

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Тема курсовой работы: «Оценка эффективности организационной структуры» (на примере АО «Ленгазспецстрой»).

Актуальность выбранной темы определяется тем, что руководителям предприятий в условиях рынка необходимо иметь своевременную, объективную и полную информацию об эффективности организации для принятия грамотных управленческих решений и прогнозирования ее деятельности. Задача управления состоит в том, чтобы оградить организацию от возможных финансовых потерь, а в случае их обнаружения, своевременно принять меры по их устранению.

Объектом исследования является АО «Ленгазспецстрой», предметом – уровень деловой активности и рентабельности АО «Ленгазспецстрой».

Цель работы - выявление проблем рентабельности и деловой активности предприятия путем анализа эффективности управления организации.

Данная цель определила постановку следующих задач:

- а) рассмотреть понятие деловой активности компании и коэффициенты, определяющие её;
- б) рассмотреть понятие рентабельности и факторы, влияющие на неё;
- в) дать характеристику деятельности компании и ее товара.
- г) провести анализ технико-экономических показателей;
- д) рассчитать и проанализировать коэффициент оборачиваемости;
- е) рассчитать и произвести анализ показателей рентабельности;
- ж) выявить проблемы на анализируемом предприятии и разработать пути их решения.

Работа состоит из трех глав. Первая глава посвящена теоретическим основам анализа деловой активности и рентабельности. В частности, в ней рассмотрены

различные подходы к понятию деловой активности, основные показатели рентабельности и деловой активности, оценка данных коэффициентов и их нормативные значения. Во второй главе дана характеристика объекта исследования – АО «Ленгазспецстрой» и выполнен анализ его деятельности на основе данных бухгалтерской отчетности за трехлетний период (2013-2015гг). Данное предприятие занимается построением магистральных газонефтепроводов и газификации городов и сельских районов России. Выполненный анализ показал, что в целом предприятие рентабельно и финансово-эффективно, но имеются резервы для улучшения имеющейся ситуации.

В третьей главе выявлены проблемы предприятия и предложены решения по повышению деловой активности и рентабельности предприятия. Один из вариантов повышения деловой активности – это снижение стоимости запасов. Это положительно повлияет и на коэффициент оборачиваемости запасов, и на коэффициент оборачиваемости активов. Для повышения рентабельности было предложено увеличение продаж, что приведёт к повышению прибыли предприятия, и, соответственно, рентабельности продаж.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

1.1 СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И МЕТОДИКА ИХ РАСЧЕТА

1.1.1 ПОНЯТИЕ «ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ»

В современных условиях экономики проблемы эффективности управления предприятием стоят в ряду важнейших и актуальных проблем, направленных на оптимальное обеспечение и рациональное использование ресурсов. В комплексе мер по созданию эффективной системы управления предприятием большое значение имеет формирование полной и достоверной информации о наличии, движении и использовании оборотных активов предприятия, в том числе материально-производственных денежных средств и запасов. Оценка эффективности управления предприятием и его организационной структуры, как

правило, разбивается на три группы:

1. Показатели, характеризующие эффективность системы управления, выражающихся через конечные результаты деятельности организации.
2. Показатели, характеризующие содержание и организацию процесса управления.
3. Показатели, характеризующие рациональность организационной структуры.

Одним из важных показателей эффективности управления предприятием является первая группа, а именно: деловая активность, характеризующая результативность деятельности организации. Это связано с тем, что для данной организации нерационально рассматривать 2 и 3 группу показателей, так как выбор и управление проектами для АО «Ленгазспецстрой» является приоритетом компании "Стройгазмонтаж", поскольку это АО входит в группу СГМ А.Ротенберга.

Деловая активность - это эффективность деятельности предприятия относительно величины трудовых, финансовых и материальных ресурсов или величины их потребления в процессе производственного цикла.

В настоящее время в публикациях существует множество определений понятия «деловая активность». При этом выделяется два подхода: одни авторы рассматривают ее как комплекс мер, направленных на расширение доли рынка и увеличение объемов продаж, другие - как оценочный параметр результативности (эффективности) управления предприятием в целом.[\[1\]](#)

Выполненный обзор понятий «деловая активность», сформулированных видными учеными-экономистами приведен в таблице 1.1.

Таблица 1.1.

Обзор понятий «Деловая активность»

Источник

Определение

Большой
энциклопедический
словарь

"Активность деловая – экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг. Положена в основу международной стандартной классификации отраслей хозяйства, экономических классификаторов Системы национальных счетов (СНС)"

Райзберг Б. А., Лозовский
Л. Ш., Стародубцева Е. Б.
Современный
экономический словарь.

Активность деловая – 1) свойство человека и реальное проявление этого свойства, заключающееся в мобильности, предприимчивости, инициативе. Подобные качества особенно важны для бизнесменов, деловых людей;[\[2\]](#) 2) характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране; оценивается специальными индексами, в частности индексом динамики курсов ценных бумаг.[\[3\]](#)

Ковалев В.В.

"в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала..., в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия"

Донцова Л. В.,
Никифорова Н. А.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств[\[4\]](#)

Ефимова О. В., Мельник
М. В

Деловая активность иллюстрирует операционный цикл хозяйствующего субъекта

Юрков Т. И, Юркова С. В.

Показатели деловой активности позволяют определить эффективность использования средств хозяйствующего субъекта

Шеремет А. Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е. В. По их мнению, она характеризуется только "скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта" [5]

Анализируя приведенные определения данного показателя, можно сказать, «деловая активность» понимается и как эффективность и как результативность производственно-коммерческой деятельности.

Благодаря высокому уровню деловой активности, организация может реализовывать свои цели и задачи по достижению определённых финансовых результатов. Деловая активность тесно взаимосвязана с такими важными характеристиками предприятия, как инвестиционная привлекательность организации, финансовая устойчивость, кредитоспособность, платёжеспособность и т.д.

Главным результатом повышения деловой активности является укрепление финансовой устойчивости организации. О стабильном развитии предприятия в различных условиях внешней и внутренней среды можно судить по ряду факторов, таких как динамичное развитие, положительный рост результативных показателей, генерирование доходов. Деловая активность характеризуется определёнными преимуществами организации, степенью эффективности функционирования на рынке, способностью к развитию как структурных подразделений, так и предприятия в целом. Поскольку качественные показатели деловой активности измерить трудно, поэтому при анализе активно рассчитывают показатели оборачиваемости и их период оборота. Скорость оборота средств очень важная для анализа: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится расходов [6], а значит, – тем выше финансовые показатели предприятия.

Оценка деловой активности заключается в анализе показателей оборачиваемости в динамике. Степень значимости этих показателей очень высока, поскольку скорость превращение средств в денежную форму напрямую оказывает влияние на ликвидность, платёжеспособность и финансовую устойчивость в целом всего предприятия. Более того, при увеличении скорости оборота средств, увеличивается и производственный потенциал организации. Ускорение коэффициента оборачиваемости капитала говорит о более эффективном использовании его, а при замедлении оборачиваемости капитала, деловая активность снижается.

При оценке деловой активности использую количественные и качественные показатели. К качественным показателям относятся: широта рынков сбыта, деловая репутация организации и клиентов, пользующихся услугами предприятия, конкурентоспособность выпускаемой продукции, наличие надежных поставщиков и т. д. К количественным показателям относится система абсолютных и относительных показателей.

1.1.2 ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Для получения оценки деловой активности используют такие абсолютные показатели, как прибыль, величина авансированного капитала, объём продаж товаров и услуг [7], которые рассчитываются в динамике. Соотношение этих показателей должно соответствовать «золотому правилу экономики»: темп роста прибыли (T_p) должен быть выше роста объемов реализации (T_r), который, в свою очередь, должен превосходить увеличение стоимости активов (T_a) предприятия, то есть $T_p > T_r > T_a > 100\%$.

Это соотношение говорит о том, что темпы роста прибыли должны быть выше, чем объёма, поскольку это показывает снижение себестоимости. А при снижении себестоимости растёт выручка от продаж. Можно говорить, что предприятие использует свои ресурсы эффективно, если стоимость активов меньше, роста прибыли и объёма реализации.

Нарушения в данном соотношении не всегда показывают спад деловой активности. Такое может быть, например, когда предприятие проводит реконструкцию производства, это несёт большие расходы сейчас, но в будущем это приведёт к экономическому росту.

При анализе деловой активности с помощью относительных показателей, принято рассчитывать скорость, продолжительность и период оборота капитала. Период оборачиваемости – это длительность оборота в днях. В свою очередь скорость оборота даёт информацию о количестве оборотов, совершенных капиталом за период.

Показатели, которые характеризуют скорость оборота:

1. Коэффициент оборачиваемости – соотношение выручки от реализации продукции к средней величине активов. Чем быстрее оборачиваются активы, тем эффективней деятельность предприятия. Финансовое состояние любого

предприятия зависит от быстроты превращения средств в реальные деньги. Анализ оборачиваемости помогает оценить в динамике использование всех имеющихся ресурсов предприятия.

2. Продолжительность оборота рассчитывает путём деления рассматриваемого периода на коэффициент оборачиваемости. Данный показатель определяет промежуток времени, за который денежные средства возвращаются на расчётный счёт. На данный показатель может повлиять как, сфера деятельности, конкуренты, масштабы деятельности, так и стратегия управления и структура активов предприятия.

Для характеристики оборачиваемости отдельных видов активов и пассивов рассчитываются разнообразные коэффициенты оборачиваемости, которые представлены в таблице 1.2:

Таблица 1.2.

Показатели деловой активности предприятия

Показатель	Описание	Формула
Оборачиваемость собственного капитала	определяет скорость оборота собственного капитала	Отношение выручки к средней величине собственного капитала
Оборачиваемость текущих активов	представляет, сколько рублей реализованной продукции принес каждый рубль активов.	Отношение выручки к средней величине текущих активов
оборачиваемость запасов	показывает, сколько раз за исследуемый период предприятие использовало средний имеющийся остаток запасов.	отношение себестоимости продаж к средней стоимости остатков материальных ценностей на складе

Оборачиваемость дебиторской задолженности	измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации;	Отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности
период оборачиваемости дебиторской задолженности	показывает среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям	
Оборачиваемость кредиторской задолженности	отражает скорость погашения задолженности организации перед поставщиками и подрядчиками;	отношение себестоимости продаж к средней
период оборачиваемости кредиторской задолженности	показывает среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию	величине кредиторской задолженности
Фондоотдача основных средств	показывает степень эффективности использования основных производственных фондов	отношение выручки на среднюю стоимость основных средств
Производственный цикл	отражает промежуток времени с момента поступления материалов на склад до отгрузки, изготовленной продукции покупателю	сумма периодов оборотов запасов сырья, незавершенного производства, готовой продукции

Финансовый цикл	показывает продолжительность времени, начиная с момента оплаты материалов поставщикам и заканчивая получением денег от покупателей за поставленную продукцию	сумма периодов оборотов дебиторской и кредиторской задолженности, и периода оборота авансов
Операционный цикл	отражает промежуток времени с момента поступления материалов на склад до момента, когда от покупателя поступает оплата за продукцию	сумма производственного цикла и периода оборота дебиторской задолженности

Коэффициент оборачиваемости активов

Этот показатель отражает, какое количество денежных единиц от реализации продукции приносит каждая единица активов. Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования оборотных средств. При ускорении оборота активов требуется меньше запасов и материалов, снижается дебиторская задолженность, что позволяет сэкономить денежные ресурсы предприятия. При ускорении так же происходит высвобождение денежных средств, которые переходят на расчётный счёт, и в следствие этого повышается платежеспособность предприятия.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств

Очень важно грамотно использовать оборотные средства. Существуют различные показатели, которые позволяют проанализировать скорость обращения и ликвидно оборотных средств. Одним из значимых коэффициентом является оборачиваемость оборотных средств. Показатель оборачиваемости характеризует период, за которые предприятие может обернуть оборотные средства. Полученное значение показывает насколько эффективна деятельность предприятия. Чем выше коэффициент, тем качественней предприятие использует свои ресурсы.

