факты и процессы хозяйственной деятельности.

Исходя из этого, существует ряд факторов, которые оказывают непосредственное влияние на экономическую эффективность хозяйственной деятельности предприятия, и множество методов экономического анализа, при использовании которых можно наиболее полно описать исследуемые факторы.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности АО «УКСХ»

2.1 Характеристика деятельности предприятия

АО «Управляющая компания строительного холдинга» (АО «УКСХ») зарегистрирована по адресу: Россия, г. Екатеринбург, пр. Ленина, д. 24/8.

АО «УКСХ» - одна из динамично развивающихся инжиниринговых компаний в России, оказывающая полный комплекс услуг в области проектирования и строительства различных объектов «под ключ» для предприятий металлургической, машиностроительной, электроэнергетической и других промышленных отраслей.

Компания «УКСХ» является правопреемником крупных советских предприятий:

- пусконаладочного управления треста «Уралметаллургмонтаж», работающего на рынке с 1965 года;
- Новочеркасского участка СМУ «Стальконструкция» в составе Ростовского управления треста «Стальконструкция» с 1945г.

Основные этапы развития компании представлены в Таблице 6

Таблица 6 - Этапы развития АО «УКСХ»

Год	Событие
1997	Открытие направления по монтажу и наладке технологического оборудования. Создание АО «Управляющая компания строительного холдинга» (АО «УКСХ») - комплексного предприятия в области промышленного строительства: общестроительные, монтажные и электромонтажные работы.
2000	Развитие направления по проектированию очистных сооружений, изготовлению и монтажу оборудования.
2003	Организация группы комплексного проектирования в АО «Управляющая компания строительного холдинга».
2003 - 2008	Формирование филиальной системы АО «УКСХ» в Краснодарском и Пермском краях, Ростовской и Московской областях.
2007 - 2008	Развитие производственных баз по изготовлению металлоконструкций, вентиляции.
2010	Завершен крупный проект на «УралТрубпром», где компания выступала Генеральным проектировщиком и Генеральным подрядчиком.

Управляющая компания строительного холдинга осуществляет управление проектами и проводит полный цикл инжиниринговых работ:

- проектирование и строительство производственных объектов;
- проектирование, изготовление и монтаж металлоконструкций различного назначения;
- установка, обвязка и пуско-наладка технологического оборудования;
- передислокация технологического оборудования;
- монтаж наружных, внутренних инженерных сетей и коммуникаций, ограждающих конструкций.
- «УКСХ» осуществляет функции Генерального проектировщика и
- разработку технологического задания и проектно-сметной документации;
- проведение строительно-монтажных работ;
- поставку оборудования импортного и/или отечественного производства;
- выполнение монтажных и пусконаладочных работ технологического оборудования;
- изготовление вентиляционных заготовок и монтажные работы по вентиляционным системам, сантехники и трубопроводов.

Компания имеет собственную производственную базу и строительную технику, что позволяет осуществлять деятельность по изготовлению металлоконструкций.

Высокий профессионализм сотрудников позволяют АО «УКСХ» дает возможность подходить индивидуально к каждому проекту заказчиков, выполняя при этом как стандартные, так и эксклюзивные задачи по строительству, реконструкции и модернизации производства.

Строительные, проектные и производственные подразделения холдинга находятся в Свердловской, Челябинской и Ростовской области и

Краснодарском крае. Подразделения компании имеют свои собственные производственные площади и монтажные подразделения.

С 16 декабря 2009 года АО «УКСХ» входит в состав Некоммерческого партнерства «Строители Свердловской области», Свидетельство СРО №0075.11-2009-6660144200-С-046.

С 25 марта 2010 года АО «УКСХ» входит в состав Некоммерческого партнерства «Проектировщики Свердловской области», Свидетельство СРО № 0083-11.10-03.

Компания формирует политику развития, в которой определена миссия: предоставление современных, комплексных, качественных услуг по проектированию и строительству объектов в полном соответствии с требованиями заказчика.

Основная цель компании стать лидером в сфере проектирования и строительства, основанием тому служат мощные конкурентные преимущества и системный, качественный подход к реализации проектов и услуг, максимально удовлетворяющих требованиям заказчика и приносящих ему видимую, реальную пользу.

Компанией определены стратегические цели:

- **с**тать одной из ведущих инжиниринговых компаний на российском и международном рынке;
- постоянно увеличивать перечень оказываемых компанией услуг, благодаря созданию новых подразделений, по географическому принципу и принципу расширения перечня специализаций;
- непрерывно повышать уровень качества, безопасности и надежности проектируемых и строящихся объектов;
- стабильно увеличивать прибыльность компании.

Каждое подразделение холдинга ориентировано на достижение общих стратегических целей.

Клиентами компании на российские, так и зарубежные заказчики.

Среди российских заказчиков следует назвать ОАО «УЗЖМ»(ООО «Уральские Локомотивы»), ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Синарский трубный завод», АО «Объединенную металлургическую компанию» ОАО «Волжский трубный завод» ОАО «Волгоградский судостроительный завод» и др. Работы осуществляются в различных климатических поясах, в том числе и в условиях Крайнего Севера.

Компания выполняла работы на предприятиях Германии, Финляндии, Нигерии, Узбекистана, Украины.

До 70 % от общего числа всех видов строительно-монтажных работ (СМР) осуществляется собственными силами холдинга.

2.2 Анализ экономических результатов хозяйственной деятельности

Основная цель экономического анализа хозяйственной деятельности компании - определение производственного потенциала холдинга. Проведенный анализ позволяет судить об экономической эффективности компании и дает представление о ее финансовом положении, что очень важно, как для руководства компании, так и для ее потенциальных инвесторов и кредиторов.

Компания составляет отчетность о своей финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с требованиями законодательства. [24] По результатам отчетности проведен экономический анализ деятельности компании за 2014-2016 гг.

При анализе финансовых результатов используем Бухгалтерские балансы и Отчеты о финансовых результатах деятельности компании.

[24] Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие. / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 342 с.

В Таблице 7 представлен анализ отчетности о финансовых результатах АО «УКСХ» за 2014-2016 гг.

