

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы «Менеджмент
организации»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: Управление финансовыми ресурсами ООО "Гравелон"

Исполнитель
студент группы 472 узб 1

(подпись, дата)

Н. В. Скорик

Руководитель
доцент, к.э.н.

(подпись, дата)

Васильева А. В.

Консультант по
экономической части
доцент, к.э.н.

(подпись, дата)

Васильева А. В.

Нормоконтроль
ассистент

(подпись, дата)

Е. О. Матеишена

Благовещенск 2018

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический
Кафедра Экономики и менеджмента организации

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
_____ А.В. Васильева
« ____ » _____ 2018 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Скорик Натальи Вадимовны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Управление финансовыми ресурсами ООО "Гравелон"
(утверждена приказом от _____ 2017 г. № _____)
 2. Срок сдачи студентом законченной работы _____
 3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе (перечень подлежащих разработке вопросов): нормативные правовые акты, статьи в научных журналах и сборниках, финансовая (бухгалтерская), статистическая отчетность предприятия; периодические издания; сеть Интернет
 4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1) Теоретические аспекты управления финансовыми ресурсами предприятия; 2) Диагностика современного состояния предприятия; 3) Совершенствование управления финансовыми ресурсами ООО «Гравелон»
 5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала): Бухгалтерский баланс за 2016 год, Отчет о финансовых результатах за 2016 год
 6. Консультанты по выпускной квалификационной работе: Васильева Анжелика Валерьевна, доцент, к.э.н.
 7. Дата выдачи задания _____
- Руководитель бакалаврской работы: Васильева Анжелика Валерьевна, доцент, к.э.н.
- Задание принял к исполнению (дата): _____

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 76 стр., 28 таблиц, 2 рисунка, 7 формул, 50 источников, 2 приложения.

СУЩНОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ, ФИНАНСЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ, ПРЕДПРИЯТИЕ, РЕСУРСЫ, АНАЛИЗ, ВНЕШНЯЯ СРЕДА, ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА

Объектом исследования является ООО «Гравелон», предприятие, занимающееся добычей и переработкой строительного камня для целей строительства в области.

Целью выпускной квалификационной работы является совершенствование системы управления финансовыми ресурсами ООО «Гравелон».

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты управления финансовыми ресурсами предприятия;
- провести диагностику современного состояния предприятия;
- предложить мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами ООО «Гравелон».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты управления финансовыми ресурсами предприятия	7
1.1 Сущность, назначение и классификация финансовых ресурсов	7
1.2 Порядок формирования, распределение и использование финансовых ресурсов	11
1.3 Методы управления финансовыми ресурсами предприятия	14
2 Диагностика современного состояния предприятия	19
2.1 Анализ внешнего окружения предприятия	19
2.2 Анализ внутренней среды предприятия	30
2.3 Анализ управления финансовыми ресурсами	34
3 Совершенствование управления финансовыми ресурсами ООО «Гравелон»	54
3.1 Мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами предприятия	54
3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию управления финансовыми ресурсами организации	58
Заключение	69
Библиографический список	72
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Гравелон»	77
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Гравелон»	79

ВВЕДЕНИЕ

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием.

Назначение управления финансовыми результатами — своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Финансовый результат является итогом деятельности компании, связанный с производством и реализацией продукции и в то же время представляется важным условием последующего витка его работы. Хорошие финансовые результаты работы компании способствуют улучшению доходной части бюджета страны через налоговые поступления, содействуют увеличению инвестиций в деятельность компании, их деловой активности в производственной и экономической сферах.

Управление финансовыми ресурсами позволяет определить факторы, которые влияют на финансовую устойчивость и ликвидность организации, предприятия. Данное управление способствует регулированию механизма планирования и прогнозирования дальнейшей деятельности. Тема управления финансовыми ресурсами актуальна тем, что для того, чтобы организация нормально функционировала, нужна такая система управления, которая обеспечивала бы кругооборот средств организации .

От того, насколько профессионально организовано управление финансами предприятия, напрямую зависят позиция компании на рынке и размер её прибыли. Построение системы финансового менеджмента включает в себя разработку арсенала инструментов, способных повысить эффективность работы не только финансовой службы, но и организации в целом. Поэтому изучение вопросов оптимизации системы управления

финансами актуально для любой компании, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации.

Ключевые цели управления финансами предприятия — это максимизация прибыли, капитализации (рыночной стоимости) и платёжеспособности (ликвидности) компании в целях удовлетворения интересов собственников. Реализация этих целей входит в обязанности руководителя финансового подразделения организации.

Объектом исследования является ООО «Гравелон», предприятие, занимающееся добычей и переработкой строительного камня для целей строительства в области.

Целью выпускной квалификационной работы является совершенствование системы управления финансовыми ресурсами ООО «Гравелон».

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

- 1) рассмотреть теоретические аспекты управления финансовыми ресурсами предприятия;
- 2) провести диагностику современного состояния предприятия;
- 3) предложить мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами ООО «Гравелон».

При выполнении настоящей работы были использованы специальные литературно-справочные источники: финансовые справочники, учебники, Положения и инструкции Минфина, и другие источники. В качестве базы для анализа были использованы данные бухгалтерского баланса и другие формы отчетности.

При проведении анализа управления финансовыми ресурсами предприятия ООО «Гравелон» были применены такие приемы и методы как горизонтальный анализ вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ.

Период анализа 2014-2016гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность, назначение и классификация финансовых ресурсов

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в его распоряжении и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих¹.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг), различные части которой в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений. Наряду с ними источниками финансовых ресурсов выступают: выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы, различные целевые поступления (плата за содержание детей в дошкольных учреждениях и т.д.), мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и др. В целом принято различать две формы финансирования деятельности предприятия: внешнее и внутреннее. Такое деление обусловлено жесткой связью между формами финансовых ресурсов и капитала фирмы с процессом финансирования². Характеристика видов финансирования представлена в таблице 1.

Финансовые отношения коммерческих организаций и предприятий

¹ Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013.

² Грязнова А.Г. Финансы / А.Г. Грязнова – М.: Финансы и статистика, 2012.

строятся на определенных принципах, связанных с основами хозяйственной деятельности: хозяйственной самостоятельности, самофинансировании, материальной заинтересованности, материальной ответственности, обеспечении финансовыми резервами, осуществлении контроля за финансово-хозяйственной деятельностью.

Таблица 1 – Структура источников финансирования предприятия³

Виды финансирования	Внешнее финансирование	Внутреннее финансирование
Финансирование на основе собственного капитала	1. Финансирование на основе вкладов и долевого участия (например, выпуск акций, привлечение новых пайщиков)	2. Финансирование за счет прибыли после налогообложения (самофинансирование в узком смысле)
Финансирование на основе заемного капитала	3. Кредитное финансирование (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков)	4. Заемный капитал, формируемый на основе доходов от продаж - отчисления в резервные фонды (на пенсии, на возмещение ущерба природе ведением горных разработок, на уплату налогов)
Смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала	5. Выпуск облигаций, которые можно обменять на акции, опционные займы, ссуды на основе предоставления права участия в прибыли, выпуск привилегированных акций	6. Особые позиции, содержащие часть резервов (т.е. не облагаемые пока налогом отчисления)

Финансовые ресурсы коммерческой организации — это совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений коммерческой организации, используемых для обеспечения ее деятельности, развития организации или сохранения ее места на рынке, а также для решения некоторых социальных задач.