При замедлении оборачиваемости оборотных средств происходит дополнительное привлечение (вовлечение) их в оборот, в при ускорении происходит высвобождение оборотных средств из оборота. Сумма оборотных средств,

высвобожденных вследствие ускорения оборачиваемости или дополнительно привлеченных в результате ее замедления, определяется как произведение числа дней, на которое ускорилась или замедлилась оборачиваемость, на фактический однодневный оборот по реализации.

Экономический эффект ускорения оборачиваемости заключается в том, что организация может с той же суммой оборотных средств произвести больше продукции, или произвести тот же объем продукции с меньшей суммой оборотных средств.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств достигается путем внедрения в производство новой техники, прогрессивных технологических процессов, механизации и автоматизации производства. Эти мероприятия способствуют уменьшению продолжительности производственного цикла, а также увеличению объема производства и реализации продукции.[\[8\]](#)

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

Кроме того, для ускорения оборачиваемости важное значение имеет: рациональная организация материально-технического обеспечения и сбыта готовой продукции, соблюдение режима экономии в затратах на производство и реализацию продукции, применение форм безналичных расчетов за продукцию, способствующих ускорению платежей, и др.

Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности используется для проведения финансового анализа устойчивости компании в рыночной конкурентной среде. Рассчитанный коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности покажет, насколько эффективно компания собирает долги за поставленные товары.[\[9\]](#)

Уменьшение коэффициента может говорить о том, что компания увеличила долю неплатежеспособных покупателей или компания приняла решение проводить более мягкую политику с клиентами для завоевания большей доли рынка за счет предоставления более длительных отсрочек платежа своим клиентам. Соответственно, чем ниже указанный коэффициент, тем выше у компании потребность в оборотном капитале, который необходим для увеличения объемов продаж.

Оборачиваемость дебиторской задолженности (значение в днях) показывает среднюю продолжительность отсрочки платежа, которую компания предлагает

своим клиентам-покупателям.

Капитал компании использует более эффективно при снижении значения оборачиваемости, поскольку будет больше средств для новых вложений и будут дешевле заёмные средства, если они используются в обороте.

Компании будет очень проблематично выстраивать кредитные отношения с покупателями без понимания значения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, поскольку не сможет принять верных решений об отсрочке платежа и на какое время можно отложить платёж.

Произведя анализ имеющихся у компании средств и сопоставив их со своими задачами, компания может определить минимальный и максимальный период отсрочки, и в дальнейшем использовать его при заключении сделок в дальнейшем. Благодаря этому можно постепенно уменьшать дебиторскую задолженность в целом и сроки её выплаты в частности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель, характеризующий время, за которое компания должна рассчитаться со своими кредиторами и поставщиками.

Соответственно, при увеличении данного показателя, уменьшается время, за которое предприятие рассчитывается со своими долгами. При снижении – увеличивается период расчёта по долговым обязательствам, но также это может означать, что предприятие выбрало отложенный график платежей, например.

Очень важно при анализе дебиторской и кредиторской задолженности сопоставлять их коэффициент оборачиваемости. Нерациональной считается ситуация, когда коэффициент оборачиваемости кредиторская задолженность превышает коэффициент оборота дебиторской.

Для эффективной финансовой деятельности предприятия должно снижать данный показатель, поскольку может использовать оставшиеся средства кредиторской задолженности в качестве ещё одного источника финансирования.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности даёт возможность проанализировать рациональность использования средств и проанализировать эффективность деятельности предприятия по обеспечению прибыли в будущем.

С математической точки зрения данный коэффициент обозначает объем дебиторской задолженности, приходящийся на 1 рубль имеющийся у фирмы кредиторской задолженности.

Никто не ограничивает компанию в использование средств для реализации своих целей. Компания сама выбирают свою финансовую политику. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторскую задолженности так же позволяет оценить оптимальность и рациональность использование всех финансовых ресурсов предприятия.

Точного нормативного значения у данного показателя нет, но если значение слишком высоко, то это говорит, что покупатели не могут обеспечить оплату просроченных платежей в срок.

Кто-то придерживается мнения, что дебиторская задолженность должна превышать кредиторскую более чем в два раза. Соответственно, если данный коэффициент меньше двух, то снижается финансовая эффективность предприятия, поскольку увеличивается период оборота активов в денежные средства.

Более распространённое мнение, что коэффициент соотношения должен быть примерно 0,9-1. В данном случае объем дебиторской и кредиторской задолженности будут равны. Если показатель снижается, это говорит о том, что компания больше делает акцент на заёмных средствах, но не рационально использует их в своей деятельности. Следует либо увеличить объёмы работ или производства товара, либо сделать акцент на финансирование за счёт собственных средств.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности постоянно меняется. Поэтому эту величину нужно постоянно рассчитывать и анализировать её в динамике. Это поможет вовремя обнаружить неблагоприятное увеличение или снижение дебиторской или кредиторской задолженности и своевременно принять меры по решению возникшей ситуации.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов

Не менее важным показателем при анализе деловой активности является показатель оборачиваемости материально-производственных запасов. Коэффициент характеризуется скоростью оборачиваемости этих запасов.

Статья запасы считается наименее ликвидной в бухгалтерском балансе, поэтому чем меньше связано с ней средств, тем лучше. Этого можно достичь при увеличении коэффициента оборачиваемости материальных запасов. Чем коэффициент выше, тем быстрее денежные средства, которые были вложены в запасы, вернуться в форме выручки от реализации работ или услуг. Тогда оборотные средства будут более ликвидными, а само предприятие будет более финансово устойчиво в целом. Если у компании большая задолженность перед кредиторами, то ей следует снизить запасы, и тем самым увеличить оборачиваемость. У компании появятся дополнительные денежные средства, которые они смогут направить на погашение задолженности.

Снижение коэффициента оборачиваемости говорит о большом количестве запасов и/или плохой продаже, что негативно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности компании. Так же слишком маленькое количество запасов приводит тоже к негативным последствиям. Предприятие теряет покупателей из-за нехватки товара и несёт большие расходы, связанные с покупкой и пополнением запасов.

Из вышесказанного следует, что предприятию для финансовой устойчивости нужно всегда иметь оптимальное количество запасов. И для этого стоит чаще рассчитывать коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов и рассматривать показатель в динамике.

В некоторых случаях, увеличение оборачиваемости запасов может служить и негативным индикатором. Это может возникнуть в случаях, когда предприятие увеличивает объем продаж за счёт реализации товаров или услуг с минимальной прибылью для себя.

Также коэффициент оборачиваемости рассчитывают в днях, чтобы узнать за какой период продается материально-производственный запас компании.

Коэффициент оборачиваемости основных средств

Данный коэффициент называют так же коэффициентом фондоотдачи. Коэффициент фондоотдачи показывает насколько эффективно предприятие использует имеющиеся у него средства. Об эффективном использовании средств говорит высокое значение данного показателя. А вот низкий уровень коэффициента характеризуется неоправданно высоким вложением капитала и низким объёмом продаж. Коэффициент фондоотдачи сильно связан с отраслевой принадлежностью предприятия, со способом, с помощью которого предприятие начисляет амортизацию и как предприятие оценивает имеющиеся активы.

Некоторые предприятия могут иметь коэффициент оборачиваемости основных средств более высоким, нежели другое предприятие, хотя первое изношенные основные средства.

Коэффициент оборачиваемости основных средств рассчитывается как соотношение выручки за весь год к среднегодовой сумме внеоборотных активов. Фондоотдача показывает фактический «возврат» денег, полученных от финансовых вложений. Другими словами, сколько рублей дохода приходится на один рубль стоимости основных средств.

Вместе с фондоотдачей рассчитываются показатель фондоемкость и показатель фондорентабельность.

Показатель фондоемкости является обратным показателю фондоотдачи. Данный коэффициент представляет собой сумму основных средств, приходящуюся на один рубль готовой продукции. Если показатель фондоотдачи должен быть высоким, то, соответственно, показатель фондоемкости должен быть низким. Он показывает насколько эффективно предприятие использует имеющееся у него оборудование. Положительным фактором является, если данный коэффициент уменьшается в динамике. Показатели Фондоемкость и фондоотдача — взаимосвязанные показатели. При расчёте, если известна одна из этих величин, то можно найти вторую путём вычитание из единицы известный показатель. О нерациональном использовании производственных мощностей и неполной загрузки предприятия говорит ситуация, когда фондоотдача снижается, а фондоёмкость возрастает. В такой ситуации компании следует в ближайшем будущем принять меры по улучшению ситуации.

Значение полученного показателя демонстрирует насколько результативным является предприятие. Значение отражает материальную отдачу от основных средств в формировании дохода, это показывает насколько рационально компания использует свой капитал для реализации продукции. В целом, показатель характеризует эффективность эксплуатации основных фондов. Для любой компании важно рассчитывать фондоемкость и другие показатели, связанные с эффективностью деятельности. Сама по себе величина является относительной и для более объективной оценки необходимо проанализировать фондоемкость за несколько периодов и, если есть возможность, сравнить со средними показателями и результатами конкурентов.

Фондорентабельность – это показатель, который характеризует использование основных фондов. Рассчитывается за два или более периодов. Она демонстрирует долю прибыли, приходящуюся на единицу стоимости основных средств. При увеличении данного показателя, принято считать, что основные средства используются эффективно, снижение же свидетельствует об увеличении затрат предприятия.

Чем лучше используются основные средства, тем больше показатель фондорентабельности. Основной причиной, которая влияет на снижение данного показателя, является медленное освоение внедряемых ОС. В противном случае, наоборот, просматривается повышение эффективности экономической деятельности и замедление морального износа. Так же немаловажным фактором является увеличение производства и рациональное использование имеющихся ресурсов: топлива, материалов, сырья.

Обстоятельства, которые влияют на коэффициент, бывают зависимые от деятельности предприятия и, наоборот. К первым относятся:

1. Структура производства;
2. Качество и ассортимент выпускаемой номенклатуры;
3. Уровень комбинирования производства;
4. Состояние и структура основных фондов.

Ко второй группе можно отнести:

1. Ухудшение условий эксплуатации;
2. Изменение цен на рынке;
3. Инфляция;
4. Величина инвестиций в производство.