Таблица 7 - Основные экономические показатели деятельности АО «УКСХ» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения			
				2015/2014		2016/2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	529078	441794	169120	-87284	83,5	-272674	38,3
Себестоимость продаж	461655	398249	130404	-63406	86,3	-267845	32,7
Валовая прибыль	67423	43545	38716	-23878	64,6	-4829	88,9
Управленческие расходы	32168	24736	24103	-7432	76,9	-633	97,4
Прибыль от продаж	35285	18809	14613	-16476	53,3	-4196	77,7
Проценты к уплате	8156	8207	1999	51	100,6	-6208	24,4
Прочие доходы	148265	262331	171061	114066	176,9	-91270	65,2
Прочие расходы	171554	271185	179885	99631	158,1	-91300	66,3
Прибыль до налогообложения	3810	1751	3790	-2059	46,0	2039	216,4
Текущий налог на прибыль	1775	346	758	-1429	19,5	412	219,1
Прочие расходы	656	0		-656			
Чистая прибыль	1379	1405	3032	26	101,9	1627	215,8

Результаты анализа показали тенденцию снижения объемов производства и осуществления работ, особенно в 2016 году.

Если в 2015 году снижение выручки составило 16,5 %, то в 2016 году - 61,7 %. Себестоимость продаж в 2015 году снизилась на 13,7 %, а в 2016 г. - на 67,3 %, т.е. темпы снижения себестоимости в 2015 году были ниже темпов снижения выручки, что повлияло отрицательно на размер валовой прибыли. В 2016 году темпы снижения выручки были ниже темпов снижения себестоимости, что положительно отразилось на валовой прибыли.

Таким образом, если в 2015 году валовая прибыль снизилась на 35,4 %, то в 2016 г. - на 11,1 %.

На фоне резкого снижения выручки, управленческие расходы снизились лишь на 2,6 %, что отрицательно сказалось на прибыли от продаж, имеющей

тенденцию ежегодного снижения. Проценты к уплате снизились в 2016 году на 75,6 %.

Прочие расходы стабильно превышают прочие доходы, что также уменьшает конечный финансовый результат. Значительное их снижение наблюдалось в 2015 году: расходы снизились на 33,7 %, а доходы - на 34,8 %, что также является негативным в деятельности компании.

На увеличение налогооблагаемой прибыли оказало большее влияние снижения размера процентов к уплате.

Несмотря на падение объема продаж, чистая прибыль в 2015 году увеличилась на 1,9 %, а в 2016 году в 2,2 раза.

Расчет показателей рентабельности произведем с помощью формул 1-7.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции и рассчитывается по формуле 1:[25]

$$R_1 = \frac{прибыль_от_продаж}{выручка_от_продаж} \times 100\%$$

(1)

Чистая рентабельность показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки и рассчитывается по формуле 2:

$$R_2 = \frac{чистая_прибыль}{выручка_от_продаж} \times 100\%$$

(2)

Экономическая рентабельность показывает эффективность использования всего имущества предприятия и рассчитывается по формуле 3:

$$R_3 = \frac{чистая_прибыль}{средняястоимость_активов} \times 100\%$$

(3)

[25] Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 6-е изд. перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. С. 816.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала и рассчитывается по формуле 4:

$$R_4 = \frac{чистая_прибыль}{средняя_стоимость\ собственного_капитала} \times 100\%$$

(4)

Валовая рентабельность рассчитывается по формуле 5:

$$R_5 = \frac{прибыль_валовая}{выручка_от_продаж} \times 100\%$$

(5)

Затратоотдача показывает сколько прибыли от продажи приходится на 1 тыс. руб. затрат и рассчитывается по формуле 6:

$$R_6 = \frac{прибыль_от_продаж}{затраты_на_производство\ и_реализацию_продукции} \times 100\% \qquad (6)$$

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала и рассчитывается по формуле 7:

$$R_7 = \frac{чистая_прибыль}{средняя_стоимость_собственного_капитала + средняя_стоимость_долгосрочных_обязательств} \times 100\%$$

(7)

Динамика показателей рентабельности отражена на Рисунке 4.

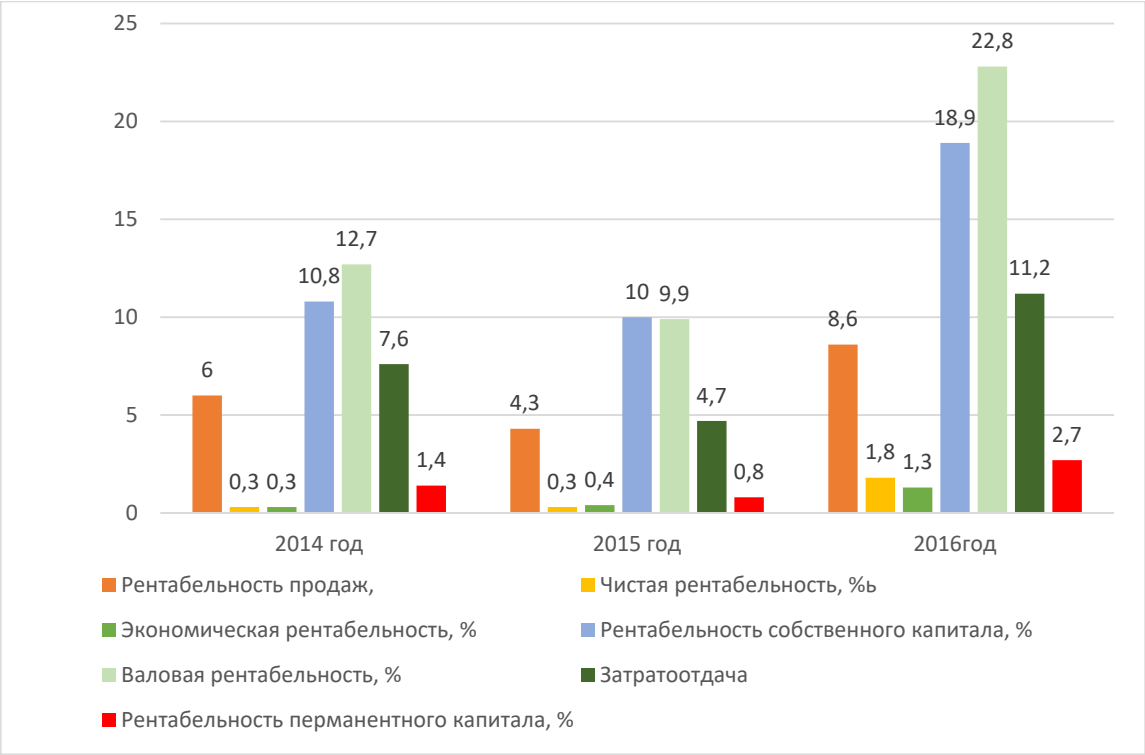

Рисунок 4 - Динамика показателей рентабельности АО «УКСХ» в 2014-2016 гг.