Финансовые ресурсы предприятия — это совокупность собственных денежных средств и поступлений заемных и привлеченных средств,

³ Грязнова А.Г. Финансы / А.Г. Грязнова – М.: Финансы и статистика, 2012.

предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением капитала. Они являются результатом взаимодействия поступления, расходования и распределения денежных средств, а так же их накопления и использования.⁴

Финансовые ресурсы имеют огромное значение. Они всегда в зоне интересов, как государства, так и хозяйствующих субъектов. Развитие отраслей экономики и общества в целом напрямую зависит от привлечения финансовых ресурсов и их эффективного использования субъектами хозяйствования.

В качестве основных направлений использования финансовых ресурсов предприятия можно выделить:

- платежи в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды;
- уплата процентов за пользование кредитом; погашение ссуд;
- страховые платежи;
- финансирование капитальных вложений;
- увеличение оборотных средств;
- финансирование НИОКР;
- выполнение обязательств перед собственниками предприятия

(выплата дивидендов);

- материальное поощрение работников предприятия;
- финансирование социальных нужд работников;
- благотворительные цели;
- спонсорство.

Однако существуют и многие другие направления их использования. Финансовые ресурсы — это, по сути, кровеносная система предприятия, без которой его жизнь просто невозможна.

Итак, рассмотрим подробнее классификацию финансовых ресурсов

⁴ Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012.

компании.

1) По степени ресурсности:⁵

– А1 - деньги, краткосрочные финансовые вложения и т. п., чем можно быстро воспользоваться;

– А2 - оборотные активы и дебиторская задолженность (до 1 года);

– А3 - материалы, продукция, долгосрочные финансовые вложения.

Их реализация занимает уже намного больше времени, чем первых двух и часто (из-за скорости) сопровождается значительным снижением стоимости;

– А4 - оборудование, нематериальные активы, то что можно продать в последнюю очередь и то уже при полном банкротстве, а иначе кому нужно предприятие с одними стенами.

2) По праву собственности:

– собственные - принадлежат предприятию (прибыль, другие начисления);

– заемные - не находятся в собственности предприятия, но ими можно воспользоваться в трудное время (кредиты, займы);

– привлеченные - принадлежат другим лицам, но находятся в пользовании предприятия (различные задолженности предприятия (по з/пЗ налогам и т.п.)).

3) По времени:

– краткосрочные - действуют в течении года (краткосрочные финансовые вложения);

– среднесрочные - от 1 года до 3-х лет (используют для реконструкций и т. п.);

– долгосрочные - от 3-х лет (финансирование основных средств).

Конечно же, большую ценность представляют собой ресурсы А1, ведь их очень легко и в короткие сроки можно перевести в любую необходимую форму. Поэтому, чем больше у предприятия финансовых ресурсов группы

⁵ Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012.

A1, тем оно считается более ликвидным и финансово устойчивым. И, конечно же, особое значение имеет количество чистой прибыли предприятия, ведь это первый показатель того, что компания движется в верном направлении.

Таким образом, являясь материальными носителями финансовых отношений, финансовые ресурсы оказывают существенное влияние на все стадии воспроизводственного процесса, приспособлявая, тем самым, пропорции производства к общественным потребностям. Значимость финансовых ресурсов обусловлена еще и тем, что преобладающая их часть создается предприятиями сферы материального производства, а затем перераспределяется в другие звенья национальной экономики.

В этой связи, становится очевидной роль государства, которое в современных экономических условиях, помимо общеизвестных, классических функций (обороны, управления и т.д.), должно обеспечить и условия наиболее эффективного использования имеющихся в его распоряжении ресурсов предприятий с целью стимулирования экономического роста, являющегося необходимым условием стабильного, независимого и экономически состоятельного общества.

1.2 Порядок формирования, распределения и использования финансовых ресурсов

Основой организации финансов организаций всех форм собственности является наличие финансовых ресурсов в размерах, необходимых для осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности организации.

Первоначальное формирование этих ресурсов происходит в период создания организации путем образования уставного фонда. Источниками образования уставного капитала могут быть: акционерный капитал, паевые взносы, собственные средства предпринимателя, долгосрочный кредит, бюджетные средства и др.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных

услуг), различные части которой в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений.⁶

Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений.

К собственным источникам финансовых ресурсов относятся:

- 1) уставный капитал;
- 2) амортизация;
- 3) прибыль;
- 4) резервный фонд;
- 5) ремонтный фонд;
- 6) страховые резервы и прочие источники.

К заемным источникам финансовых ресурсов относятся:

- а) кредиты финансовых учреждений;
- б) бюджетные кредиты;
- в) коммерческие кредиты;
- г) кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте и прочие.

К привлеченным источникам финансовых ресурсов относятся:

- 1) средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности;
- 2) средства от эмиссии ценных бумаг;
- 3) паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;
- 4) страховое возмещение;
- 5) поступление платежей по франчайзингу, аренде, селенгу.

Также выделяют как источник ассигнования из бюджета и поступления из внебюджетных фондов.

Стартовым источником финансовых ресурсов в момент учреждения

⁶ Кротова С. Г. Методы управления финансовыми результатами предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №46.

предприятия является уставный (акционерный) капитал - имущество, созданное за счет вкладов учредителей (или выручки от продажи акций).

Основным источником финансовых ресурсов действующего предприятия служат доходы (прибыль) от основной и других видов деятельности, внереализационных операций. Он также формируется за счет устойчивых пассивов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов членов трудового коллектива. К устойчивым пассивам относят уставный, резервный и другие капиталы, долгосрочные займы и постоянно находящуюся в обороте предприятия кредиторскую задолженность.

Финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке с помощью продажи акций, облигаций и других видов ценных бумаг, выпущенных предприятием; дивидендов по ценным бумагам других предприятий и государства; доходов от финансовых операций; кредитов.

Финансовые ресурсы могут поступать в порядке перераспределения от ассоциаций и концернов, в которые они входят, от вышестоящих организаций при сохранении отраслевых структур, от страховых организаций. В отдельных случаях предприятию могут быть предоставлены субсидии (в денежной или натуральной форме) за счет средств государственного или местного бюджетов, а также специальных фондов.

Финансовые ресурсы предприятия расходуются на следующие цели⁷:

1) платежи финансово-банковским организациям по выполнению финансовых обязательств по уплате налогов, банковских процентов за пользование кредитами, погашение ссуд, страховые платежи;

2) инвестирование собственных средств в капитальные затраты, связанные с расширением производства, техническим перевооружением, переходом на новые прогрессивные технологии;

3) инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на финансовом рынке;

⁷ Прохорова И. А. Сущность финансовых ресурсов, их значение для компании [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015.

- 4) выплата дивидендов по акциям и процентов по облигациям;
- 5) направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;
- б) использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсирование различных мероприятий.

Оптимизация распределения сформированного объема финансовых ресурсов предусматривает установление необходимой пропорциональности в их использовании на цели производственного и социального развития предприятия, выплаты необходимого уровня доходов на инвестированный капитал собственникам предприятия и т.п. В процессе производственного потребления сформированных финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия должны быть учтены стратегические цели его развития и возможный уровень отдачи вкладываемых средств.