Поэтому, чтобы сделать верные выводы о степени использования ОС, необходимо учитывать эти факторы.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

Оборачиваемость собственного капитала – показывает скорость оборота собственного капитала компании за расчетный период.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он отражает либо излишки продаж, либо их недостаточность; с финансовой – скорость оборота вложенного

капитала; с экономической - активность денежных средств, которыми рискует вкладчик. Если он значительно превышает уровень реализации над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, за которым кредиторы начинают активнее участвовать в деле, чем собственники компании. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, растет риск кредиторов, в связи с чем компания может иметь серьезные затруднения, связанные с невозможностью платить по обязательствам. Напротив, низкий показатель означает бездействие части собственных средств. В этом случае показатель оборачиваемости собственного капитала указывает на необходимость вложения собственных средств в производство.

Коэффициент рассчитывается как соотношение выручки (чистого дохода) к среднегодовой сумме собственного капитала. Высокое значение показателя свидетельствует об эффективном использовании капитала собственниками. Значение коэффициента указывает на то, сколько товаров и услуг было продано на каждый рубль привлеченных от собственников средств. Показатель целесообразно рассматривать в динамике, а также сравнить со значениями прямых конкурентов в отрасли. Повышение показателя в течение периода исследования говорит о постоянной оптимизации работы компании в этой сфере.

Решение низкой оборачиваемости собственного капитала должно быть реализованным исходя из текущих целей развития. Если компания находится на рынке без перспектив дальнейшего роста, с доступом к дешевым заемным средствам, то выведение части собственного капитала в интересах инвесторов позволит повысить значение показателя. В большинстве же случаев для повышения оборачиваемости собственного капитала необходимо работать в направлении увеличения объема сбыта.

Добиться высокого коэффициента можно путем повышения выручки от реализации товара. В практической деятельности это возможно путем привлечения большего объема заемных средств. Итог - снижение финансовой устойчивости компании и ее зависимость от внешних «вливаний».

1.2. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И МЕТОДИКА ИХ РАСЧЕТА

1.2.1. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Особое значение в рыночных условиях приобретает управление рентабельностью предприятия как наиболее обобщающим показателем эффективности его хозяйственной деятельности. Такое пристальное внимание объясняется тем, что экономическая рентабельность характеризуется потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, являясь гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.[\[10\]](#)

В публикациях можно встретить различные определения понятия «рентабельность». Рентабельность — это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Рентабельность — это использование средств, при котором предприятие не просто возмещает свои затраты, но и получает прибыль. Бизнес рентабелен, если он генерирует прибыль

Существующая практика оценки финансового состояния предполагает использование системы взаимосвязанных показателей рентабельности. Каждый из них несет определённую смысловую нагрузку для пользователя и играет конкретную роль в механизме управления экономической рентабельностью предприятия. Для этих целей выработана система, объединяющая два основных класса показателей рентабельности: продукции и вложенных средств.

Расчет показателей рентабельности первой группы основан на данных бухгалтерского отчета о финансовых результатах и их использовании. К показателям первой группы относится рентабельность продаж. Рентабельность продаж — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период.[\[11\]](#)

Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж в различных компаниях. Часто используется для оценки операционной эффективности компаний.

Данные показатели являются наиболее важными для менеджеров и аналитиков и, по существу, взаимодополняют друг друга в объяснении формирования доходов

предприятия. Они отражают изменения в политике ценообразования и способность предприятия контролировать себестоимость реализованной продукции. Снижение уровня этих показателей рентабельности означает падение спроса на продукты, снижение степени возмещения цен на ресурсы ценами проданной продукции. Повышение значений данных показателей может являться следствием снижения себестоимости продукции либо свидетельствовать о благоприятной конъюнктуре рынка.

Вторая группа показателей рентабельности исчисляется как соотношение прибыли и средств, вложенных в предприятие учредителями, акционерами и инвесторами. По данным, представленным в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах и их использовании, рассчитываются следующие показатели: общая рентабельность, рентабельность активов и рентабельность собственного капитала. Перечисленные показатели приведены в таблицу 1.3:

Таблица 1.3

Показатели рентабельности предприятия

№ Показатель	Описание	Формула
1 Рентабельность всего капитала	отражает эффективность использования всего имущества предприятия	Отношение чистой прибыли к средней величине валюты баланса
.2 Рентабельность собственного капитала	определяет эффективность использования собственного капитала и показывает сколько чистой прибыли приходится на рубль собственного капитала	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала

3	Рентабельность основной деятельности	показывает, сколько прибыли получает организация с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции	отношение прибыли от реализации к себестоимости реализованной продукции
4	Рентабельность продаж	показывает эффективность коммерческой деятельности	Отношение чистой прибыли к выручки к выручке от реализации

Общая рентабельность активов – характеристика, показывающая, какие денежные средства были привлечены компанией для получения прибыли в 1 рубль. Ее оценку можно провести исходя из соотношения прибыли до уплаты налогов и средней величины стоимости всех активов компании за конкретный промежуток времени. Другими словами, это способность активов компании создавать прибыль. Если мы говорим о рентабельности формирования самих активов компании, то в данном случае нам необходимо вычислить ее путем деления прибыли до уплаты налогов компании на среднюю стоимость привлеченных активов опять же за конкретный промежуток времени.

Уровень рентабельности капитала определяется такими основными факторами, как: затратоемкость производства продукции, капиталотдача внеоборотных активов, число оборотов оборотных активов за год, выручка и прочие доходы на рубль затрат, рост цен (то есть инфляция). Анализ показателей рентабельности делает возможным проанализировать деятельность предприятия, выявить потенциал роста ее эффективности и разработать систему мер по использованию данного потенциала, определить эффективное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов. На рентабельность собственного капитала влияет три фактора:

1. операционная эффективность (рентабельность продаж по чистой прибыли);
2. эффективность использования всех активов (оборачиваемость активов);
3. соотношение собственного и заемного капитала (финансовый леверидж).

Коэффициент рентабельности собственного капитала [\[12\]](#) сравнивают с процентом альтернативной доходности, которую мог бы получить собственник, вложив свои деньги в другой бизнес. Чем выше рентабельность собственного капитала, тем

лучше. Однако высокое значение показателя может получиться из-за слишком высокого финансового рычага, т.е. большой доли заемных средств и малой доли собственных, что плохо влияет на финансовую устойчивость организации.

Расчет коэффициента рентабельности собственного капитала имеет смысл только в том случае, если у организации имеется собственный капитал (т.е. положительные чистые активы). Иначе расчет дает отрицательное значение показателя, который слабо пригоден для анализа.

Уровень общей рентабельности предприятия является ключевым показателем при анализе рентабельности, так как характеризует степень доходности от всего потенциала, которым обладает предприятие. Этот показатель исчисляют в разных модификациях, определяя чистую рентабельность предприятия и рентабельность текущих активов. Если чистая рентабельность меньше процентной ставки на долгосрочные кредиты, то ситуация рассматривается как неблагоприятная.[\[13\]](#)

Показатели общей рентабельности, рентабельности активов и рентабельности собственного капитала характеризуют доходность вложений по всем финансовым источникам. Однако для собственников капитала и акционеров особенно важна рентабельность собственного капитала, так как она позволяет определить эффективность использования инвестированных средств и служит основным критерием при оценке уровня котировки на фондовой бирже акций данного предприятия. Рентабельность собственного капитала представляет особый интерес для кредиторов и заемщиков денежных средств, оценивающих реальную возможность получения процентов по обязательствам и снижения риска невозврата заемных средств.

При оценке прибыльности предприятия немаловажное значение имеет сопоставление рентабельности собственного капитала и чистой рентабельности предприятия (активов). При этом дается оценка эффективности использования заемных средств. Если предприятие на заемные средства получает больший доход, чем это необходимо для выплаты процентов, то разность в процентных суммах считается приростом прибыли от использования собственного капитала. В этом случае рентабельность собственного капитала превышает чистую рентабельность активов и привлечение внешних источников финансирования считается эффективным.

Исследования взаимосвязи показателей рентабельности, выявление и оценка определяющих ее значение факторов создают условия для регулирования и

управления рентабельностью предприятия.

Важность и необходимость воздействия на экономическую рентабельность вытекают из ее сущности как показателя экономической эффективности, соизмеряющего полученную прибыль с величиной затраченных средств. В условиях рыночной экономики рентабельность предприятия выступает критерием его инвестиционной привлекательности, характеризуя отдачу с каждого рубля вложенных средств. А обеспечение притока инвестиций создает финансовую основу для расширения и модернизации производства, повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции и, в конечном счете, укрепления его позиции на рынке. В связи с этим анализ и регулирование рентабельности играют определяющую роль в управлении финансами предприятия и при разработке его финансовой стратегии.

Необходимым условием повышения оборачиваемости активов является проведение гибкой финансовой политики предприятия, которая предполагает:

1. оптимальное формирование активов с целью увеличения доли мобильных средств;
2. управление запасами, предусматривающее недопущение их неоправданного роста;
3. постоянный контроль дебиторской задолженности, своевременности поступления платежей за продукцию.

Экономического регулирования требует и рентабельность реализованной продукции. В условиях, когда возможности постоянного роста цен на продукцию исчерпаны, основным резервом увеличения рентабельности продукции служит снижение затрат на ее производство и реализацию. Главными в этом направлении в такой материалоемкой отрасли как сахарная являются рациональное использование всех ресурсов производства, улучшение качества сырья и материалов, сокращение потерь сырья и готовой продукции при хранении, транспортировке и в процессе производства. К источникам снижения себестоимости относятся также снижение трудоемкости продукции, повышение производительности труда, сокращение затрат на обслуживание и управление, экономия внепроизводственных расходов.

Все вышеперечисленные показатели зависят от многих факторов и существенно варьируют по торговым предприятиям различного профиля, размера, структуры активов и источников средств.

При анализе показателей рентабельности в пространственно-временном аспекте необходимо принимать во внимание три ключевые особенности этих показателей, существенные для формулирования выводов[14]:

1. первая связана с временным аспектом деятельности предприятия. Поскольку коэффициент рентабельности продукции определяется результативностью работы отчетного периода, то вероятностный и плановый эффект не отражает. Когда предприятие совершает переход на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, значение показателей рентабельности может временно снизиться.[15] По если стратегические перестройки выбраны верно, т. е. понесенные затраты окупаются, то снижение рентабельности нельзя рассматривать только как негативную тенденцию;
2. вторая особенность определяется проблемой риска. Многие управленческие решения связаны с проблемой выбора между двумя альтернативами: либо получение высокой прибыли при большой степени риска, либо небольшая прибыль, но без риска. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансовой зависимости – чем выше его значение, тем более рискованным, с позиции акционеров и кредиторов, является предприятие;
3. третья особенность зависит от проблемы оценки, так как числитель и знаменатель показателя рентабельности собственного капитала выражены в денежных единицах разной покупательной способности. Числитель показателя (прибыль) динамичен, он отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары и услуги в основном за истекший период. Знаменатель показателя (собственный капитал) складывался в течение ряда лет. Он выражен в книжной (учетной) оценке, которая может существенно отличаться от текущей оценки, поскольку далеко не все удастся отразить в балансе; например, престиж фирмы, торговая марка, суперсовременные технологии, классный управленческий персонал не имеют денежной оценки в отчетности.

2. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

АО «ЛЕНГАЗСПЕСТРОЙ»

2.1 ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Трест «Ленгазспецстрой» (ЛГСС) был образован в 1968 году на базе СМУ-7 треста «Мосгазпроводстрой». Приказ министра газовой промышленности СССР «Об организации треста по строительству магистральных газонефтепроводов и газификации городов и сельских районов Ленинградской области и Северо-Запада страны «Ленгазспецстрой» с 1 января 1968 года» был подписан 8 декабря 1967 года.