Все показатели рентабельности снизились в 2015 году, но в 2016 году произошло их значительное увеличение в результате роста чистой прибыли.

Рассчитаем показатели деловой активности, расчет которых произведен с использованием формул 8 - 15. [26]

Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) показывает сколько оборотов совершают активы в течение исследуемого периода и определяется по формуле 8,

$$d_1 = \frac{выручка_от_продажи}{среднегодовая\ стоимость_активов} \quad (8)$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств показывает сколько оборотов совершают оборотные активы в течение исследуемого периода и определяется по формуле 9:

[26] Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия – М: Агентство экономико-правовых консультаций и деловой информации «Экономика и жизнь», 2014. С. 290.

$$d_2 = \frac{выручка_от_продажи}{среднегодовая_стоимость\ оборотных_активов}$$

(9)

Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) показывает сколько оборотов совершают основные средства в течение исследуемого периода и определяется по формуле 10:

$$d_3 = \frac{выручка_от_продажи}{средняя_стоимость\ основных_средств}$$

(10)

Коэффициент отдачи собственного капитала показывает сколько оборотов совершают собственные средства в течение исследуемого периода и определяется по формуле 11:

$$d_4 = \frac{выручка_от_продажи}{средняя_стоимость\ собственного_капитала}$$

(11)

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает сколько оборотов совершают запасы в течение исследуемого периода и определяется по формуле 12:

$$d_5 = \frac{выручка_от_продажи}{средняя_стоимость_запасов}$$

(12)

Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах показывает сколько оборотов совершают денежные средства в течение исследуемого периода и определяется по формуле 13:

$$d_6 = \frac{выручка_от_продажи}{средняя_величин_остатков_денежных_средств}$$

(13)

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько оборотов совершает дебиторская задолженность в течение исследуемого периода и определяется по формуле 14:

$$d_7 = \frac{выручка_от_продажи}{средняя_величина_дебиторской_задолженности}$$

(14)

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает сколько оборотов совершает кредиторская задолженность в течение исследуемого периода и определяется по формуле 15:

$$d_8 = \frac{выручка_от_продажи}{средняя_величина_кредиторской_задолженности}$$

(15)

Результаты расчетов показателей в динамике представлены в Таблице 8.

Результаты расчетов, представленные в Таблице 8, свидетельствуют об очень низкой оборачиваемости активов, собственных средств и кредиторской задолженности. [27]

Снижение объема выручки привело к снижению показателей оборачиваемости капитала в 2016 году в сравнении с 2015 годом почти в 2 раза, что отражает коэффициент общей оборачиваемости капитала.

[27] Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 7-е изд., прераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. С. 525.

Таблица 8 - Показатели деловой активности АО «УКСХ» в 2014-2016 гг.

Показатели оборачиваемости	На конец 2014 г	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	1,3	1,3	0,7
Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств	2	2,2	0,9
Фондоотдача	8,2	7,8	3,8
Коэффициент отдачи собственного капитала	41,3	31,5	10,5
Оборачиваемость запасов	5,7	8,5	2,9
Оборачиваемость денежных средств	115,2	203,9	25,6
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,3	3,1	1,3
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,9	1,9	0,8

Оборачиваемость оборотных активов снизилась более чем в 2 раза, оборачиваемость собственного капитала и оборачиваемость запасов сократилась в 3 раза, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности замедлилась в 2,4 раза. В 8 раз снизилась оборачиваемость денежных средств. Низкая оборачиваемость денежных средств обусловлена еще и увеличением остатков денежных средств в 24,8 раз.

2.3 Оценка финансового состояния

Оценка финансового состояния призвана выявить ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость компании.

Оценка финансового состояния начинается с определения динамики показателей баланса и его структуры.[28]

В Таблице 9 представлена динамика статей баланса в 2014-2016 гг., а также результаты горизонтального и вертикального анализа статей баланса за 2015 - 2016 годы.

[28] Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд.. перераб. и доп. – М.: - Изд-во «Перспектива», 2013. С. 656.

Таблица 9 - Динамика статей баланса АО «УКСХ» в 2014-2016 гг.

	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	Изменения 2016/2015	
				абсолютные, тыс. руб.	относительные, %
Внеоборотные активы	218 432	54 309	25 561	-28 749	47,1
Основные средства	58 322	54 309	25 560	-28 749	47,1
Финансовые вложения	159 600	0	1	0	
Оборотные активы	190 849	211 094	237 804	26 710	112,7
Запасы	18 085	85 525	57 723	-27 802	67,5
Дебиторская задолженность	157 365	125 057	174 004	48 947	139,1
Денежные средства	3 821	512	6 077	5 565	1 186,9
Прочие оборотные активы	11 578	0	0	0	
Баланс	409 281	265 403	263 365	-2 038	99,2
Капитал и резервы	13 496	14 523	14 826	303	102,1
Уставный капитала	508	508	508	0	100,0
Нераспределенная прибыль	12 988	14 015	14 318	303	102,2
Долгосрочные обязательства	169 000	20 000	18 000	-2 000	90,0
Заемные средства	9400	20 000	18 000	-2 000	90,0
Прочие обязательства	159 600	0	0	0	
Краткосрочные обязательства	226 785	230 880	230 539	-341	99,9
Заемные средства	66 555	24 939	24 939	0	100,0
Кредиторская задолженность	156 663	205 941	205 600	-341	99,8
Прочие обязательства	3567	0	0	0	
Баланс	409 281	265 403	263 365	-2 038	99,2

Результаты анализа показали резкое снижение имущества компании в 4 раза на конец 2015 года и более чем в 2 раза в 2016 году, в том числе за счет изъятия финансовых вложений в 2015 году и ликвидации части основных фондов - в 2016 году. При этом, в 2015 году наблюдалось наращивание запасов, размер которых уменьшился на 32,5 % 2016 году. В 2016 году наблюдался рост дебиторской задолженности на 39,1 %. Остатки денежных средств увеличились в 2016 году в 11,9 раз.