Порядок использования финансовых ресурсов коммерческими организациями определяется их учредительными документами, и поэтому здесь возможно сочетание фондовой и не фондовой форм. Часть ресурсов субъектов хозяйствования может быть направлена на образование фондов целевого назначения (например, экономического стимулирования, резервных фондов). Использование финансовых ресурсов на выполнение финансовых обязательств перед бюджетами разных уровней, государственными внебюджетными фондами, банками, страховыми организациями, уплата штрафных санкций осуществляется в не фондовой форме.

1.3 Методы управления финансовыми ресурсами предприятия

Успешная деятельность предприятия не возможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Нетрудно сформулировать цели, для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами:⁸

- выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы;

⁸ Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012.

- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- максимизация рыночной стоимости фирмы;
- приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы;
- рост объемов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- минимизация расходов;
- обеспечение рентабельной деятельности и т. д.

Приоритетность той или иной цели может выбираться предприятием в зависимости от отрасли, положения на данном сегменте рынка и от многого другого, но удачное продвижение к выбранной цели во многом зависит от совершенства управления финансовыми ресурсами предприятия.

Основными методами управления финансовыми ресурсами являются планирование и оперативное управление.

Планирование финансовых ресурсов.

Одним из методов определения объемов, структуры поступлений и объемов и направлений финансирования является составление финансового плана, или расчетного баланса доходов и расходов.

Финансовый план является инструментом реального воздействия на платежеспособность предприятия через обеспечение оптимальных пропорций между поступлением и расходованием денежных средств внутри анализируемого периода.

При составлении финансового плана используются результаты расчетов выручки от реализации, сметы затрат на производство товарной продукции, расчета прибыли и сметы ее распределения.

Текущий финансовый план составляется на год с поквартальной разбивкой.

В процессе финансового планирования используются расчеты возможностей привлечения заемных средств. Для этого, как правило, используются кредитные планы.

Кредитный план (бюджет) составляется на квартал, полугодие, год. Он отражает получение и погашение ссуд банков как краткосрочных, так и долгосрочных.

Необходимым элементом управления финансовыми ресурсами является анализ выполнения запланированных показателей.

При анализе выполнения оперативного финансового плана рекомендуется обратить внимание на использование денежных средств, так как даже при выполнении доходной части финансового плана перерасходы и нерациональное использование денежных средств может привести к финансовым затруднениям.

Расходная часть оперативного финансового плана анализируется с выяснением причин перерасхода. Основная цель оперативного анализа финансового плана – выявление резервов увеличения денежных поступлений и сокращение нерациональных расходов.⁹

Основными методами, связанными с оценкой и последующим управлением финансовыми ресурсами, являются методы экономического анализа и в частности финансовый анализ. На основании финансового анализа текущего состояния ресурсов предприятия проводится разработка рекомендаций, которые позволили бы оптимизировать их структуру.

Финансовый анализ проводится с помощью разного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями отчетности, что позволяет более эффективно управлять финансовыми потоками. Можно выделить три основных типа моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные¹⁰.

Дескриптивные модели – это модели описательного характера. Они являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним можно отнести построение системы отчетных балансов, представление

⁹ Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2012.

¹⁰ Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2012.

финансовой отчетности в разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, систему аналитических коэффициентов, аналитические записи к отчетности.

Горизонтальный (временной) анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией в предыдущем периоде или за более длительный промежуток времени. В зависимости от вкладываемого смысла горизонтальным анализом также называют сравнение статей актива и пассива баланса и сравнительный анализ статей форм отчетности одного предприятия с другими предприятиями данной отрасли.

Трендовый анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией ряда предыдущих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем.

Вертикальный анализ – это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением изменения каждой позиции по сравнению с предыдущим периодом.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) – это расчет соотношений отдельных показателей позиций отчета с позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей. Относительные показатели подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации.

Сравнительный анализ – это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических методов исследования. Он может быть прямым (собственно

анализ) и обратным (синтез).

Итак, с позиции практического управления финансами субъекта хозяйствования ключевым является умение более или менее обоснованно отвечать на следующие вопросы¹¹:

– удовлетворены ли стратегические инвесторы деятельностью, направлением и динамикой ее развития, положением в конкурентной среде?

– каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?

– где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

– как организовать текущее и перспективное финансовую деятельность, обеспечивающее (а) платежеспособность, (б) устойчивость предприятия, (в) экономически эффективную, рентабельную работу и (г) ритмичность платежно-расчетных операций?

Решаются эти вопросы в рамках менеджмента как системы эффективного управления деятельностью предприятия.

¹¹ Екимова К.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.

2 ДИАГНОСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ внешнего окружения предприятия

ООО «Гравелон» образовано в 2006 году как перспективное предприятие, которое должно было помочь Амурским строителям в развитии города Благовещенска и ближайших районов.

На сегодняшний день ООО «Гравелон» одно из крупнейших предприятий занимающихся добычей и переработкой строительного камня для целей строительства в области.

Предприятие обладает грамотными кадрами и хорошей технической базой, и способно обеспечить бесперебойные поставки щебня различных марок на самые разные строительные площадки.

Основным видом деятельности ООО «Гравелон» является добыча и переработка строительного камня¹².

Продукция и различные субпродукты применяются при строительстве различных объектов и сооружений всевозможной направленности, а так же при строительстве и ремонте дорожного полотна. Весьма важно правильно подобрать материалы для строительства, от качества которых будет зависеть безопасность человека.

ООО «Гравелон» производит щебень различных фракций, что позволяет удовлетворить потребности заказчиков как в области жилищного строительства, так и в области дорожного строительства.

Продукция компании «Гравелон» востребована и в областном центре, и в ближайших к нему районах.

Проверенный временем партнер – крупное дорожное предприятие ООО «Амурдорстрой», большинство объектов которого находится в Благовещенске и в Благовещенском районе. АО «Дорожно-эксплуатационное управление № 197» из Ивановского района – также является постоянным

¹² Официальный сайт компании ООО «Гравелон». [Электронный ресурс] . - Режим доступа: <http://gravelon.ru/>.

партнером ООО «Гравелон».

Удачная логистика – достаточно близкое расположение карьера Еленского месторождения и производственных комплексов к объектам дорожников делает сотрудничество с этими предприятиями взаимовыгодным.

Долговременные связи у ООО «Гравелон» с муниципальным предприятием «ГСТК» и с компанией «САР», которая сейчас занимается благоустройством дворовых территорий в Благовещенске. Не первый год продолжается партнерство с ООО «Формовочный завод», и еще с несколькими предприятиями, занимающимися ремонтом дорог.

Большие планы у руководства ООО «Гравелон» на участие в строительстве трансграничного мостового перехода через Амур. Предприятие уже приступило к поставкам продукции подрядчикам – АО «Асфальт» и ГК «Мост». Какой объем потребуется в итоге, пока сказать трудно, и это несколько усложняет задачи менеджмента предприятия.