В 1994 трест «Ленгазспецстрой» преобразован в Открытое акционерное общество «Ленгазспецстрой». Предприятие зарегистрировано в Санкт-Петербурге, номер в государственном реестре – 5736.

С 2008 года ОАО «Ленгазспецстрой» входит в состав Группы компаний СГМ («Стройгазмонтаж»).

За более чем 40-летнюю историю предприятие принимало участие в реализации практически всех государственных проектов трубопроводного строительства от полуострова Ямал на севере до Средней Азии на юге, от Прибалтики на западе до острова Сахалин на востоке.

Ключевые из них:

1. магистральных газопроводов: Серпухов – Ленинград, Грязовец – Ленинград I, II, Уренгой – Помары – Ужгород, Уренгой – Центр, Средняя Азия – Центр, Ленинград – Выборг – -госграница I,II, Ямал – Европа, Россия – Турция «Голубой поток», Волхов – Петрозаводск, Заполярье – Уренгой, Грязовец – Выборг I, Писаревка – Анапа «Южный поток» и др.;
2. магистральных нефтепроводов: «Дружба», Сургут – Новополоцк, Мангышлак – Куйбышев, Кенкияк – Атырау (Казахстан), Кириши – Приморск (участок Балтийской трубопроводной системы);
3. аммиакопровода Тольятти - Одесса;
4. объектов газоснабжения и газификации Гатчинского, Всеволожского, Волховского, Выборгского, Ломоносовского, Кингисеппского, Кировского, Сланцевского и Тосненского районов Ленинградской области;
5. технологических трубопроводов на площадке завода «Русский дизель», Северо-Западной ТЭЦ, нефтеналивном терминале Балтийской трубопроводной системы в порту г. Приморск;

6. зданий и сооружений производственного назначения (газораспределительных станций, компрессорных станций, подземных хранилищ газа).

Основные направления деятельности заключаются в:

1. Строительстве, реконструкции и ремонте магистральных нефте-, газо- и продуктопроводов.
2. Строительстве, реконструкции и ремонте газопроводов-отводов и газораспределительных сетей.
3. Сооружении и реконструкции компрессорных станций на магистральных газопроводах и подземных хранилищах газа.
4. Сооружении и реконструкции подземных хранилищ газа.
5. Сооружении и реконструкции насосных станций на магистральных нефтепродуктопроводах.
6. Контроле качества сварных соединений и изоляционного покрытия.
7. Монтаже систем электрохимзащиты.
8. Строительстве зданий и сооружений производственного назначения; объектов промышленной инфраструктуры, включая строительство вдольтрассовых автодорог.

Главной миссией компании является: выполнять на высоком качественном уровне и в полном объеме условия контрактов и соглашений по капитальному строительству и реконструкции объектов газотранспортной инфраструктуры и газификации для успешного развития нефтегазовой отрасли, обеспечения благосостояния своих сотрудников и общества в целом.

АО «Ленгазспецстрой» выделяет две главные стратегические цели:

1. Укреплять позиции компании в качестве ведущего подрядчика по строительству нефте-, газо- и продуктопроводов, объектов газовой промышленности и производственной инфраструктуры.
2. Повышать эффективность деятельности за счет применения передовых технологий, высокопроизводительной техники и совершенствования автоматизированных систем управления предприятием.

За четыре с половиной десятилетия успешной работы компания накопила огромный опыт реализации крупномасштабных государственных проектов трубопроводного строительства в любых климатических и геологических условиях.

На счету АО «Ленгазспецстрой» тысячи километров магистральных и межпоселковых трубопроводов от Калининградской области до острова Сахалин и от отдаленных районов Крайнего Севера до среднеазиатских пустынь. Построены десятки компрессорных и газораспределительных станций, подземных хранилищ газа, объектов газификации.

Сегодня АО «Ленгазспецстрой» входит в состав Группы компаний СГМ (Стройгазмонтаж) и является одним из крупнейших в отрасли. Залог многолетнего успеха компании – профессиональная команда единомышленников, способных качественно и в срок реализовать проекты любой сложности.

Одним из основополагающих принципов ЛГСС является инновационность и использование современных технологий строительства. Ведется тесное сотрудничество с производителями оборудования, занимающимися разработками в области нефтегазовой промышленности. Парк строительной техники и автотранспорта, средств малой механизации предприятия насчитывает около 2000 единиц, что позволяет нам реализовывать масштабные строительные проекты «под ключ» полностью собственными силами.

Ленгазспецстрой фактически продолжает работать на объектах, инвестируемых ПАО «Газпром» по всем направлениям деятельности. Ввиду специфики строительства стратегии развития ЛГСС напрямую зависит от объемов капитальных вложений ПАО «Газпром». Значимость реализуемых проектов и широкая география строительства, предельно сжатые сроки и высокое качество выполненных работ подтверждают многолетний статус АО «Ленгазспецстрой» как надежного партнера в области строительства объектов нефтегазовой инфраструктуры.

2.2 ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе основной деятельности предприятия происходит потребление имеющихся у него ресурсов. Результатом этой деятельности является продукт, в затратах на производство которого отражается уровень использования ресурсов. Если суммарные затраты (издержки) оказываются ниже доходов от реализации продукции предприятия, оно имеет положительный результат своей деятельности, называемый прибылью.

Прибыль — это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Данные о выручке представлены в таблице 2.1:

Таблица 2.1

Структура выручки 2014 и 2015 гг.

Вид выручки	За 2015 год		За 2014 год		Изменения		
	Сумма (тыс. руб.)	Доля в общей сумме доходов, %	Сумма (тыс. руб.)	Доля в общей сумме доходов, %	В абсолютном измерении	В относительном измерении, %	В структуре, проц. пункты
Выручка по строит.- монтажным работам	41 103 896	99,09	33 467 902	98,57	+ 7 635 994	+ 22,82	+0,52
Выручка от реализации материалов	167 113	0,40	293 708	0,87	- 126 595	- 43,10	-0,47
Прочие продажи	212 065	0,51	191 004	0,56	+ 21 061	+ 11,03	-0,05
ИТОГО	41 483 074	100	33 952 614	100	+ 7 530 460	+ 22,18	x

Как видно из данной таблицы, выручка выросла на 7 530 460 тыс. руб. или на 22,82% по сравнению с предыдущим годом, что связано с увеличением стоимости оказываемых строительно-монтажных работ по договорам подряда. Следует

отметить, что Общество в 2014 году согласно годовому отчету за соответствующий год приняло участие в 21-ом строительном проекте ПАО «Газпром», тогда как в 2015 году работы проводились на 19-ти строительных проектах инвестора, но стоимость этих проектов была выше.

Как видно из таблицы 2.2 наибольший удельный вес в структуре себестоимости 2014 и 2015 гг. составляют расходы по строительно-монтажным работам, потому именно они в наибольшей степени влияют на изменение себестоимости. Отметим также, что расходы по обычным видам деятельности в итоге возросли на 23,10% в течение года. За ростом выручки последовало и увеличение расходов. Структура же данных статей осталась почти неизменной. Но сами расходы в абсолютном выражении возросли.

Следует сделать вывод, что большой объем выручки не всегда является показателем более успешной и эффективной деятельности предприятия. Например, в 2013 году общий объем выручки от реализации составил 36 896 351 тыс. руб., а чистая прибыль, составила 57 961 тыс. руб., что, как мы видим, почти в 3 раза, меньше, чем такой же показатель 2014 года. Несмотря на это, предприятие успешно функционирует на рынке строительства.

Таблица 2.2

Изменение себестоимости АО «ЛГСС» за 2014-2015 гг.

Наименование показателя	Значения показателей себестоимости продаж				Сравнение показателей	
	2015	Удельный вес, %	2014	Удельный вес, %	Отклонение, в тыс. руб.	В %
Расходы по строительно-монтажным работам, в т. ч.:	40 441 498	99,34%	32 667 199	98,78%	+ 7 774 299	+ 23,80

Расходы от реализации материалов (материальные затраты)	147 059	0,36%	271 674	0,82%	- 124615	- 45,87
Прочие продажи	122 183	0,30%	131 347	0,40%	- 9 164	- 6,98
ИТОГО	40 710 740	100,00%	33 070 220	100,00%	+ 7 640 520	+ 23,10

Все результаты фин. деятельности представлены в таблицах 2.3 и 2.4:

Таблица 2.3

Результаты финансовой деятельности АО «ЛГСС» за 2014-2015 гг.

Финансовый результат, тыс. руб.

Показатель	2014 г.		2015 г.		Изменение, тыс. руб.		Изменение, %	
	Значение	Удельный вес, %	Значение	Удельный вес, %				
Выручка	33 952 614	99,57	41 483 074	99,60	+ 7 530 460	+ 22,18		
Себестоимость продаж	33 070 220	98,01	40 710 740	98,21	+ 7 640 520	+ 23,10		
Валовая прибыль	882 394	x	772 334	x	- 110 060	- 12,47		

Финансовый результат, тыс. руб.

Показатель	Коммерческие расходы		Управленческие расходы		Изменение, тыс. руб.		Изменение, %	
	2014	2015	2014	2015	2015 - 2014	2015 / 2014	2015 - 2014	2015 / 2014
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	13 415 546	326 426	0,97	339 972	0,82			
Прочие доходы	137 883	0,40	151 877	0,37	+ 13 994	+ 10,15		
Прочие расходы	333 600	0,99	381 386	0,92	+ 47 786	+ 14,32		

Валовая прибыль на 2015 год составила 772 334 тыс. рублей, что значительно ниже, чем в 2014 году. Это связано со значительным увеличением себестоимости. И из-за этого чистая прибыль, в свою очередь, значительно сократилась. Снижение валовой прибыли вызвано превышением темпов роста себестоимости (23, 1%) над темпами роста выручки (22, 82%).

Таблица 2.4

Динамика изменений чистой прибыли АО «ЛГСС» 2013-2015 гг.

Период	Значение чистой прибыли	Абсолютные отклонения		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	57 637	-	-	100	-	-	-
2014	170 153	+ 112 516	+ 112 516	295,21	295,21	+ 195,21	+ 195,21

2015 118 958 + 61 321 - 51 195 206,39 69,91 + 106,39 - 30,09

Примечание * 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

Чистая прибыль предприятия в анализируемом периоде составила 118 958 тыс. руб., что оказалось меньше чистой прибыли 2014 года (170 153 тыс. руб.) на 51 195 тыс. руб. (- 56,96%) – весьма существенная разница.

Чистая прибыль - представляет собой важнейший показатель финансового анализа и представляет итоговую норму прибыли, которая остается после вычета всех затрат, включая и налоги. Для расчета чистой прибыли необходимо вычесть все издержки и налоги предприятия. Формула имеет единый экономический смысл, но может быть по-разному отражена:

Чистая прибыль = Выручка + Прочие доходы - Себестоимость товаров -
Управленческие и коммерческие расходы - прочие расходы - налоги;

Чистая прибыль = Прибыль до налогообложения - Налог на Прибыль;

Отметим, что с 2013 года наблюдается рост чистой прибыли: в 2014 году она увеличилась на 195,21%. Конечно, по сравнению с 2013 годом в 2015 году прибыль возросла на 106,39%, но догнать результат 2014 года так и не получилось. Снижение чистой прибыли было вызвано ростом себестоимости (на 23,10%), а также возросшим значением процентов к уплате (+ 82,32%), прочих расходов (+14,32%). Также возрос текущий налог на прибыль - в 2015 году он составил 75 244 тыс. руб., что на 68 789 тыс. руб. больше по сравнению с 2014 годом (+ 1 065,67%). Ставка по налогу на прибыль - 20%.