Имеется устойчивая тенденция роста собственного капитала.

В 2015 году значительно сократился размер долгосрочных обязательств. Изъятие долгосрочных финансовых вложений позволило осуществить их погашение в 2015 году. В 2016 году наблюдается небольшое погашение долгосрочных займов.

Увеличение кредиторской задолженности на фоне сокращения дебиторской задолженности отмечено в 2015 году, что объясняется использованием краткосрочной задолженности на погашение краткосрочных кредитов. В 2016 году дебиторская задолженность увеличилась на фоне резкого снижения выручки, что свидетельствует об отсутствии управления дебиторской задолженностью. При этом вновь фиксируется превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью.

Рассмотрим структуру активов компании на конец 2013-2016 гг., представленную на Рисунке 5.

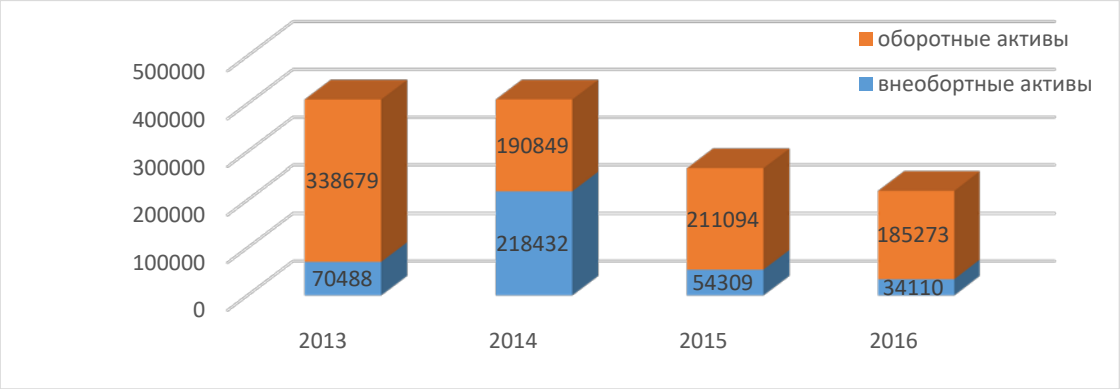

Рисунок 5 - Структура активов АО «УКСХ» на 2013-2016 гг.

Результаты анализа показали сокращение имущества в 2016 году в сравнении с 2013-2014 годами почти в 2 раза. Сдвиг в составе имущества в сторону оборотных активов обусловлен наличием больших материальных запасов и дебиторской задолженности, в совокупности составлявших в 2013 году - 81,3 %, в 2015 году - 79,3 % и в 2016 году - 78,7 %. Лишь в 2014 году соотношение внеоборотных и оборотных активов составляло 53,4 и 46,6 %, соответственно.

На Рисунке 6 представлена структура источников финансирования имущества.

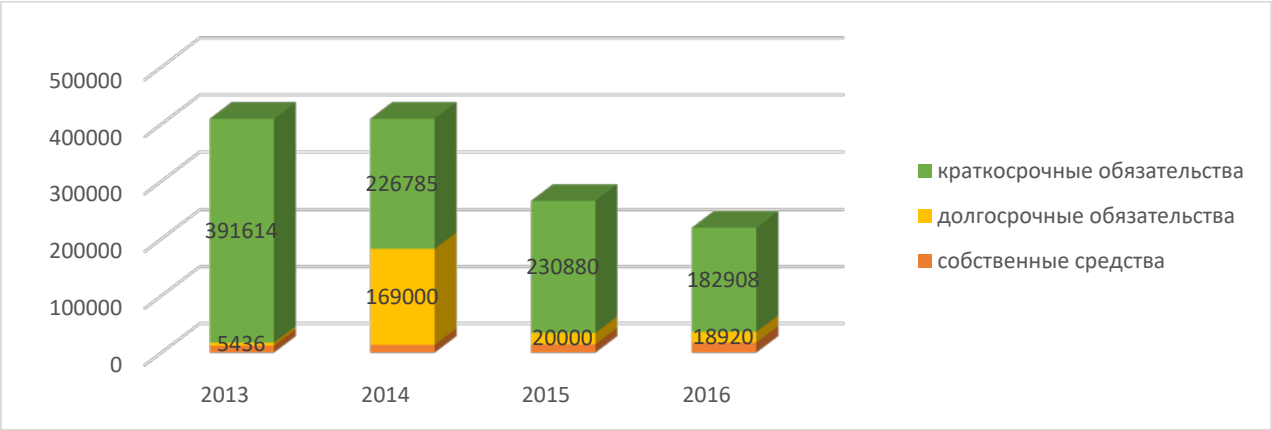

Рисунок 6 - Структура пассивов АО «УКСХ» на конец 2013-2016 гг.

Данные Рисунка 6 показывают преобладающую долю краткосрочных обязательств, в которых больший удельный вес занимает кредиторская задолженность.

В 2013 году доля краткосрочных обязательств составила 95,7 %, в 2015 году - 87 %, в 2016 году - 83,4 %. Исключение составил 2014 год, когда на прочие долгосрочные обязательства приходилось 41,3 % из общих обязательств, составивших 55,4 %.

Важным является определение ликвидности баланса. Для этого сгруппируем активы по степени ликвидности и пассивы по срочности обязательств и сравним их в соответствии с методическими рекомендациями, представленными в Таблице 10.

Таблица 10 - Группировка статей баланса для оценки ликвидности [29]

Активы	Определение ликвидности	Пассивы
1. Наиболее ликвидные активы А1 (стр. 1250)	А1≥ П1	1. Наиболее срочные обязательства П1 (стр. 1520)

[29] Анализ финансовой отчетности. Под ред. М.А. Вахрушиной – М.: Вузовский учебник, 2013. С. 254.