Пока идут оперативные поставки. Но ранее озвучивались хорошие объемы, которые, судя по всему, могут быть в течение 2-3 лет на строительстве данного объекта. АО «Асфальт», конечно, самостоятельная организация с большими производственными мощностями. Она заинтересована в том, чтобы использовать свои возможности.

Предварительные границы рынка – региональные, в связи с тем, что транспортные расходы составляют значительную долю от стоимости приобретаемого товара¹³.

В качестве основных критериев при выделении географических границ товарных рынков нерудных материалов (НСМ) применялись следующие факторы (методы):

- наличие разведанных и разработанных месторождений;
- расположение разрабатываемых месторождений по отношению к той

¹³ Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс] . - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>

или иной группе покупателей (транспортные затраты, включая автомобильный транспорт);

- потенциальная возможность перемещения товара;
- отсутствие ограничений на ввоз и вывоз товара;
- особенности спроса на товар;
- ценовая политика;
- тест «гипотетического монополиста».

На территории Амурской области находится 330 разведанных месторождений НСМ. Разработаны и переданы в пользование 137 месторождений НСМ.

География расположения месторождений НСМ достаточна обширна. Месторождения расположены на территории 22 муниципальных образований Амурской области. В большинстве муниципальных районов имеются разрабатываемые месторождения песчаных и песчано-гравийных материалов, обеспечивающие потребности большинства групп покупателей. Хотя покупателями песка, щебня и песчано-гравийной смеси являются хозяйствующие субъекты, расположенные, в непосредственной близости от месторождений, цена на нерудные строительные материалы с учетом транспортных расходов возрастает в несколько раз, вследствие чего продукция становится неконкурентоспособной, а ее вывоз в другие субъекты Российской Федерации (за исключением граничащих регионов), становится экономически невыгодным¹⁴.

По информации представленной производителями НСМ, средние транспортные расходы на 100 км составят:

- ПГС 452 - 474 руб./м³;
- песок 269 - 600 руб./м³;
- щебня 452 - 474 руб./ м³.

Анализ географии поставок НСМ показал, что практически весь объем

¹⁴ Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>

производимых на территории Амурской области песка и песчано-гравийной смеси реализуется в регионе. В отношении щебня сложилась другая ситуация, порядка 70% реализуется в Амурской области и 30% соответственно реализуется в приграничные районы соседних областей¹⁵.

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Амурской области объем вывоза НСМ с территории Амурской области в другие регионы Российской Федерации составил в 2016 году 366,2 тыс.м³, в 2015 году -388,9 тыс.м³, что на 5,8% больше, чем в 2016 году. Из них галька, гравий и щебень 362,2 тыс.м³ в 2016 году, и 387,6 тыс.м³ в 2015 году, что составило более 98% от общего объема вывоза. Основным приобретателем НСМ является Забайкальский край, объем вывоза на территорию края составил в 2016 году – 96,3%, а в 2015 году – 93,6%. Незначительный объем реализовывался на территории Хабаровского края (2016 год – 3,2%, 2015 год – 6,3%), Республики Саха (Якутия) (в 2016 году – 0,2%, в 2015 году – 0,05%), Еврейской автономной области (в 2016 году - 0,3%).

Следует отметить, что объемы вывоза щебня представленные Амурстатом и хозяйствующими субъектами реализующими щебень на территории области разнятся, ввиду того, что в анализе товарного рынка учитывается только реализация щебня производителями, не учитывая объемы реализации хозяйствующими субъектами которые занимаются перепродажей НСМ¹⁶.

По информации представленной Министерством транспорта и строительства Амурской области ограничения на ввоз и вывоз НСМ с/на территорию Амурской области отсутствует.

Хозяйствующие субъекты сообщают о том, что получив лицензию столкнулись с проблемой отсутствия спроса на НСМ. Также по информации Министерства природных ресурсов Амурской области озвученной на

¹⁵ Тот же.

¹⁶ Официальный сайт Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Амурской области. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://amurstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/amurstat/ru/

совещании по вопросам состояния конкуренции на рынке НСМ Амурской области, проведенным Амурским УФАС России 16.06.2016, предложение на рынке НСМ превышает спрос на продукцию.

Для определения географических границ рынка, Амурским УФАС России был проведен ТГМ. При проведении ТГМ приобретателям товара предлагалось ответить на вопрос:

- «У каких продавцов за пределами Российской Федерации и в каком количестве приобретатели предпочтут покупать товар, если цена на указанный товар на территории Российской Федерации долговременно (дольше 1 года) повысится на 10 %, а цена за пределами границ Российской Федерации останется прежней?»¹⁷.

Замена нерудных строительных материалов, приобретенными за пределами Российской Федерации также для приобретателей невозможна, из-за больших транспортных расходов. Амурская область граничит с Китайской Народной Республикой, но не один из респондентов, опрошенных в ходе проведения ТГМ не будет приобретать НСМ за пределами Российской Федерации, даже если цена на него повысится на 10% на срок более года. Причины указывают следующие:

- экономически нецелесообразно, в связи с увеличением затрат на доставку;
- требование проекта, утвержденного к производству работ заказчиком (использование определенного НСМ с указанием месторождения);
- в Амурской области достаточно поставщиков НСМ;
- заключены долгосрочные договоры;
- в связи с увеличением затрат на перевозку и возможностью поставки из более экономически целесообразных регионов поставки и необходимостью соответствия по фракционности и другим показателям ГОСТ и РС РЖД и т.п.

¹⁷ Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>

Учитывая изложенное выше, географическими границами товарного рынка нерудных строительных материалов является Амурская область.

Состав хозяйствующих субъектов, действующих на исследуемом рынке, определен на основе информации, представленной Министерством природных ресурсов Амурской области о хозяйствующих субъектах, имеющих лицензии на пользование недрами месторождений общераспространенных полезных ископаемых на территории Амурской области¹⁸.

Необходимо отметить, что не все хозяйствующие субъекты, имеющие соответствующие лицензии на освоение и разработку месторождений нерудных строительных материалов, осуществляют производственную деятельность, что связано с отсутствием необходимых инвестиций для полноценного освоения месторождения, в том числе создания необходимой инфраструктуры, а также с отсутствием спроса на продукцию.

Кроме того, ряд хозяйствующих субъектов добывают песок, гравий и щебень для собственных нужд. Это, в первую очередь, дорожно-эксплуатационные предприятия, которые используют рассматриваемые товары как компонент для производства асфальтобетона, строительства и ремонта автодорог.

Анализ состава хозяйствующих субъектов на рынке по производству и реализации песчано-гравийной смеси показал, что в 2016 году прекратили деятельность по производству и реализации ПГС на территории Амурской области 4 хозяйствующих субъекта. Снижение в процентном отношении составило 33 %.