Чистая прибыль по решению Общего собрания акционеров согласно Уставу АО «ЛГСС» может направляться на выплату дивидендов, пополнение резервного и иных фондов Общества, иные цели, связанные с деятельностью Общества. В 2014 году сумма, потраченная на выплату дивидендов, составила 51 045,81 тыс. руб.

Основными источниками формирования прибыли АО «ЛГСС» являются:

1. Реализация строительно-монтажных работ;
2. Реализация услуг генерального подрядчика;

3. Реализация МТР (признаваемыми товарами, сырьем и материалами, субподрядными организациями в рамках договоров субподряда;
4. Сдача под аренду зданий, помещений, механизмов;
5. Прочие доходы.

2.3 АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

2.3.1 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА АО «ЛЕНГАЗСПЕЦСТРОЙ»

Учет основных средств ведется Обществом в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 №26н, и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденным Приказом Минфина РФ от 13.10.2003 №91н.

Согласно ПБУ 6/01 основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, т.е. по сумме фактических расходов на их приобретение или строительство. Структура основных средств по первоначальной стоимости представлена в таблице 2.5. Данные взяты из Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2015 год.

Таблица 2.5

Структура основных средств АО «ЛГСС» 2015 г.

Наименование	На начало года		На конец года		Изменения
	Первоначальная стоимость, тыс. руб.	Удельный вес, %	Первоначальная стоимость, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Здания	1 247 875	23,81	1 248 957	21,41	1 082

Машины и оборудование	2 856 509	54,50	3 220 155	55,20	363 646
Транспортные средства	646 911	12,34	904 156	15,50	257 245
Сооружения и передаточные устройства	399 455	7,62	369 446	6,33	-30 009
Производственный и хоз. инвентарь	87 123	1,66	87 421	1,50	298
Земельные участки	3 417	0,07	3 417	0,06	0
Основные средства всего:	5 241 290	100,00	5 833 552	100,00	592 262

Как видно из данной таблицы, наибольший удельный вес в составе основных средств предприятия имеют машины и оборудования: 54,50% на начало года от общей стоимости основных средств и 55,20% на конец года. То есть, изменение их стоимости в наибольшей степени влияет на общую стоимость основных средств АО «ЛГСС», которая к концу года увеличилась на 592 262 тыс. руб. (+11,30%). Также на ее увеличение повлияло и изменение стоимости транспортных средств (+3,16% или в стоимостном выражении увеличились на 257 245 тыс. руб.).

Наблюдается рост по статье «Здания» - на 1 082 тыс. руб. в стоимостном выражении к концу года, но при этом уменьшилась доля ее влияния на итоговую стоимость основных средств на 2,4%.

Произошло существенное изменение по статье «Сооружения и передаточные устройства» - их первоначальная стоимость к концу года уменьшилась на 30 009 тыс. руб. в стоимостном выражении, а удельный вес - на 1,29%. Потому предлагается рассмотреть причины произошедших изменений в анализируемом

периоде.

2.3.2 РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДВИЖЕНИЯ И ИЗНОСА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Раскроем в таблице 2.6 изменения в стоимости основных средств за 2015 год:

Таблица 2.6

Движение основных средств АО «ЛГСС» за 2015 год

Наименование	Изменения за период		Структура изменений за период	
	Поступило (по первоначальной стоимости, тыс.руб)	Выбыло объектов (по первоначальной стоимости, тыс. руб)	Удельный вес поступивших ОС, %	Удельный вес выбывших ОС, %
Здания	1 813	731	0,25	0,61
Машины и оборудование	429 759	66 113	60,27	54,74
Транспортные средства	264 541	7 296	37,10	6,04
Сооружения и передаточные устройства	14 524	44 533	2,04	36,88

Производственный и хоз. инвентарь	2 391	2 093	0,34	1,73
Земельные участки	-	-	-	-
Основные средства всего:	713 028	120 766	100,00	100,00

Из таблицы видно, что из поступивших основных средств наибольшую стоимость составляют группы «Машины и оборудование» (429 759 тыс. руб. или 60,27% к общей сумме поступивших ОС) и «Транспортные средства» (264 541 тыс. руб. или 37,10% удельного веса в структуре поступивших ОС). По группе «Земельные участки» не имеет изменений, поскольку АО «ЛГСС» не приобретало новых участков земли.

Из выбывших основных средств наибольшее влияние на общую стоимость выбытия оказывают группы «Машины и оборудования» (66 113 тыс. руб. или 54,74% в структуре выбывших ОС) и «Сооружения и передаточные устройства» (44 533 тыс. руб. или 36,88% в общей стоимости выбытия). Отметим, что стоимость новых сооружений и передаточных устройств оказалась ниже, чем стоимость выбывших из эксплуатации к концу анализируемого года. В основном это связано с окончанием их срока эксплуатации.

Теперь, когда мы рассмотрели изменения за анализируемый период, стоит рассчитать коэффициенты обновления, выбытия, прироста и износа основных средств в динамике, начиная с 2013 г., и детально по анализируемому периоду.

Коэффициент обновления основных средств показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют вновь поступившие на предприятие. (Ковалев В.В., 2015) Коэффициент обновления рассчитывается, как отношению балансовой стоимости поступивших за определенный период основных средств к балансовой стоимости основных средств на конец этого периода. Данные приведены в таблицах 2.7 и 2.8:

Таблица 2.7

Расчет коэффициента обновления основных средств АО «ЛГСС»

Наименование показателя	2015	2014	2013
Стоимость поступивших основных средств, тыс. руб.	713 028	466 625	815 122
Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	5 833 552	5 241 290	4 923 310
Коэффициент обновления ОС (Кобн), %	12,22	8,90	16,56

Таблица 2.8

Динамика изменения коэффициента обновления основных средств АО «ЛГСС»

Период	Значение Кобн, %	Абсолютные отклонения, %		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	16,56	-	-	100,00	-	-	-
2014	8,90	- 7,66	- 7,66	53,74	53,74	- 46,26	- 42,26
2015	12,22	- 4,34	+ 3,32	73,79	137,30	- 26,21	+ 37,30

* 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

Из данных таблиц 2.7 и 2.8 можно сделать вывод: наибольшее значение коэффициент обновления основных средств достиг в 2013 году. Данный коэффициент должен иметь тенденцию к увеличению, которая уже начинает прослеживаться в 2015 году: по сравнению с 2014 годом его абсолютное отклонение составило 3,32 процентных пункта, но, тем не менее, этого оказалось недостаточно, чтобы достичь результата 2013 года – значение показателя 2015 года составляет только 73,79% рассматриваемого коэффициента в 2013 году.

Коэффициент прироста основных средств, характеризует увеличение стоимости основных средств с учетом их выбытия и отражающий тенденцию расширения производства. Расчет данного показателя и его изменения представлены в таблицах 2.9 и 2.10:

Таблица 2.9

Расчет коэффициента прироста основных средств АО «ЛГСС»

Наименование показателя	2015	2014	2013
Стоимость поступивших основных средств, тыс. руб.	713 028	466 625	815 122
Стоимость выбывших основных средств, тыс. руб.	120 766	148 645	82 556
Стоимость основных средств на конец периода, тыс. руб.	5 833 552	5 241 290	4 923 310
Коэффициент прироста основных средств (Кпр), %	10,15	6,07	14,88

Таблица 2.10

Динамика изменения коэффициента прироста основных средств АО «ЛГСС»

Период	Значение Кпр, %	Абсолютные отклонения, %		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	14,88	-	-	100	-	-	-
2014	6,07	- 8,81	- 8,81	40,79	40,79	- 59,21	-59,21

2015 10,15 - 4,73 + 4,08 68,21 167,22 - 31,79 + 67,22

* 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

По итогам расчета изменений значений коэффициента прироста можно сделать вывод, что наибольшему изменению за анализируемый период подверглись основные средства в 2013 году. В 2014 году эта тенденция не имела продолжения (коэффициент стал равен 6,07% против 14,88%, что в абсолютном выражении меньше на 8,81%). В 2015 году – наметилась тенденция к увеличению данного показателя (Кпр возрос на 4,08 процентных пункта, что в итоге в относительном выражении составило 67,22%).

Не менее важен и коэффициент накопленной амортизации – он показывает уровень изношенности основных производственных средств. Чем он меньше, тем лучше физическое состояние производственного имущества предприятия. Его расчет представлен в таблицах 2.11 и 2.12:

Таблица 2.11

Расчет коэффициента накопленной амортизации АО «ЛГСС»

Наименование показателя	2015	2014	2013
Сумма накопленной амортизации к концу 2015 года, тыс. руб.	3 982 127	3 393 610	2 816 882
Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	5 833 552	5 241 290	4 923 310
Коэффициент накопленной амортизации основных средств (Ки), %	68,26	64,75	57,22

Таблица 2.12

Динамика изменения коэффициента накопленной амортизации АО «ЛГСС»

Период	Значение Ки, %	Абсолютные отклонения, %		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	57,22	-	-	100	-	-	-
2014	64,75	+7,53	+ 7,53	113,16	113,16	+ 13,16	+ 13,16
2015	68,26	+ 11,04	+ 3,51	119,29	105,42	+ 19,29	+ 5,42

* 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

Наибольшее значение коэффициента накопленной амортизации наблюдается в 2015 году (68,26%). Примечательно, что коэффициент с каждым годом растет: в 2014 г. значение увеличилось на 7,53 процентных пункта в абсолютном выражении, а в 2015 г. – на 3,51%. Такие высокие коэффициенты говорят о высокой степени амортизации основных средств, т.е. о мере финансирования их будущей замены по мере накопления амортизации.

Как известно, данный коэффициент зависит от принятой методики начисления амортизации. Он не отражает фактической изношенности оборудования и не позволяет четко оценить его текущее состояние.

Проанализировав значения показателей движения и износа основных средств, можно сделать вывод: АО «ЛГСС» следует обратить особое внимание на обновление основных средств, так как полученный коэффициент обновления не удовлетворяет потенциалу предприятия, а также не стоит обходить стороной, что оборудование прослужило уже больше половины своего срока (68,26%). Особое внимание следует уделить статье «Сооружения и передаточные устройства», возможно, стоит произвести их модернизацию или реконструкцию, когда их стоимость полностью самортизируется.