2. Быстрореализуемые активы А2 (стр.1230 + стр.1240)	А2≥ П2	2. Краткосрочные пассивы П2 (стр. 1510+1550)
3. Медленно реализуемые активы А3 (стр. 1210+1220+ стр. 1260)	А3≥ П3	3. Долгосрочные пассивы П3 (стр. 1400 стр.1530+ стр. 1540)
4. Труднореализуемые активы А4 (стр. 1100)	А4 ≤ П4	4. Постоянные пассивы П4 (стр.1300)
Валюта баланса (стр. 1600)		Валюта баланса (стр. 1700)

Результаты группировки активов и пассивов по степени ликвидности представим в Таблице 11.

Таблица 11 - Оценка ликвидности баланса АО «УКСХ» в 2014 - 2016 гг., тыс. руб.

2014 год			2015 год			2016 год		
3821	А1< П1	156663	512	А1< П1	205941	12705	А1< П1	182908
157365	А2>П2	70122	125057	А2>П2	24939	141172	А2>П2	0
29663	А3< П3	169000	85525	А3> П3	20000	31396	А3> П3	18920
218432	А4 >П4	13496	54309	А4 > П4	14523	24110	А4 > П4	17555

Результаты оценки ликвидности баланса на конец периода 2014-2016 гг. показывают следующее: компания в течение трех лет не имела достаточных средств для покрытия наиболее срочных обязательств, но наличие дебиторской задолженности при своевременных расчетах клиентов позволяет покрыть большую часть краткосрочных обязательств. В 2014 году медленно реализуемые активы не покрывали долгосрочные пассивы. В 2015-2016 годах, несмотря на то, что второе и третье неравенства удовлетворяют, на первый взгляд, требованиям, просуммировал наиболее ликвидные и быстрореализуемые активы и наиболее срочные и краткосрочные пассивы, получим отрицательный результат, т.е. активы не покрывают пассивы. Собственных средств недостаточно для покрытия объема труднореализуемых активов, что говорит о необеспеченности собственными средствами оборотных активов. Результаты оценки ликвидности баланса

подтверждают коэффициенты платежеспособности, рассчитанные с помощью формул 16 - 22. [30]

Общий показатель платежеспособности рассчитывается по формуле 16, его нормативное значение определяется как $L_1 \geq 1$:

$$L_1 = \frac{A1 + 0{,}5A2 + 0{,}3A3}{П1 + 0{,}5П2 + 0{,}3П3} \qquad (16)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности компания в состоянии погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений и рассчитывается по формуле 17. Нормальное ограничение составляет $L_2 \geq 0{,}1 \div 0{,}7$ и зависит от отраслевой принадлежности компании.[31]

$$L_2 = \frac{\begin{pmatrix} Денежные \\ средства \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} Краткосрочные \\ финансовыевложения \end{pmatrix}}{Текущиеобязательства} \qquad (17)$$

Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств компании может быть незамедлительно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах и дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле 18. Допустимое значение показателя находится в пределах 0,7÷0,8, желательно, чтобы L_3 составляло 1.

$$L_3 = \frac{\begin{pmatrix} Денежные \\ средства \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} Текущие \\ финансовые \\ вложения \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} Краткосрочная \\ дебиторская \\ задолженность \end{pmatrix}}{Текущиеобязательства} \qquad (18)$$

[30] Гиляровская А. Т., Вехорева Л. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2012. С. 234.

[31] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2014. С. 512.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства и оценивается по формуле 19. Необходимое значение показателя составляет 1,5. Оптимальное значение L_4=2,0÷3,5.

$$L_4 = \frac{Оборотные_активы}{Текущиеобязательства} \tag{19}$$

Коэффициент маневренности функционирующего капитала показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле 20. Уменьшение показателя в динамике - положительный фактор.

$$L_5 = \frac{Медленнореализуемые_активы}{\begin{pmatrix} Оборотные \\ активы \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} Текущие \\ обязательства \end{pmatrix}} \tag{20}$$

Доля оборотных средств в активах рассчитывается по формуле 21. Этот показатель зависит от отраслевой принадлежности компании.

$$L_6 = \frac{Оборотные_активы}{Валютабаланса} \tag{21}$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации необходимых для ее текущей деятельности и определяется по формуле 22. Рекомендуемое значение $L_7 \geq 0{,}1$.

$$L_7 = \frac{\begin{pmatrix} Собственный \\ капитал \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} Внеоборотные \\ активы \end{pmatrix}}{Оборотныеактивы} \tag{22}$$

Динамика показателей платежеспособности представлена в Таблице 12.

Таблица 12 - Показатели платежеспособности АО «УКСХ»

Наименование показателей	На конец 2014 г.	На конец 2015 г.	На конец 2016 г
Общий показатель платежеспособности	0,7	0,3	0,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,002	0,07
Коэффициент критической ликвидности	0,7	0,5	0,8
Коэффициент текущей ликвидности	0,8	0,9	1
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	-0,5	-4,3	13,2
Доля оборотных средств в активах	0,47	0,8	0,84
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,1	-0,2	-0,1

Результаты анализ показателей платежеспособности показывают:

- общий показатель платежеспособности ниже 1, что говорит о неплатежеспособности компании на протяжении всего исследуемого периода;
- о неспособности погасить наиболее краткосрочные обязательства денежными средствами свидетельствует коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент «критической ликвидности» находится в 2015 году в пределах допустимого уровня, что подтверждает возможность погасить текущие обязательства при погашении дебиторской задолженности;
- коэффициент текущей ликвидности также на достигает необходимого значения равного 1,5, что свидетельствует о невозможности погашения текущих обязательств всей величиной оборотных активов, объем которых превысил текущие обязательства лишь на конец 2015 года, но имеется тенденция роста показателя;

- коэффициент маневренности функционирующего капитала два года подряд имел отрицательное значение, резко подскочив в 2016 году;
- доля оборотных средств в активах имеет тенденцию роста с 47 до 84 %;
- компания не обеспечена собственными оборотными средствами, о чем свидетельствует последний коэффициент, имеющий отрицательное значение, но прослеживается его изменение в лучшую сторону.

Расчет показателей финансовой устойчивости осуществляется в соответствии с формулами 23 - 27. [32]

Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Расчет осуществляется по формуле 23. Нормативное значение показателя не выше 1,5.

$$U_1 = \frac{заемный_капитал}{собственный_капитал}$$

(23)

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников и рассчитывается по формуле 24. Нижняя граница показателя 0,1; оптимальное значение Opt. $U_2 \geq 0{,}5$.

$$U_2 = \frac{\begin{pmatrix} собственный \\ капитал \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} внеоборотные \\ активы \end{pmatrix}}{оборотные_активы} \qquad (24)$$

Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников

[32] Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 423.