Состав хозяйствующих субъектов осуществляющих деятельность по производству и реализации щебня из изверженных и метаморфических горных пород на территории Амурской области в 2015-2016 годы:

¹⁸ Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>

- ИП Васильев Александр Анатольевич;
- 675000, г. Благовещенск, ул.50 лет Октября, д.27, кв.26;
- ПАО "Бамстроймеханизация";
- 676290, Амурская область, г. Тында, ул. Школьная, 3а;
- ООО "Благовещенский бутощебеночный завод";
- 675006, Амурская область, Благовещенский район, с. Верхнеблаговещенское;
- ОАО "Первая нерудная компания" (филиал-Галданский щебеночный завод);
- 107228, г. Москва, ул. Каланчевская, 35;
- Федеральное государственное унитарное предприятие "Главное управление специального строительства по территории Дальневосточного федерального округа при Федеральном агентстве специального строительства";
- 680000, Хабаровский край, г. Хабаровск, ул. Дзержинского, 43;
- ООО "Бурейский каменный карьер";
- 676722, Амурская область, п. Новобурейский, ул. Линейная;
- АО "Асфальт";
- 675000, Амурская область, г.Благовещенск, ул.Островского, 20/2
- ООО «Гравелон»;
- 675520, Амурская область, Благовещенский район, с. Чигири, ул. Центральная, д. 37.

На территории Амурской области находится 164 месторождения песчано-гравийной смеси, 76 из которых переданы в пользование, что составляет 46%¹⁹.

Количество месторождений песка на территории Амурской области составляет 83, из них переданы в пользование 32 месторождения, это порядка

¹⁹ Официальный сайт Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Амурской области. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://amurstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/amurstat/ru/

38%. Количество запасов песка переданных в пользование по состоянию на 01.01.2016 составляет 17,58 %.

Количество месторождений строительного камня, как материала для производства щебня, на территории Амурской области составляет 83 месторождения, из них 29 переданы в пользование (34,9%), по количеству запасов, это составляет 20,6 %.

Министерством природных ресурсов Амурской области выдано 118 лицензий на право разработки месторождений и добычи песка, ПГС, камня, количество предприятий которым выданы лицензии на добычу камня составило 30, ПГС - 32 организациям и песка - 29.

По данным Амурстата на территорию области в 2015 году ввезено 11,4 тыс.м³ следующих НСМ: галька, гравий и щебень, в 2016 году 1,4 тыс.м³, что в 8 раз меньше предыдущего периода. Основным поставщиком нерудных строительных материалов на территорию Амурской области в 2015 году являлась Еврейская автономная область (94,7%), незначительный объем ввоза приходится на Иркутскую область (5,3%). В 2016 году 71,4% в географии поставок НСМ на территорию Амурской области пришлось на Республику Бурятия, 14,3% на Еврейскую автономную область и по 7,1% на Иркутскую область и Хабаровский край²⁰.

Анализ расчетных значений коэффициента рыночной концентрации и индекса рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана свидетельствуют о том, что исследуемый товарный рынок нерудных строительных материалов: песка природного, песчано-гравийной смеси на территории Амурской области в 2015 и 2016 годах относился, к типу рынков с высокой степенью концентрации, поскольку значение индекса Герфиндаля-Гиршмана находится в диапазоне от 2000 до 10000, а коэффициент рыночной концентрации составил более 70 %.

Рынок щебня из изверженных и метаморфических горных пород в 2015

²⁰ Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс] . - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>

году относился к типу рынков с умеренным уровнем концентрации, так как значение индекса Герфиндаля-Гиршмана составило 1882,87 а коэффициент рыночной концентрации равен 66,89 %. В 2016 году на указанном рынке индекс Герфиндаля-Гиршмана равен 3527,5, а коэффициент рыночной концентрации 86,52%, что свидетельствует о высоком уровне концентрации товарного рынка. Следовательно, рынок щебня из изверженных и метаморфических горных пород на территории области нестабилен и подвержен изменениям.

Проведем анализ макроокружения компании с помощью PEST-анализа. Для данного анализа подходит метод экспертной оценки, в данном случае экспертом выступал – генеральный директор ООО «Гравелон» Михайлик С. В. PEST-анализ позволяет оценить влияние факторов макросреды на компанию, используя весовую оценку (таблица 2).

Таблица 2 – PEST-анализ макросреды компании ООО «Гравелон»

Факторы		Вес фактора	Значимость фактора (1-5)	Влияние на организацию
1	2	3	4	5
Политические	Изменение текущего законодательства на рынке	0,04	+5 (-5)	+0,2 (-0,2)
	Изменение международного законодательства	0,035	+4 (-4)	+0,14 (-0,14)
	Изменение правительственной политики	0,023	+1 (-1)	+0,023 (-0,023)
	Изменение кредитной политики	0,07	+5 (-5)	+0,35 (-0,35)
	Ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов и штрафные санкции	0,012	- 3	+0,036 (-0,036)
	Финансирование, гранты и инициативы	0,01	+2	+0,02
	Изменение налоговой политики	0,06	+5 (-5)	+0,3(-0,3)
Итого		0,25		+1,069 (-1,049)
Экономические	Изменение экономической ситуация и тенденций в целом	0,03	+4 (-4)	+0,12 (-0,12)
	Изменение заграничных экономических систем и тенденции	0,03	+5 (-5)	+0,15 (-0,15)
	Сезонность	0,06	-4	-0,24
	Платежеспособный спрос	0,02	-4	-0,08
	Изменение курса валют	0,07	+5 (-5)	+0,35 (-0,35)

Продолжение таблицы 2

	2	3	4	5
	Инвестиционный климат в отрасли	0,015	+1	+0,015
	Изменение основных внешних издержек, в т.ч.:	0,025	+5 (-5)	+0,125 (-0,125)
	Энергоносители	0,008	+1 (-1)	+0,008 (-0,008)
	Транспорт	0,005	+1 (-1)	+ 0,005 (-0,005)
	Сырье и комплектующие	0,009	+1 (-1)	+0,009 (-0,009)
	Коммуникации	0,003	+2 (-2)	+0,006 (-0,006)
	Итого	0,25		+0,395 (-0,715)
Социокультурные	Демография	0,005	+2 (-2)	+0,01 (-0,01)
	Изменения законодательства, затрагивающие социальные факторы	0,005	+4 (-4)	+0,02 (-0,02)
	Тенденции образа жизни	0,02	+2 (-2)	+0,04 (-0,04)
	Бренд, репутация компании, имидж используемой технологии	0,07	+5	+0,35
	Мода и образцы для подражания	0,06	+5	+ 0,3
	Представления СМИ	0,04	+3 (-3)	+0,12 (-0,12)
	Реклама и связи с общественностью	0,05	+4	+0,2
	Итого:	0,25		+1,04 (-0,49)
Технологические	Развитие конкурентных технологий	0,04	-4	-0,16
	Замещающие технологии/решения	0,04	+3	+0,12
	Зрелость технологий	0,02	-3	-0,06
	Адаптация новых технологий	0,02	+4	+0,08
	Изменение производственной емкости	0,05	+5 (-5)	+0,25 (-0,25)
	Наличие информации и коммуникации, влияние интернета	0,05	+5	+0,25
	Доступ к технологиям, лицензирование, патенты	0,04	+5	+0,2
	Итого	0,25		+0,9 (-0,47)
	Итого:	1		
Сумма положительной составляющей оценки: +3,404				
Сумма отрицательной составляющей оценки: -2,724				

После проведенного PEST-анализа было выявлено, что предприятие имеет больше возможностей (+3,404), нежели угроз (-2,724). Благоприятными факторами для реализации стратегии организации являются: внешнее финансирование и госконтракты, адаптация новых технологий и замещение старых. Со стороны политических факторов, предприятие имеет практически равнозначное количество угроз и возможностей, тогда как со стороны экономических факторов для компании

существует больше угроз. Более стабильная ситуация у организации при анализе социокультурных и технологических факторов – здесь количество возможностей почти в два раза больше предполагаемых угроз.