2.3.3 РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ АО «ЛГСС»

Для того чтобы определить эффективность использования тех или иных основных средств, необходимо рассчитать коэффициенты фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и фондорентабельности. Для этого необходимо воспользоваться не только данными, взятыми из Пояснений к бухгалтерскому балансу, но и некоторыми показателями из формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Коэффициенты фондоотдачи и фондоемкости следует рассматривать вместе, поскольку фондоотдача является обратным показателем для фондоемкости. Фондоотдача показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные средства, т.е. насколько эффективно это вложение средств, фондоемкость – сумму основных средств, приходящуюся на каждый рубль готовой продукции. Их расчет и динамика изменений представлена в таблицах 2.13 и 2.14:

Таблица 2.13

Расчет фондоотдачи и фондоемкости АО «ЛГСС»

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	5 537 421	5 082 300	4 557 027
Фондоотдача (Фо)	7,49	6,68	8,10
Фондоемкость (Фе)	0,13	0,15	0,12

Таблица 2.14

Динамика изменения фондоотдачи и фондоемкости АО «ЛГСС»

Период	1. Значение Ф _о	Абсолютные отклонения		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	8,10	-	-	100	-	-	-
2014	6,68	- 1,42	- 1,42	82,47	82,47	- 17,53	- 17,53
2015	7,49	- 0,61	+ 0,81	92,47	112,13	- 7,53	+ 12,13

Период	2. Значение Ф _е	Абсолютные отклонения		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	0,12	-	-	100	-	-	-
2014	0,15	+ 0,03	+ 0,03	125	125	+ 25	+ 25
2015	0,13	+ 0,01	-0,02	108,33	86,67	+ 8,33	- 13,33

* 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

Наиболее высокий уровень фондоотдачи наблюдается в 2013 году (8,10). В 2014 году показатель снижается по сравнению с 2013 годом (на 17,53%), но, тем не менее, вновь повышается росту: в 2015 году на 12,13% по сравнению с 2014 годом, несмотря даже на то, что ее значение пока еще не достигло уровня 2013 года (всего составляет 92,47 % от фондоотдачи 2013 года).

Полученные результаты фондоемкости имеют обратную динамику показателю фондоотдачи и не имеют устойчивой тенденции изменения за анализируемый период.

Еще расчет одного показателя, отражающего размер прибыли, приходящийся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия, - фондорентабельности (Маркарьян Э.А., 2014) - представлен в таблицах 2.15 и 2.16

Таблица 2.15

Расчет фондорентабельности АО «ЛГСС»

Наименование показателя	2015	2014	2013
Чистая прибыль, тыс. руб.	118 958	170 153	57 637
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	2 827 421	3 180 448	3 810 874
Фондорентабельность, (Фр) руб./руб.	0,042	0,053	0,015

Таблица 2.16

Динамика изменения фондорентабельности АО «ЛГСС»

Период	Значение Фр	Абсолютные отклонения		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	0,015	-	-	100	-	-	-
2014	0,053	+ 0,038	+ 0,038	353,33	353,33	+ 253,33	+ 253,33
2015	0,042	+ 0,027	- 0,011	280	79,25	+ 180	- 20,75

* 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

Наименьшее значение уровня показателя имеет место в 2013 году (0,015). В 2014 году фондорентабельность резко возросла в 2,5 раза и его значение достигло своего наибольшего уровня. Затем наблюдался небольшой спад (на 20,75%) данного значения, который в итоге составил 0,042. По сравнению с 2013 годом все же наметилась положительная тенденция к увеличению данного показателя.

Рост показателя фондорентабельности характеризует более эффективное использование основных средств и рост прибыли от продаж, а уменьшение показателя при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия.

2.3.4 ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА АО «ЛГСС»

Оборотные средства – это денежные средства и прочие активы (предметы труда) в сфере обращения, в отношении которых можно предполагать, что они могут быть потреблены, обращены в денежные средства или проданы в течении 12 месяцев.

Структура оборотных средств проанализирована в таблице 2.17, на основе данных баланса АО «ЛГСС» на начало года и на конце 2015 года:

Таблица 2.17

Структура оборотных средств АО «ЛГСС» за 2015 год

Наименование показателя	Стоимость оборотных средств			Изменение		
	На начало года, тыс. руб.	Удельный вес, %	На конец года, тыс. руб.	Удельный вес, %	абсолютное, тыс. руб.	структуры, процентные пункты
Запасы	14 442 309	62,39	6 077 634	26,71	-8 364 675	42,08

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9 176	0,04	516	0,00	-8 660	5,62
Дебиторская задолженность	5 558 034	24,01	13 472 391	59,20	7 914 357	242,39
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	24 838	0,11	917 525	4,03	36,94	94,03
Прочие оборотные активы	3 115 691	13,45	2 289 232	10,06	-826459	73,47
Итого	23 150 048	100,00	22 757 298	100,00	-	-

Как видно из таблицы 2.17, наибольший удельный вес в составе оборотных средств АО «ЛГСС» на начало года составляют «Запасы» (62,30%) - именно их стоимость оказывает наибольшее влияние на изменение значения итога раздела «Оборотные средства». Вместе с тем, значительное влияние также оказывает и дебиторская задолженность, удельный вес которой составляет 24,01%.

К концу года, как и ожидалось, произошли существенные изменения в ходе обычной деятельности предприятия. Существенно снизилось количество запасов

(более, чем в 2 раза), что связано с их вовлечением в производство. Изменилась и доля дебиторской задолженности к концу года – ее значение возросло более, чем в два раза (в 2,42 раза). Это связано с увеличением объема выполняемых строительно-монтажных работ, по которым ожидаются платежи от покупателей и заказчиков в течении 12 месяцев после отчетной даты.

Показатели использования оборотных средств АО «ЛГСС»

Важнейшими показателями оценки эффективности использования оборотных средств предприятия являются коэффициент оборачиваемости оборотных активов и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период. Продолжительность же одного оборота раскрывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации.[\[16\]](#) Данные показатели рассчитаны в таблице 2.18 и 2.19:

Таблица 2.18

Расчет показателей использования оборотных средств АО «ЛГСС»

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб	41 483 074	33 952 614	36 896 351
Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб	22 953 673	22 234 719,5	26 786 317,5
Коэффициент оборачиваемости, (Коб)	1,807	1,527	1,377
Длительность одного оборота (Д), дни	200	236	262

Таблица 2.19

Динамика изменения показателей использования оборотных средств АО «ЛГСС»

Период	1. Значение Коб	Абсолютные отклонения		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	1,377	-	-	100	-	-	-
2014	1,527	+ 0,15	+ 0,15	110,89	110,89	+ 10,89	+ 10,89
2015	1,807	+ 0,43	+ 0,28	131,23	118,34	+ 31,23	+ 18,34

Период	2. Значение Д	Абсолютные отклонения		Темпы роста, %		Темпы прироста, %	
		базисные	цепные	базисные	цепные	базисные	цепные
2013*	262	-	-	100	-	-	-
2014	236	- 26	- 26	90,08	90,08	- 9,92	- 9,92
2015	200	- 62	- 36	76,34	84,75	- 23,66	-15,25

* 2013 г взят за базисный для удобства представления изменений, произошедших за период.

Все полученные результаты говорят об увеличении коэффициента оборачиваемости в динамике, что является, несомненно, хорошим результатом, значит, отдача от использования оборотных средств становится более результативней. В свою очередь, увеличение коэффициента оборачиваемости приводит к уменьшению продолжительности одного оборота, т.е. денежные средства предприятию возвращаются быстрее.

Основные пути ускорения оборачиваемости оборотных средств АО «ЛГСС»

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет использования следующих факторов:

1. Оптимизация производственных запасов;
2. Увеличение объема производства и реализации продукции при неизменном уровне оборотных средств;
3. Совершенствование системы снабжения и сбыта;
4. Сокращение длительности производственного цикла и др.

Источники пополнения оборотных средств АО «ЛГСС»

Все источники финансирования оборотных средств любой организации подразделяются на собственные, заемные и привлеченные. К собственным средствам предприятия относят чистую прибыль, отчисления на амортизацию, резервы, уставный капитал и т.д., к заемным – кредиты банков и других коммерческих организаций. Привлеченные средства формируются за счет средств целевого финансирования для их использования строго по назначению.

Чаще возникает ситуация, когда собственных средств оказывается недостаточным для финансирования оборотного капитала предприятия, потому привлекаются заемные средства (кредиты, займы, ссуды и т.д.). Здесь необходимо следить за оптимальным соотношением собственных и заемных средств.

Основными источниками пополнения оборотных средств АО «ЛГСС» являются именно краткосрочные кредиты и займы, т.е. заемные средства, а из собственных - нераспределенная прибыль, уставный и добавочный капиталы. Согласно Пояснениям к бухгалтерскому балансу и годовому отчету за 2015 г. привлеченные средства как источник финансирования оборотного капитала на отчетную дату у предприятия отсутствует.

2.3.5 РАСЧЕТ ОСНОВНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

Коэффициент оборачиваемости активов

Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период [\[17\]](#), или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов, или иначе, количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и

тем больше прибыли приносит каждая единица (каждый рубль) актива организации. (В.Б., 2010) Формула для расчёта:

Оборачиваемость активов (коэффициент) = Выручка / Среднегодовая стоимость активов

Рассчитанный коэффициент оборачиваемости в динамике за три года представлен в таблице 2.20:

Таблица 2.20

Показатели коэффициента оборачиваемости активов

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351
Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб.	25781094	25415167,5	30597191,5
Коэффициент оборачиваемости активов	1,627	1,302	1,490
Период оборота, днях	224	280	245

Определенного норматива для показателей оборачиваемости не существует, поскольку они зависят от отраслевых особенностей организации производства. В капиталоемких отраслях оборачиваемость активов ниже, чем в торговле или сфере услуг.

Желательна более высокая оборачиваемость активов. Низкая оборачиваемость может свидетельствовать о недостаточной эффективности использования активов.

Как видно из таблицы, коэффициент оборачиваемости достигает самого высокого уровня в 2015 году, и его рост по сравнению с 2014 годом вырос, что свидетельствует о возрастании оборачиваемости капитала.

Период оборота снизился, что показывает, что нужно меньше количества дней для окупаемости активов. Чем меньше период оборачиваемости активов, тем результативнее предприятие и тем выше скорость преобразования активов в деньги.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

Оборачиваемость дебиторской задолженности измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, т.е. насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит.

Данный коэффициент показывает насколько эффективно компания организовала работу по сбору оплаты за свою продукцию. Снижение данного показателя может сигнализировать о росте числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта, но может быть связан и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка.[\[18\]](#) Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности компании в оборотном капитале для расширения объема сбыта. (Савицкая Г.В., 2002) Формула расчёта:

$$K_{\text{одз}} = \text{Выручка от реализации} / \text{Средняя величина дебиторской задолженности}$$

Расчёт данного коэффициента представлен в таблице 2.21:

Таблица 2.21

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351

Среднегодовая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	9515212,5	6697017,5	11388266
Коэффициент оборачиваемости, (Кодз)	3,079	6,109	4,709
Период оборота, дни	118	59	77

По сравнению с 2014 и 2013 годом коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2015 году существенно снизился, что говорит о том, что рост неплатежеспособных клиентов вырос.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

Оборачиваемость кредиторской задолженности – это показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Как и оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности используется в оценке денежных потоков организации, эффективности расчетов. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{окз}} = \text{Выручка от продаж} / \text{Средняя величина кредиторской задолженности}$$

Данные расчетов представлены в таблице 2.22:

Таблица 2.22

Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351

Среднегодовая величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	18802914	18848168	22228894
Коэффициент оборачиваемости, (Кокз)	2,229	1,787	1,973
Период оборота, дни	163	204	184

Чем выше данный показатель, тем быстрее компания рассчитывается со своими поставщиками. Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов. Как видно из таблицы 2.22 коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности вырос по сравнению с двумя прошлыми годами, что показывает нам, что предприятие стало быстрее расплачиваться с поставщиками.