финансирования и рассчитывается по формуле 25. Оптимальное значение показателя составляет 0,4 $\leq U_3 \leq$0,6.

$$U_3 = \frac{собственный_капитал}{валюта_баланса} \quad (25)$$

Коэффициент финансирования показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая - за счет заемных средств. Расчет показателя осуществляется по формуле 26. Нормативное значение показателя, $U_4 \geq$ 0,7. Оптимальное значение - Opt. ≈ 1,5.

$$U_4 = \frac{собственный_капитал}{заемный_капитал} \quad (26)$$

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, расчет осуществляется по формуле 27. Нормальное значение показателя $U_5 \geq$ 0,6.

$$U_5 = \frac{\begin{pmatrix} собственный \\ капитал \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} долгосрочные \\ обязательства \end{pmatrix}}{валюта_баланса} \quad (27)$$

В Таблице 13 представлены показатели финансовой устойчивости АО «УКСХ».

Данные Таблицы 13 показывают динамику снижения коэффициента капитализации, т.е. в динамике уменьшается количество заемных средств, привлеченных на 1 рубль собственных средств.

Таблица 13 - Динамика показателей финансовой устойчивости АО «УКСХ» в 2014-2016 гг.

Показатели финансовой устойчивости	на конец 2014 г.	на конец 2015 г.	на конец 2016 г
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	29,3	17,3	11,5
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-1,07	-0,19	-0,09
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,03	0,05	0,08
Коэффициент финансирования	0,03	0,06	0,09
Коэффициент финансовой устойчивости	0,96	0,16	0,2

Компания не покрывает собственными средствами внеоборотные активы, поэтому коэффициенты обеспеченности собственными источниками финансирования имеют отрицательные значения, но динамика показывает изменение показателя в лучшую сторону. Об этом свидетельствует и рост показателя автономии и коэффициента финансирования, отражающего соотношение собственных и заемных средств, а также рост коэффициента финансовой устойчивости.[33]

Таким образом, результаты финансового анализа деятельности АО «УКСХ» показали тенденцию снижения выручки в результате уменьшения объема выполняемых работ, вызванное кризисными явлениями в экономике и строительной отрасли и неумелыми действиями руководства компании.

На фоне снижения выручки, при этом 2016 год оказался самым проблемным (снижение в 3 раза), управленческие расходы компании остались на уровне 2015 года, резко снизились все показатели оборачиваемости.

Наблюдается сокращение имущества в динамике, при этом до 80 % в составе имущества занимает дебиторская задолженность, что влечет за собой огромную кредиторскую задолженность.

[33] Бердникова Л.Ф., Абдуллаев Р.С. Роль экономического анализа в повышении результатов финансово-хозяйственной деятельности организации. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1. С. 7-9.

Компания не имеет достаточных средств для покрытия краткосрочных обязательств.

Собственных средств недостаточно для покрытия труднореализуемых активов. Компания не обеспечена собственными оборотными средствами.

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости несколько изменились в лучшую сторону в 2016 году, но далеки от нормативов.

Отсутствие в компании финансово-экономической службы, отвечающей за планирование и финансовый контроль в деятельности организации, ведет к несвоевременному выявлению возникающих проблем, невозможности раннего предвидения рисков и факторов, влияющих на результаты деятельности компании.

Имеющееся финансовое состояние компании можно считать неудовлетворительным. За кажущейся благополучностью, в виде получения чистой прибыли, скрываются надвигающиеся серьезные проблемы.

Руководством компании принято решение о диверсификации деятельности: открытии цеха по производству металлоконструкций, деятельность которого позволит укрепить позиции компании на рынке и повысить эффективность ее деятельности.

Но без принятия мер по совершенствованию финансового управления, компании вряд ли удастся дальнейшее успешное функционирование и развитие. Руководство компании ставит перед собой стратегические цели, но системное планирование, при этом, отсутствует.

Необходима организация финансово-экономической службы, способной организовать на систематической основе стратегическое и текущее финансовое планирование, финансовый контроль, сформировать финансовую политику компании, уделив особое внимание управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

3. Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации

3.1 Уменьшение дебиторской задолженности предприятия за счет факторинга

Рассмотрим на примере данного предприятия такую форму финансирования как факторинг.

Факторинг - это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

Услуги факторинга включают не только предоставление подрядчику и получение от заказчика денежных средств, но и контроль состояния задолженности заказчика, напоминание дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление подрядчику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Сумма дебиторской задолженности на 31.12.2016 по АО «УКСХ» составляет 174 004 тыс. руб. Возьмем некоторые задолженности, образовавшиеся в декабре 2016 года. со средней степенью риска. При этом следует отметить, что они имеют среднюю степень риска, их срок не превышает 4 месяцев (Таблица 14).

Таблица 14 - Дебиторская задолженность

Наименование дебитора	Дата образования задолженности	Сумма, тыс. руб
МУП БВКХ «Водоканал» г.Березовский	Декабрь 2016г.	654
ООО «Березовский электрометаллургический завод»		646
ОАО «АВИСМА»		315
Итого:		1615

Данную услугу в городе Екатеринбург представляют следующие банки: «МТС-банк», «Газпромбанк», «Открытие», «Альфа-Банк», «Бинбанк», «ВТБ 24» и другие. «Альфа-банк» предоставляет услуги факторинга с правом регресса, когда в случае невозврата дебиторами долгов в установленный срок фактор — фирма востребует у предприятия ранее предоставленную авансовую сумму. Эта схема предусматривает выплату клиенту-поставщику в размере 90% от общей дебиторской задолженности. Продажа дебиторской задолженности будет осуществлена «Альфа-Банком». Кроме того, «Альфа-Банк» предоставляет самые низкие уровни расходов по факторинговым операциям, результаты которых предоставлены в Таблице 15.