Итак, проведенный анализ рынка нерудных строительных материалов: щебня из изверженных и метаморфических горных пород, щебня из осадочных и метаморфических горных пород, щебня из гравия и валунов плотных горных пород, песка природного, смеси песчано-гравийной Амурской области свидетельствует о том, что данные товарные рынки относятся к типу рынков с неразвитой конкуренцией и являются высококонцентрированным.

Товарный рынок щебня из изверженных и метаморфических горных пород в 2015 году отличился от других рынков НСМ умеренным уровнем концентрации. В 2016 году рынок щебня из изверженных горных пород также как и рынки щебня из осадочных и метаморфических горных пород, щебня из гравия и валунов плотных горных пород, песка и ПГС относится к высококонцентрированным.

Наличие барьеров вхождения на исследуемый товарный рынок для новых участников оставляет преимущество за крупными хозяйствующими субъектами, имеющими в своем распоряжении финансовые и технические ресурсы, и, тем самым, оказывает влияние на перспективы развития конкуренции на рынке.

Также немаловажным фактором, влияющим на развитие конкуренции, является снижение спроса на НСМ. В первую очередь это связано со снижением строительства жилья на территории Амурской области. Недостаточность финансирования на содержание и ремонт дорог, также сказывается на спросе на нерудные строительные материалы.

Развитие конкуренции на рассматриваемом рынке в первую очередь должно быть обусловлено ростом спроса на нерудные строительные материалы, для этого Правительству Амурской области необходимо разработать программы направленные на развитие строительства на

территории области, развитие стекольной промышленности, производство бетонных изделий, строительство и ремонт дорожного покрытия, это повлечет выход на рынок новых хозяйствующих субъектов, увеличение добычи НСМ и разработку имеющихся месторождений²¹.

Развитие конкуренции на рассматриваемом рынке также должно быть обусловлено снижением административных барьеров.

На территории региона необходима организация:

- благоприятных условий для привлечения инвестиций в строительство и промышленность строительных материалов, изделий и конструкций;
- максимального использования потенциала местной минерально-сырьевой базы;
- внедрения новых производственных мощностей по выпуску конкурентоспособной продукции;
- снижения ресурсных, энергетических и трудовых затрат на единицу продукции;
- рационального использования сырьевых ресурсов.

Итак, по итогам проведенного анализа внешней среды предприятия мы выяснили что наиболее существенным фактором влияющим на деятельность ООО «Гравелон» является снижение спроса на продукцию. Данный спад обусловлен снижением динамики строительства в Амурской области. В такой ситуации предприятию необходимо все же расширять географию продаж. Далее, в ходе анализа конкурентов, выяснилось, что рынок щебня и прочего строительного сырья, производимого ООО «Гравелон» достаточно насыщен, и имеются крупные предприятия способные покрыть наибольшую площадь и поставить под угрозу клиентскую базу ООО «Гравелон».

2.2 Анализ внутренней среды предприятия

Предприятие имеет хороший потенциал, грамотный менеджмент, и есть все основания полагать, что оно сможет реализовать свои планы в

²¹ Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>

полном объеме.

Оценим обеспеченность ООО «Гравелон» персоналом по отдельным категориям и профессиям в 2015 – 2016 гг., результаты анализа обобщим в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ обеспеченности ООО «Гравелон» персоналом

Категории персонала с учетом основных профессий	Фактически в 2015 г	2016 г.	
		План	Факт.
1. Рабочие (основные работники), чел.	121	121	118
2. Специалисты, чел.	28	28	28
3. Служащие, чел.	10	10	10
4. Ученики, чел.	8	8	8
5. Младший обслуживающий персонал, чел.	32	32	30
6. Пожарно-сторожевая охрана, чел.	8	8	8
7. Подсобные работники, чел.	10	10	10
Всего работающих на предприятии, чел.	217	217	212

Как видно по данным таблицы 3, предприятие практически полностью обеспечено персоналом в соответствии с плановой потребностью. Исключением является меньшее количество младшего обслуживающего персонала за счет увеличения числа совместителей на этих должностях.

Таблица 4 - Изменение структуры персонала ООО «Гравелон» в 2015 – 2016 гг.

Показатели	2015 г.	Удельный вес, %	2016 г.	Удельный вес, %
Персонал основной деятельности, всего, чел.:	194	100	190	100
В том числе:				
- рабочие	121	62,37	118	62,11
- руководители	12	6,18	12	6,32
- специалисты	23	11,86	22	11,57
- служащие	38	19,59	38	20,0

Из анализа структуры мы видим, что число и структура рабочих остались неизменными.

Таблица 5 - Анализ движения рабочей силы ООО «Гравелон»

Показатели	2015 год	2016 год	Абсолютное отклонение
Количество персонала на начало года, чел.	214	217	3
Принято на предприятие, чел.	7	1	-6
Выбыло с предприятия, чел.	4	7	3
В том числе, чел.:			
- по собственному желанию	4	7	3
- в вооруженные силы	-	-	
- с уходом на пенсию, по другим причинам, предусмотренным законом	-	-	
- за нарушение производственной дисциплины	-	-	-
Количество персонала на конец года, чел.	217	212	-5
Коэффициент текучести, %	0,22	0,12	-0,1
Коэффициент оборота по приему, %	0,032	0,005	-0,028
Коэффициент оборота по выбытию, %	0,019	0,032	0,014

Из анализа движения рабочей силы ООО «Гравелон» за 2015-2016 гг. видим, что коэффициент текучести сократился с 0,22 в 2015 году до 0,12 в 2016 году.

Но, несмотря на сокращение текучести, коэффициент оборота по выбытию все же вырос до 0,032.

Анализ финансового состояния предприятия проведем на основе бухгалтерской отчетности за 2014-2016 года (приложение А).

Таблица 6 - Анализ основных показателей деятельности ООО «Гравелон» за 2014 - 2016 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения			Темп прироста, % 2016 к 2014 гг.
	2014г.	2015г.	2016г.	2015/2014	2016/2015	2016/2014	
	1	2	3	4	5	6	7
Выручка, тыс. руб.	572563	721554	974565	148991	253010	402001	70,2

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8
Себестоимость продаж, руб.	374541	538009	608561	163467	70552	234020	62,5
Прибыль от продаж, руб.	198022	183132	365694	-14890	182562	167672	84,7
Чистая прибыль, руб.	121264	198088	309673	76824	111585	188409	155,4
Средняя величина основных средств, руб.	166661 2	165722 7	175769 7	-9385	100470	91085	5,5
Средняя величина оборотных активов, руб.	75314	72251	71211	-3063	-1041	-4103	-5,4
Среднесписочная численность персонала, чел.	3692	3549	3816	-143	267	124	3692
Рентабельность продаж, %	0,212	0,275	0,318	0	0	0	0,212
Выручка на одного работника, тыс.руб.\чел.	155,1	203,3	255,4	48	52	100	155,1
Фондоотдача, руб.	3,435	0,435	0,554	-3	0	-3	3,435

Из анализа деятельности ООО «Гравелон» видим, что за анализируемый период сумма выручки от реализации выросла на 70,2 %, в 2016 году выручка увеличилась на 253010 тыс.руб. по сравнению с 2015 годом, по сравнению с 2014 годом на 402001 тыс.руб. Так же выросла себестоимость, рост в 2016 году по сравнению с 2014 годом составил 62,5 % или 234019 тыс.руб., прибыль от продаж, соответственно увеличилась тоже, так разница между 2016 годом и 2014 годом составила 167672 тыс. руб., или

84,7 %.