Коэффициент соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности характеризуют рациональность использования средств в обороте, баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью. Коэффициент рассчитывается как отношение дебиторской задолженности к кредиторской. Данное соотношение показывает сколько дебиторской задолженности приходится на каждый рубль кредиторской задолженности. Расчёт показателей для АО «Ленгазспецстрой» представлены в таблице 2.23:

Таблица 2.23

Расчёт коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	2015	2014	2013
Дебиторской задолженность, руб.	13472391	5558034	7836001
Кредиторской задолженность, руб.	18610931	18994897	18701438

Коэффициент соотношения	0,724	0,293	0,419
-------------------------	-------	-------	-------

Из таблицы 2.23 видно, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую. Это говорит нам о финансовой неустойчивости предприятия, но можно проследить тенденцию увеличения дебиторской задолженности с каждым годом.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показал, что соотношение дебиторской и кредиторской задолженности нерациональное. Кредиторская задолженность должна не более чем на 10 % превышать дебиторскую. Из-за больших отсрочек по платежам у предприятия могут возникнуть проблемы с поставками, ущерб репутации из-за неблагоприятных отзывов кредиторов, судебные издержки по делам, возбужденным поставщиками.

Для снижения кредиторской задолженности можно порекомендовать снижение за счет взаимозачетов. Если организации - дебиторы погасят свою задолженность, то соответственно снизится кредиторская задолженность на сумму погашенного долга. Оставшуюся разницу от данной суммы кредиторской задолженности можно снизить частично за счёт реализации продукции, предоставления работ, услуг.

Рекомендуемое минимальное значение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности - 1. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Темпы роста дебиторской задолженности должны быть сопоставимы с темпами роста кредиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов - отражает число оборотов товарно-материальных запасов предприятия за анализируемый период. Снижение данного показателя свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию. В целом, чем выше показатель оборачиваемости материальных запасов, тем меньше средств завязано в этой наименее ликвидной статье оборотных активов, тем более ликвидную структуру имеют оборотные активы и тем устойчивее финансовое положение предприятия. Формула расчета коэффициента выглядит следующим образом:

Коэффициент оборачиваемости запасов = Выручка от продаж/Средняя величина запасов

Таблица 2.24

Показатели оборачиваемости материальных запасов

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351
Среднегодовая величина материальных запасов, тыс. руб.	10259972	12181401	10507300
Коэффициент оборачиваемости	6,826	2,351	3,719
Период оборота, дни	53	155	98

Из данной таблицы видно, что коэффициент оборачиваемости материальных запасов вырос за последний год, что говорит о сокращении срока оборота, что, безусловно, является положительным фактором. Также в 2015 году показатель вырос по сравнению с другими годами, что говорит нам о том, что у предприятия увеличились продажи своих услуг.

Снижение коэффициента свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается как отношение объема реализации продукции (выручки) к среднегодовой стоимости собственного капитала. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает активность и скорость использования предприятием собственного капитала. Нормативных значений коэффициента оборачиваемости собственного капитала нет, необходимо исследовать динамику изменения данного показателя

для одного предприятия, что и выполнено в таблице 2.25. Формула расчета коэффициента оборачиваемости собственного капитала следующая:

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала = Выручка от реализации продукции / Средняя стоимость собственного капитала за период[19]

Таблица 2.25

Показатели оборачиваемости собственного капитала

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1849552,5	1977054	2027058,5
Коэффициент оборачиваемости	22,406	18,376	17,516
Период оборота, дни	16	19	20

Исходя из данных таблицы, видно, что значения показателя возрастали в течение трёх лет. Это говорит о том, что предприятие стало меньше зависеть от заёмных средств и стало интенсивней использовать собственный капитал.

2.4 АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

Рентабельность продаж — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период. Формула рентабельности:

Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Выручка

Рентабельность активов — относительный показатель эффективности деятельности, частное от деления чистой прибыли, полученной за период, на общую величину активов организации за период. Это один из финансовых коэффициентов, который входит в группу коэффициентов рентабельности. Показывает способность активов компании порождать прибыль. Рентабельность активов — индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств.

Рентабельность собственного капитала — показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Рентабельность собственного капитала определяет эффективность использования собственного капитала и показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств. Формула коэффициента рентабельности собственного капитала представляет собой отношение чистой прибыли предприятия к собственному капиталу:

Коэффициент рентабельности собственного капитала = Чистая прибыль / Собственный капитал

Общая рентабельность предприятия (ресурсная, производственная). Является одним из ключевых показателей оценки деятельности. Владельцы компании, инвесторы и кредиторы в первую очередь ориентируются на него. Общая рентабельность растёт, если снижаются издержки производства, улучшается качество продукции, а также когда увеличиваются цены на продаваемые товары и оказываемые услуги. Общая рентабельность продаж показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Иными словами, сколько средств остаётся у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам.

Все данные по расчётам рентабельности предприятия представлены в таблице 2.27:

Таблица 2.27

Показатели рентабельности предприятия

Наименование показателя	2015	2014	2013
Выручка, тыс. руб.	41 483 074	33 952 614	36 896 351
Себестоимость, тыс. руб.	40 710 740	33 070 220	36 152 889
Валовая прибыль, тыс. руб.	772 334	882 394	743 462
Прибыль от продаж, тыс. руб.	432 352	555 968	387 714
Чистая прибыль, тыс. руб.	118 958	170 153	57 637
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	25 781 094	25 415 167,5	30 597 191,5
Рентабельность продаж, %	1,042	1,637	1,051
Рентабельность активов, %	0,461	0,669	0,188
Общая рентабельность, %	0,003	0,005	0,002
Рентабельность собственного капитала, %	0,027	0,039	0,013

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли от продаж приходится на 1 рубль реализованной продукции, т.е. чем выше данный показатель, тем лучше для предприятия. Наибольшее значение показателя по данным таблицы 2.21 приходится на 2014 год (1,637 %), а данные 2013 и 2015 года почти не отличаются друг от друга (1,042 и 1,051 %% соответственно). То есть, предприятию необходимо наращивать темпы продаж, снижать затраты на управленческие и

коммерческие расходы с тем, чтобы увеличить прибыль от продаж.

Рентабельность активов показывает эффективность использования всего имущества организации. По получившимся данным наибольшее значение у показателя за 2014 год – 0,669 %, что на 0,511 % больше показателя за 2013 год и на 0,208 % аналогичного результата за 2015 год. Т.е., наметился рост данного показателя, поскольку данные 2014 и 2015 гг. выросли на 255,85 и 145,21 %% соответственно по сравнению с базисным периодом.

Общая рентабельность, как и рентабельность собственного капитала, снизилась по сравнению с прошлым годом. В случае с рентабельностью собственного капитала, снижающийся показатель говорит нам о том, что снизилась величина прибыли, которую получила предприятие на единицу стоимости собственного капитала. Снижение общей рентабельности показывает небольшое снижение общей эффективности предприятия и эффективного использования имеющихся ресурсов.

Проанализировав деловую активность и рентабельность предприятия АО «Ленгазспецстрой» по каждому аспекту можно сделать вывод, что предприятие нуждается в принятии ряд мер по улучшению своих показателей. Из анализа видно, что кредиторская задолженность остаётся практически неизменной в течение трёх лет. Тогда как дебиторская задолженность растёт. Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах свидетельствует о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям и об увеличении объема продаж, а также о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Предприятию следует пересмотреть свою политику и сделать более жёсткой для покупателей, которые длительное время не оплачивают свои счета, так как просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли.

Что касается активов, то коэффициент оборачиваемости вырос, а период оборот снизился, что говорит о том, что предприятие стало эффективней использовать все имеющиеся у неё ресурсы. Если коэффициент оборачиваемости вырос, то и продажи, соответственно, тоже выросли, что, безусловно, является положительной тенденцией для предприятия.

Руководству предприятия АО «Ленгазспецстрой» стоит обратить внимание на снижение прибыли и общей эффективности использования ресурсов.

Рентабельности продаж по сравнению с 2013 годом остался практически

неизменным. Естественно, это нельзя оценить положительно для предприятия, т.к. желательно, чтобы данный коэффициент рос. Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки. Для повышения данного показателя предприятие может снизить коммерческие и управленческие расходы, как уже было сказано выше, а также повысить уровень доходности. Чтобы повысить уровень доходности продаж, организация должна ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на продукцию и услуги, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции и услуг.

Показатель рентабельности активов меньше нуля, что показывает низкую финансовую отдачу от использования активов предприятия. АО «Ленгазспецстрой» неэффективно использует ресурсы, и работает себе в убыток, тогда как с её возможностями может увеличивать прибыль с каждым годом. Предприятию стоит уменьшить расходы на строительные-монтажные работы, уменьшить незавершенной производство.

В целом, предприятие финансово эффективно. Оно увеличивает с каждым годом показатели оборачиваемости, эффективней использует средства, с каждым годом уменьшает зависимость от заёмных средств и увеличивает зависимость от собственного.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Анализ деловой активности занимает важное место в финансово-экономическом анализе предприятия. Основным инструментом для оценки эффективности использования ресурсов предприятия в условиях нестабильной экономики является оценка и анализ деловой активности предприятия, с помощью которого можно объективно оценить результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и определить перспективы его развития. От объективности и точности оценки и оптимизации деловой активности предприятия зависит качество важных и ответственных управленческих решений, которые позволяют не приспосабливаться к изменениям на рынке, а активно реагировать и влиять на рыночную ситуацию, постоянно меняется.

В ходе работы было обнаружено следующее:

1. увеличение дебиторской задолженности, и, соответственно, уменьшение коэффициента оборачиваемости;
2. увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности;
3. коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности вырос, но пока кредиторская задолженность на порядок выше дебиторской;
4. относительное увеличение производственных запасов и незавершенного производства, из-за увеличения коэффициент оборачиваемости;
5. по сравнению с прошлым годом предприятие стало эффективней использовать собственный капитал и меньше заёмный;
6. снизилась рентабельность продаж и активов.

В процессе работы была дана оценка деловой активности предприятия. Здесь было отмечено, что:

1. предприятие работает прибыльно;
2. предприятие стало быстрее рассчитываться со своими поставщиками;
3. предприятие эффективно использует имеющиеся у них активы;
4. отдача от использования оборотных средств увеличивается.

Приняв во внимание выявленные в ходе анализа негативные явления, можно дать некоторые рекомендации по улучшению состояния предприятия:

1. принять меры по снижению кредиторской и дебиторской задолженности;
2. сократить финансовый цикл;
3. сократить операционный цикл;
4. наращивать темпы продаж;
5. сократить управленческие и коммерческие расходы;
6. повышение использование имеющихся средств.

Проведенный анализ деловой активности служит основным источником для формирования выводов об уровне данной активности предприятия и соответственно для формирования рекомендаций для преодоления проблемных ситуаций.

Для снижения оборачиваемости оборотных активов предлагается снизить стоимость запасов сырья и материалов, готовой продукции и незавершенного производства на 15%. Данная мера также необходима для предотвращения залеживания скоропортящихся товаров и уменьшению просроченной продукции.