Таблица 15 - Расчет платы за факторинговое обслуживание

Вид факторинговой комиссии	Размер			Всего
	МУП БВКХ «Водоканал» г.Березовский	ООО «Березовский электрометаллургический завод»	ПАО «АВИСМА»	
1.Обработка документов, руб	60	60	60	180
2. Сбор за экспертизу одного комплекта документов, руб	500	500	500	1 500
3. Комиссия за факторинговое обслуживание	13 080	12 920	6 300	32 300
4. Комиссия за предоставление денежных ресурсов клиенту в рамках факторингового обслуживания	16 677	16 473	8 033	41 183
Итого:	30 317	29 953	14 893	75 163

Снижение уровня дебиторской задолженности способствует:

- уменьшению работ с дебиторами (связь, командировки);
- уменьшению оборота дебиторской задолженности;
- уменьшению потерь от безнадежной дебиторской задолженности;
- увеличению денежных средств на счете предприятия.

Таблица 16 - Расчет величины финансирования под уступку денежного требования

Показатель	МУП БВКХ «Водоканал» г.Березовкий	ООО «Березовский электрометаллургический завод»	ПАО «АВИСМА»	Всего
Размер финансирования (90%), руб	588 600	581 400	283 500	1 453 500
Плата за факторинговое обслуживание, руб	30 317	29 953	14 893	75 163
Остаток денежных средств, руб	35 083	34 647	16 607	86 663
Размер фактического финансирования, руб	618 917	611 353	298 393	1 528 663

С уменьшением дебиторская задолженности увеличивается часть оборотных активов, называемая также счетами дебиторов, и имеет прямое влияние на позицию наличных денежных средств и платежей, соответственно с увеличением текущих активов растет платежеспособность предприятия, которая отражена в Таблице 17.

Таблица 17 - Экономический эффект

Наименование	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Абсолютные изменения
Дебиторская задолженность, руб	174 004 000	172 475 337	- 1 528 663
Внереализационные расходы, руб	0	+75 163	+ 75 163

Передача дебиторской задолженности в факторинг позволит

предприятию увеличить долю оборотных активов, тем самым увеличить свою платежеспособность. Что позволит выполнять обязательства по краткосрочной задолженности.

3.2 Приобретение строительной техники в лизинг

Важным стратегическим направлением улучшения финансово-хозяйственной деятельности является применение лизинга в формировании и развитии эксплуатационного парка строит техники. Лизинг спецтехники представляет собой ее долгосрочную аренду (сроком более года) с дальнейшим выкупом по остаточной стоимости. Это удобный финансовый инструмент, с помощью которого можно расширить автопарк любого предприятия в сжатые сроки.

Продемонстрируем преимущества лизинговой технологии на примере покупки экскаватора HYUNDAI R-170 W.

Лизинговые компании предлагают большой выбор программ покупки спецтехники в лизинг, направленных на увеличение эффективности бизнеса. Они предоставляют возможность пользоваться исключительно новой спецтехникой прямо с конвейеров заводов-изготовителей. Это намного выгоднее, чем приобретать спецтехнику с пробегом из-за наличия покупательских рисков.

Приобретение техники АО «УКСХ» предполагается в лизинг компании «Русбизнесавто».

Цена экскаватора: 3 800 000 руб.

Размер ежемесячного платежа: 113 501 руб.

Первоначальный взнос: 570 000 руб. (15%)

Общая сумма выплат: 4 777 032 руб.

Переплата за кредит: 977 032 руб.

Срок: 3 года

Средняя цена аренды экскаватора HYUNDAI R-170 W по городу Екатеринбург составляет 1900 руб./ час. При сроке минимального заказа от 4 часов, 22 рабочих дня в месяц. Оплата ежемесячных платежей будет осуществляться за счет получаемого дохода от аренды, который составляет

1900(руб./час) * 88 часов=167 200 рублей

При минимальном использовании техники без учета простоев, после оплаты ежемесячного платежа по лизингу, предприятие может извлекать дополнительную прибыль в размере

167 200 - 113 501 = 53 699 рублей,

т.е. годовой доход будет составлять 53 699*12=1 194 812 рублей

К тому же, экскаватор будет находиться на балансе лизинговой компании, что позволит избежать платы налога на имущество.

3 800 000 руб.*2,2%= 83 600 руб./год

83 600 руб. * 3 года=250 800 руб.

Таким образом, за 3 года сотрудничества с лизинговой компании АО «УКСХ» сэкономит 250 800 руб. только с налогов на имущество.

Таким образом, можно назвать следующие преимущества покупки новой спецтехники в лизинг:

1. Долгосрочная аренда спецтехники исключает крупные единовременные затраты на ее покупку. Сохраняется оборотный капитал, а также уменьшаются налоги на прибыль и на имущество путем отнесения платежей на себестоимость и применения коэффициента ускоренной амортизации.

2. При покупке спецтехники в лизинг приобретенные самосвалы или тягачи учитываются на забалансовых счетах.

3. Многие компании предоставляют 100% гарантии от производителей. Средний срок гарантийных обязательств - 2 года. Это значит, что в течение этого периода можно получить бесплатный ремонт в случае возникновения проблем.

Заключение

Теоретический обзор источников позволил сделать вывод, что эффективность производства - это соотношение между полученными результатами производства - продукцией и услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства - с другой.

К факторам, способствующим росту эффективности производства, относятся; ускорение научно-технического прогресса, использование в производстве достижений науки и передовых технологий; структурная перестройка хозяйства; освоение современного менеджмента; развитие специализации и кооперации.

Результаты финансового анализа выявили неудовлетворительное состояние компании вследствие снижения объемов выполняемых работ, как в 2015 году, так и в 2016 году, что связано с общим экономическим кризисом в стране, а также кризисными явлениями в строительной отрасли.

Наблюдается тенденция уменьшения размера имущества, о чем свидетельствуют данные бухгалтерского баланса. При этом имеется рост дебиторской и кредиторской задолженности, их удельный вес в имуществе и источниках финансирование, на конец 2016 года составил, соответственно, 66 и 78 %%.

Несмотря на снижение выручки, отмечается незначительный рост нераспределенной прибыли (за 2016 год темпы роста 2,2 %).

Рост чистой прибыли в 2016 году привел к увеличению показателей рентабельности.

В 2016 году наблюдалось снижение показателей оборачиваемости активов, собственных средств и кредиторской задолженности.