Немного сократилась средняя величина оборотных активов, снижение стоимости составило 5,4 % в 2016 году по сравнению с 2014 годом. Рентабельность продаж за весь анализируемый период на 50 % увеличилась, что является положительной тенденцией.

Таблица 7 - Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Гравелон»

Показатель	Годы			Отклонение 2016/2014гг	
	2014г	2015г	2016г	тыс. руб.	%
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	572563	721554	974564	402001	70,2
Затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	374541	538008	608561	234020	62,5
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0,0
Коммерческие расходы, тыс. руб.	211,5	413	308,8	97,3	46,0
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	197810,5	183133	365694,2	167883,7	84,9
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	214209,5	198088,6	311757,8	97548,3	45,5
Совокупный финансовый результат периода, тыс. руб.	214209,5	198089	211758	-2451,5	-1,1

Из анализа видим, что за анализируемый период выручка от реализации продукции увеличилась на 70 %, соответственно увеличились и расходы на производство, в 2016 году сумма составила 608 561 тыс.руб., что на 62,5 % больше чем в 2014 году. Так же можем наблюдать увеличение чистой прибыли, в 2016 году сумма составила 311757,8 тыс.руб. что на 45,5 % больше чем в 2014 году.

Если же рассматривать совокупный финансовый результат, то за анализируемый период сумма сократилась на 1,1 %.

2.3 Анализ управления финансовыми ресурсами

Финансы представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих в процессе создания фондов денежных средств у субъектов хозяйствования и гос и использования их на цели воспроизводства, стимулирования и удовлетворения нужд.

Финансовый менеджмент предприятия - это управление финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью организации, направленное на реализацию его стратегических и текущих целей.

В ООО «Гравелон» структура управления финансами включает в себя 2 звена, которые возглавляет финансовый директор:

1 звено: Финансовый отдел – занимается управлением оборотными активами, кредитной и налоговой политикой, финансовым планом, финансовым прогнозом, ценовой политикой, инвестированием, финансовым анализом.

2 звено: Бухгалтерия (составление бух отчётности, ведение управленческого учёта, налог учёт, контроль).

Методы финансового управления в ООО «Гравелон» следующие:

- прогнозирование (составление прогнозных планов на будущие периоды, составление и анализ прогнозов будущих трендов как в области экономики в целом, так и на рынке товаров и услуг региона);
- планирование (составление стратегических планов, разработка, расчет и внедрение новых проектов с целью увеличения финансовых показателей организации);
- страхование (является частью финансового управления, в частности ООО «Гравелон» достаточно часто страхует как партии товаров, так и особо крупные сделки, что по сути своей всегда является финансовым риском);
- организация системы расчётов;
- стимулирование (управление скидками, льготами предоставляемыми партнёрам, что в корне является стимулированием продаж, которое соответственно направлено на увеличение объемов производства и продаж)
- амортизационная политика.

Основным источником информации о доходах и расходах предприятия является бухгалтерская отчетность: Форма №2 «Отчет о прибылях и

убытках».

Начнем с анализа доходов.

Таблица 8 – Динамика формирования доходов ООО «Гравелон»

№ п/п	Показатель	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %
1	Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	721554	974565	253010	35,1
2	Валовая прибыль, тыс. руб.	183132	365694	182562	99,7
3	Прибыль (убыток) от продаж	183132	365694	182562	99,7
4	Проценты к получению, тыс. руб.	129	137	7	5,6
5	Прочие доходы, тыс. руб.	61874,25	68831,36	6957,11	11,2
6	Чистая прибыль, тыс. руб.	198087,9	309672,7	111584,9	56,3

Темп роста выручки за анализируемый период составил 35,1 %, так же наблюдается небольшой рост себестоимости реализации товаров, услуг на 13 %, в 2016 году сумма составила 608 561 тыс. руб., что на 70 552 тыс. руб. больше чем в предыдущем году. Валовая прибыль увеличилась почти на 100 %, в 2016 году сумма составила 365 694 тыс. руб. И как следствие увеличилась чистая прибыль предприятия, рост составила 56,3 %, то есть в 2 раза, так в 2016 году чистая прибыль ООО «Гравелон» составила 309 672 тыс. руб., что на 111 584 тыс. руб. больше предыдущего года.

По результатам таблицы видно, что за анализируемый период с 2015-2016 годы в ООО «Гравелон» наблюдается увеличение показателей прибыли и снижение показателей расходов. Это свидетельствует о тенденции увеличения продаж и оказания услуг.

Таблица 9 – Затраты на производство ООО «Гравелон» в разрезе элементов

Показатель	2015 г.	%	2016 г.	%	Абсолютное отклонение (+/-), тыс. руб
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	538009	100	608561	100	70552
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	273085	50,76	344972	56,69	71887
Социальные отчисления, тыс. руб.	124904	23,22	128411	21,10	3507
Амортизация основных фондов, тыс. руб.	92514	17,20	94588	15,54	2074
Коммерческие расходы, тыс. руб.	413	0,08	309	0,05	-104
Прочие расходы, тыс. руб.	47092,28	8,75	40280,8	6,62	-6811,5

Весомым элементом себестоимости являются расходы на оплату труда более 50 %, так же большой вес имеют социальные отчисления – 21 % в 2016 году и 23 % в 2015 году. Более наглядно структура себестоимости изображена на рисунке 1.

Обязательной составляющей управления является оценка деловой активности организации, которая необходима для анализа результатов и эффективности производственной деятельности. Этим объясняется высокая важность проблемы объективной оценки деловой активности практически для каждой организации.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости (таблица 10).

Таблица 10 – Показатели деловой активности ООО «Гравелон»

в процентах

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016/2014гг., %
1	2	3	4	5
Коэффициент оборачиваемости активов	1,6	2,7	4,3	168,8
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,6	10,0	13,7	80,3

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,2	5,6	9,6	128,6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,9	1,7	2,2	144,4
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	2,9	6,4	10,0	244,8
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	0,1	0,1	0,2	100,0
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,0	2,0	2,0	0,0
Время оборачиваемости активов	7,6	10,0	13,7	80,3
Время оборачиваемости оборотн. средств	38,0	36,5	26,6	-30,0
Время оборачиваемости дебиторской задолженности	86,9	65,1	38,0	-56,3
Время оборачиваемости кредиторской задолженности	405,5	214,7	165,9	-59,1
Время оборачиваемости материальных запасов	125,8	57,0	36,5	-71,0
Время оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	3650	3650	1825	-50,0
Время оборачиваемости собственного капитала	182,5	182,5	182,5	0,0

Коэффициент оборачиваемости активов ООО «Гравелон» в 2016 году составил 4,3 оборота в год, данный показатель за анализируемый период увеличивался и рост с 2014 году по 2016 год составил 168,8 %, то есть в 2014 году коэффициент оборачиваемости активов составлял 1,6 оборот.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств определяет эффективность деятельности предприятия с точки зрения интенсивности использования оборотных средств (активов). Коэффициент показывает сколько раз за выбранный период (год, месяц, квартал) оборачиваются оборотные средства.