В 2015 году на предприятии было 6 077 634 тыс. руб. запасов, и коэффициент оборачиваемости активов равен 1,627. В 2016 году сумма запасов составит 5 165 989 тыс. руб., и коэффициент оборачиваемости будет равен 0,828, а коэффициент оборачиваемости запасов увеличится до 7,37 или 49 дней.

Рассмотрим случай уменьшения дебиторской задолженности краткосрочного характера, например, на 15% и снижения кредиторской задолженности на 10%.

В 2015 году дебиторская задолженность составила 13 472 391 тыс. руб., снижении её стоимость составит 11 451 532 тыс. руб. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составит 3,32 или 110 дней, он увеличился относительно прошлого года.

На 2015 года кредиторская задолженность составила 18 610 931 тыс. руб., в 2016 году кредиторская задолженность составит 16 749 838. Коэффициент оборачиваемости увеличился на 0,11 и составит 2,34 или 156 дней.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности вырос и составляет 0,844. Кредиторская задолженность превышает дебиторскую примерно на 10%. Это говорит нам о финансовой устойчивости предприятия.

Операционный цикл – это промежуток времени, в течение которого текущие (оборотные) активы компании совершают полный оборот. Величина операционного цикла получается путём сложения периода оборота дебиторской задолженности в днях и периода оборота запасов и затрат. Тогда операционный цикл будет равен в 2016 году 159 дней, что на одиннадцать дней меньше, чем в 2015 году.

Уменьшение длительности операционного цикла увеличивает активность и интенсивность использования дебиторской задолженности и запасов, это является индикатором роста эффективности управления и улучшения финансового состояния предприятия.

Финансовый цикл – период времени от оттока денежных средств на оплату сырья и материалов и до получения денежных средств от реализации готовой продукции. Он рассчитывается путём вычитания периода оборота кредиторской задолженности в днях из операционного цикла. В 2016 году финансовый цикл составил три дня, что на 5 дней меньше, чем в 2015. Уменьшение продолжительности финансового цикла показывает улучшение финансового состояния предприятия, повышение эффективности управления кредиторской, дебиторской задолженностью и оборотными активами. Увеличение платежеспособности и ликвидности.

Для увеличения рентабельности предприятия, нужно повышения её прибыли. Существует два пути воздействия на прибыль: увеличение продаж или уменьшение себестоимости. В 2016 году планируется увеличение выручки от продаж на 10, а себестоимости на 1%. Тогда выручка составит 45 631 381, а себестоимость 41 117 847, тогда прибыль составит 4 513 534 (без учёта прочих расходов и доходов и налога на прибыль). При росте прибыли, вырастет рентабельность продаж и активов, что показывает об эффективной работе предприятия, росте использования имеющихся средств и повышение реализации услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С помощью анализа деловой активности организации вырабатываются стратегия и тактика её развития, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности работы. Такой анализ позволяет изучить состояние капитала в процессе его кругооборота, выявить способность к устойчивому функционированию в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды. Таким образом, в ходе исследования было выяснено, что деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств.

Проанализировав рентабельность и деловую активность, можно сделать вывод, что в целом компания эффективна, и с каждым годом она только улучшает свои финансовые показатели. Но, как и любого другого предприятия, у АО «Ленгазспецстрой» есть и свои слабые стороны, которые можно превратить в сильные, приняв некоторые определенные меры.

В процессе анализа коэффициентов оборачиваемости АО «Ленгазспецстрой» было выявлено, что все коэффициенты оборачиваемости выросли, кроме коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Это связано с применением более мягкой политики к покупателям. Повышение и ускорение оборачиваемости говорит о финансовой устойчивости предприятия.

Было предложено увеличить запасы, чтобы повысить коэффициент оборачиваемости запасов и коэффициент оборачиваемости активов. Чтобы уменьшить операционный и финансовый цикл следует уменьшить кредиторскую и дебиторскую задолженность. При снижении операционного цикла при прочих равных условиях снижается время между закупкой сырья и получением выручки,

вследствие чего растет рентабельность, что тоже необходимо предприятию. Так же для улучшения показателей эффективности организационной структуры следует уделить внимание себестоимости и выручке от продаж, поскольку эти факторы напрямую влияют на прибыль, а от прибыли в свою очередь зависит рентабельность.

Список литературы

1. **Абатуров Д. А.** Управление металлургическим предприятием на основе усовершенствованной методики анализа финансового состояния - Москва : 2004.
2. **Акулов В. Б.** Теория организации. - : ФЛИНТА, 2010.
3. **Бабичева Н. Э.** Экономический анализ. Контрольно-тестирующий комплекс : учебное пособие. -: Юнити-Дана, 2012.
4. **Волкова О. И.** Экономика предприятия: учебник : ИНФРА-М, 2012. - Vols. 2-е изд., перераб. и доп..
5. **Герчикова И. Н.** Менеджмент : Учебник для вузов: Юнити-Дана, 2012.
6. **Донцова Л. В.** Анализ финансовой отчетности: Дело и сервис, 2009. - р. 336.
7. **Евстигнеева И. О.** Методика анализа деловой активности организации: Молодой ученый, 2015. - pp. 114-117. - 10.2..
8. **Ендовицкий Д.А Лубков В.А. , Сасин Ю.Е.** Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта: Экономический анализ: теория и практика, 2008.
9. **Измалков А. А.** Организационно-экономические аспекты повышения эффективности предпринимательской деятельности в аграрной сфере - Воронеж : [s.n.], 2002. - р. 222. - РГБ ОД, 61:03-8/2176-8. - 08.00.05.
10. **Ковалев В.В. Ковалев Вит.В.** Анализ баланса, или как понимать баланс -: Издательство "Проспект", 2015. - Vol. 3.
11. **Ковалева А. М.** Финансы (учебное пособие): Финансы и статистика, 2008.
12. **Лаврентьев А.В.** [Book Section] // Финансовое состояние предприятия: учебное пособие / М А.В. Лаврентьев. -. -: Книголюб, 2012.
13. **Маркарьян Э.А. Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э.** Финансовый анализ (для бакалавров): Издательство "КноРус", 2014.
14. **Поздняков В.Я. Прудников В.М.** Экономика предприятия: Под ред. В.Я. Позднякова, В.М. Прудникова.: ИНФРА-М, 2010. - 2-е изд..
15. **Позднякова В Я** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. В.Я.Позднякова: ИНФРА-М,

2010.

16. **Протченко П. С.** Совершенствование системы управления производством промышленного предприятия - Комсомольск-на-Амуре : 2003.
17. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия.: ИНФРА, 2002.
18. **Старикова С. С.** Экономическая устойчивость предприятия (Методический подход) - Самара :, 1999. - РГБ ОД, 61:00-8/1040-7.
19. **Трегубова Н. О.** Повышение прибыли предприятия (на примере ЗАО «Солнечногорский завод - Москва : 2016.
20. **Фатыхов Р. Р.** Формирование деловой активности промышленного предприятия [Book]. - Казань : 2009.
21. **Хорн В** Основы управления финансами: Финансы и статистика, 2008.
22. **Хохлов В. В.** Факторы роста оборотного капитала промышленных предприятий и цена источников его финансирования. - Волгоград : 2000.
23. **Шеремят А. Сайфуллин Р.** Методика финансового анализа предприятия.: ЮНИ-ГЛОБ, 2009.
24. **Яшин С. Н.** Методология определения экономического состояния и развития хозяйствующих субъектов. - Нижний Новгород :, 2003. - 08.00.05.
25. **Евстигнеева И. О.** Методика анализа деловой активности организации // Молодой ученый. — 2015. — №10.2. —170с.
26. **Бабо А.А.** Рентабельность. Пер. с фр. М., 2008. 123с.
27. **Баканов М.И.** Теория экономического анализа. / М.И. Баканов, Мельник М.В., Шеремет А.Д. - М.: Финансы и статистика, 2009 - 254с.
28. **Ковалев В. В.** Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2000. 157с.
29. **Шамаев И.В.** // Финансовый анализ. Коэффициент и показатель в отчете 18/01/2013 112 с.
30. **Старикова С. С.** Экономическая устойчивость предприятия (Методический подход) : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Самара, -1999 - 173 с.. РГБ ОД, 61:00-8/1040-7
31. **Русак Н.А., Русак В.А.** Финансовый анализ субъекта хозяйствования -М: Высшая школа, 2006 258 с.
32. **Лысенко Д.В.** // Теория Экономического анализа // №2, 2007г. 24 с.
33. **Пастухова, Ю.А.** Анализ деловой активности: учебное пособие / Ю.А. Пастухова. 2012. - 120 с.
34. **Лобанов, Д.К.** Финансовый анализ предприятия (фирмы): учебное пособие / Д.К. Лобанов. - М.: Книголюб, 2011. - 210 с.

35. **Ковалев В. В.** Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2000. 120 с.
36. **Баканов М.И., Шеремет А.Д.** Теория экономического анализа. М., 2006. 130 с.
1. Берндт, Э. Практика эконометрики: классика и современность / науч.ред. и предисловие проф. С.А. Айвозяна. М.: ЮНИТИ – Дана, 2008. [↑](#)
 2. Нацыпаева, Елена Анатольевна. Совершенствование механизма управления деловой активностью предприятия : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Нацыпаева Елена Анатольевна; - Саратов, 2012.- С 191.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/3565 [↑](#)
 3. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров и др. СПб.: Питер, 2009. – С 218 . [↑](#)
 4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. - М.: Дело и сервис, 2009. - С336 [↑](#)
 5. Донцова Л.В., Никифорова Л.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М.: Дело и Сервис, 2008. – С304 . [↑](#)
 6. Измалков А. А. Организационно-экономические аспекты повышения эффективности предпринимательской деятельности в аграрной сфере : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Воронеж, 2002 222 с. РГБ ОД, 61:03-8/2176-8 - С.23-24 [↑](#)
 7. Евстигнеева И. О. Методика анализа деловой активности организации // Молодой ученый. — 2015. — №10.2. — С. 114-117. [↑](#)
 8. Лысенко Д.В. // Теория Экономического анализа // №2, 2007г. С.23-24 [↑](#)
 9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. -М.: ИНФРА-М, 2002. [↑](#)

10. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2000. С.23-24 [↑](#)
11. Шамаев И.В. // Финансовый анализ. Коэффициент и показатель в отчете 18/01/2013 С.13-14 [↑](#)
12. Баканов М.И. Теория экономического анализа. / М.И. Баканов, Мельник М.В., Шеремет А.Д. - М.: Финансы и статистика, 2009 - С.23-24 [↑](#)
13. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования -М: Высшая школа, 2006 С.23-24 [↑](#)
14. Бабо А. Рентабельность. Пер. с фр. М., 2008. С113 [↑](#)
15. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М., 2006. С11 [↑](#)
16. Пастухова, Ю.А. Анализ деловой активности: учебное пособие / Ю.А. Пастухова. 2012. - С.80. [↑](#)
17. Лобанов, Д.К. Финансовый анализ предприятия (фирмы): учебное пособие / Д.К. Лобанов. - М.: Книголюб, 2011. - С.65 [↑](#)
18. Шеремет А. Д., Сайфуллин Р. С. Методика финансового анализа. -М.: ИНФРА-М, 1996. С.23-24 [↑](#)
19. Старикова Светлана Сергеевна. Экономическая устойчивость предприятия (Методический подход) : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Самара, -1999 - С.173. РГБ ОД, 61:00-8/1040-7 [↑](#)