Анализ платежеспособности показал неплатежеспособность компании: на протяжении всего исследуемого периода компания у компании наблюдались проблемы с погашением краткосрочных обязательств, обусловленное недостаточным количеством срочно реализуемых активов. В

компании отсутствует систематическое финансовое планирование и контроль, что влияет на результаты деятельности. Растущая кредиторская и дебиторская задолженность осложняют работу компании.

Кроме того, в квалификационной работе были предложены мероприятия по уменьшению дебиторской задолженности предприятия за счет факторинга. Это мероприятие позволит снизить уровень дебиторской задолженности, увеличить объем денежных средств предприятия и как следствие повысить объем собственных оборотных средств предприятия.

Приобретение спецтехники в лизинг позволит обновить автопарк, а также увеличить прибыль за счет передачи техники в аренду.

Можно сделать вывод, что предложенные рекомендации при их реализации на практике позволят получить дополнительную прибыль в размере 1 194 812 руб., снизить затраты на производство продукции на 167 200 руб. и повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности АО «Управляющая компания строительного холдинга»: повысить рентабельность производства до 2,5 %.

Список использованных источников

1. Нормативно-правовые акты

1. Конституция РФ Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993г. (ред. от 21.07.2014г.) Москва: Эксмо, 2017.С.32.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: текст с изм. и доп. на 28.03.2017г. Москва: Эксмо, 2017. С. 603.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации: Текст с изменениями и дополнениями на 25.03. 2017г. Москва: Эксмо, 2017. С.1488.

2. Учебные пособия

4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие. / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина, М.С. Сапрыкина. - Ростов н/Д: Феникс, 2013. С. 342.

5. Александров О.А., Егоров Ю.Н. Экономический анализ : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2016. С.115.

6. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - 6-е изд. перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2014. С. 816.

7. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. - 7-е изд., прераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. С. 527.

8. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. - 6-е изд. перераб. и доп. - М.: - Изд-во «Перспектива», 2013. С. 656.

9. Анализ финансовой отчетности. Под ред. М.А. Вахрушиной - М.: Вузовский учебник, 2013. С. 254.

10. Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. 2-е изд., исправ. и доп. М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. С.114.

11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2014. С. 512.

12. Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 423.

13. Гиляровская А. Т., Вехорева Л. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. Под ред. Питер, 2012. С. 234.

14. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия - М: Агентство экономико-правовых консультаций и деловой информации «Экономика и жизнь», Изд-во «Перспектива», 2014. С. 290.

15. Богатырева В.В. Управление конкурентоспособностью строительных организаций: сущность, направления совершенствования, зарубежный опыт. учеб. пособие. 2-е изд. ИНФРА - М, 2014. С. 452.

3. Диссертации, авторефераты

16. Абдукаримов И. Т., Тен Н. В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5-6. С.5.

17. Бердникова Л.Ф., Абдуллаев Р.С. Роль экономического анализа в повышении результатов финансово-хозяйственной деятельности организации. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1. С. 7-9.

18. Грахов В.П., Мохначев С.А., Беркутова Т.В. Классификация методов оценки конкурентоспособности применительно к строительным организациям. Методическое пособие.

19. Далгатов Д. М., Мелехин А. В. Сущность, критерии, показатели и факторы экономической эффективности строительного предприятия // Методическое пособие. 2015. №12-I.

4. Статьи из журналов и газет

20. Нечаева Светлана Николаевна, Малицкая Виктория Борисовна Оценка факторов экономической эффективности на микро-уровне // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №3.

3. Электронные ресурсы

21. Евдокимова Т.В. Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. №3 (23). С.2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/ec/23/image/23-022.pdf

22. Чокушева Гульнара Рыскуловна Эволюция понятия «Экономической эффективности» // European Journal of Humanities and Social Sciences. 2016. №3. С.2-4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-ponyatiya-ekonomicheskoy-effektivnosti.

23. Биография В.В Новожилова. Центральный экономико-математический институт РАН. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cemi.rssi.ru

24. Рыжкова Т. В. Теоретические аспекты экономической оценки эффективности деятельности предприятий // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2013. №4 (96). С.5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ekonomicheskoy-otsenki-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiy.

25. Порядин Виктор Сергеевич Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2015. №4. С.3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-suschestvuyuschih-metodov-otsenki-ekonomicheskoy-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiy.

26. Долгова А. В., Долгова М. В.Эффективность и конкурентоспособность: взаимосвязь и взаимообусловленность // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2014. №4. С.1-2.[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-i-konkurentosposobnost-vzaimosvyaz-i-vzaimoobuslovlennost.

27. Круг Э. А.Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий: позиции разных авторов // Вестник АГАУ. 2015. №10.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/faktory-vliyayuschie-na-konkurentosposobnost-predpriyatiy-pozitsii-raznyh-avtorov.

28. Барбарская М. Н. Управление конкурентоспособностью строительной организации // Основы ЭУП. 2012. №1 (1). С. 2-3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-konkurentosposobnostyu-stroitelnoy-organizatsii.

29. Силкина Т.Я. Совершенствование механизма размещения государственного и муниципального заказа на выполнение строительно-монтажных работ // Российское предпринимательство. 2012. №3-1. С.2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-mehanizma-razmescheniya-gosudarstvennogo-i-munitsipalnogo-zakaza-na-vypolnenie-stroitelno-montazhnyh-rabot.

30. Самошин А.Г. Повышение конкурентоспособности строительного предприятия//молодежный научный форум: общественные и экономические науки — м.: «мцно». — 2017 —№ 4(44) С.1. / [электронный ресурс]. Режим доступа: https://nauchforum.ru/archive/mnf_social/4(44).pdf

31. Богова Л.В. Организационные факторы экономической эффективности предприятий // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №18. С.2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-faktory-ekonomicheskoy-effektivnosti-predpriyatiy.

32. Емельянов В.Ю. Факторинг и факторинговые отношения в финансовой системе // Вестник СамГУ. 2014. №6 С.3-4. (117). [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://cyberleninka.ru/article/n/faktoring-i-faktoringovye-otnosheniya-v-finansovoy-sisteme

33. Булкина Д.А. факторы влияния деятельности организации на эффективность ее развития // Саратовский государственный технический

университет имени Гагарина Ю.А. С.[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/29_NPM_2014/Economics/10_177762.doc.htm

34. Официальный сайт АО «УКСХ». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://uksh.ru/company/