В ООО «Гравелон» коэффициент оборачиваемости оборотных средств за анализируемый период растет, так в 2016 году интенсивность использования оборотных средств составила 13,7 оборотов в год, то есть коэффициент вырос на 80 % в сравнении с 2014 годом. Так же мы выявили рост оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, на 128 % и 144 % соответственно.

Значительно вырос коэффициент оборота материальных запасов, в 2016 году показатель был равен 10, что в 2,5 раза больше чем в 2014 году. А вот коэффициент оборота собственного капитала на протяжении анализируемого периода остался неизменным, показатель был равен 2, то есть эффективность использования собственного капитала остается без изменений.

По большинству показателей сократилось время оборота: Время оборачиваемости оборотных средств сократилось на 30,0 %, время оборачиваемости дебиторской задолженности сократилось на 56,3 %, время оборачиваемости кредиторской задолженности сократилось на 59,1 %, время оборачиваемости материальных запасов сократилось на 71,0 %.

Далее проанализируем показатели рентабельности ООО «Гравелон».

Таблица 11 – Анализ коэффициентов рентабельности деятельности ООО «Гравелон»

в процентах

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отношение 2016/2014 гг.
Рентабельность продаж	2,9	3,9	2,7	-6,9
Рентабельность всего капитала фирмы	0,1	0,1	0,2	100,0
Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	1,2	0,1	0,2	-83,3
Рентабельность собственного капитала	0,8	0,7	1,4	75,0

Уменьшение коэффициента рентабельности продаж свидетельствует о росте затрат на производство при постоянных ценах, так если в 2014 году коэффициент был равен 2,9, то в 2016 году снизился до значения 2,7.

Увеличение значения коэффициента рентабельности всего капитала предприятия также свидетельствует о растущем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов. Коэффициент увеличился за анализируемый период в 2 раза.

Коэффициент рентабельности основных средств отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Снижение показателя свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате, чрезмерного роста дебиторской задолженности, за анализируемый период рентабельность сократилась на 83 %. Показатель рентабельности собственного капитала ООО «Гравелон» за анализируемый период увеличилась на 75 %, что говорит об эффективном использовании собственного капитала.

Поступление денежных средств по текущей деятельности выражаются в величинах оплаченной выручки от продажи товаров, работ, услуг и авансов, полученных от покупателей (заказчиков).

Расходы денежных средств по текущей деятельности складываются из оплаты товаров, работ, услуг, оплаты труда, отчислений на социальные нужды (во внебюджетные фонды), подотчетных сумм, выданных на нужды текущей деятельности, оплаты начисленных налогов и авансовых платежей в бюджет, авансов поставщикам, оплаты процентов по полученным кредитам и займам, использованным на нужды текущей деятельности.

Результаты детализированного анализа движения денежных средств по текущей деятельности предприятия отразим в таблице 12 на основании которых определим факторы, в наибольшей степени, повлиявшие на поступления и расходы денежных средств по текущей деятельности, их динамику по сравнению с предыдущим периодом.

Таблица 12 - Анализ поступления денежных средств по текущей деятельности 2015-2016 гг.

Виды поступлений денежных средств по текущей деятельности	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса (%) в общей сумме поступлений		Изменения	
	2015г	2016г	2015г	2016г	В абсолютных величинах, тыс. руб.	В удельных весах, %
1. Оплаченная выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	751554	974564	82,2	93,4	223010	29,6
2. Прочие поступления	61874	68831	17,8	6,6	6957	11,2
3. Итого поступлений денежных средств по текущей деятельности (п. 1 + п. 2+п. 3)	913428	1043395	100	100	129967	14,2

На основании данных таблицы видно, что в 2016 году произошло увеличение денежного потока от текущей деятельности на 129 967 тыс. руб. за счет оплаченной выручки от продаж товаров на 223 010 тыс. руб. и за счет прочих поступлений на 6957 тыс. руб.

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами - денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями:

$$Кла = 44391,1 / 1\,569\,091\,037,31 = 0,00003 \text{ (2016 г.)}$$

$$Кла = 106643,22 / 1\,467\,583\,613,58 = 0,00007 \text{ (2015 г.)}$$

$$Кла = 244834,3 / 1\,480\,117\,430,16 = 0,0002 \text{ (2014 г.)}$$

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,03 - 0,08.

Вычислив коэффициенты абсолютной ликвидности по балансу ООО

«Гравелон», мы видим, что краткосрочную задолженность собственными средствами покрыть предприятие не способно уже на протяжении трех лет.

Коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов:

$$\text{Клп} = (44391,1 + 32259177,06) / 1569091037,31 = 0,02 \text{ (2016 г.)}$$

$$\text{Клп} = (106643022 + 35445264,35) / 1\,467\,583\,613,58 = 0,09 \text{ (2015 г.)}$$

$$\text{Клп} = (244834,3 + 28593127,55) / 1\,480\,117\,430,16 = 0,02 \text{ (2014 г.)}$$

Нормальный уровень коэффициента промежуточного покрытия должен быть не менее 0,7.

Как видим за анализируемый период коэффициенты промежуточного покрытия ниже допустимого уровня, что означает неспособность предприятия гасить краткосрочную задолженность за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) Кло показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства:

$$\text{Кло} = 71\,210\,837,54 / 1569091037,31 = 0,04 \text{ (2016 г.)}$$

$$\text{Кло} = 72251458,0 / 1\,467\,583\,613,58 = 0,05 \text{ (2015 г.)}$$

$$\text{Кло} = 75314109,9 / 1\,480\,117\,430,16 = 0,05 \text{ (2014 г.)}$$

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента общего покрытия должен быть равен 1,5 — 3 и не должен опускаться ниже 1.

За анализируемый период коэффициент покрытия не превысил показателя равного 1, это означает что краткосрочные обязательства во много раз превышают оборотные активы предприятия, делая его абсолютно неликвидным. Сведем полученные данные в таблицу.

Таблица 13 – Коэффициенты платежеспособности ООО «Гравелон»

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонение. %
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00002	0,00007	0,00003	50
Коэффициент промежуточного покрытия	0,02	0,09	0,02	0
Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	0,05	0,05	0,04	-20

Из сводной таблицы мы видим, что, коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 50 %, но все же остается ниже нормативного показателя. Коэффициент промежуточного покрытия в 2014 году и в 2016 году были одинаковыми, только в 2015 году мы наблюдали рост, но также данные показатели остаются ниже нормативных. Общий коэффициент текущей ликвидности ООО «Гравелон» за анализируемый период снизился на 20 % и по-прежнему остается ниже нормативного показателя.

Таким образом, проведя анализ платежеспособности ООО мы выяснили что за анализируемый период предприятие считается неплатежеспособным.

Финансовая устойчивость предприятия - характеристика уровня риска деятельности предприятия с точки зрения сбалансированности или превышения доходов над расходами.

Данные показатели характеризуют роль собственных и заемных источников в формировании средств предприятия. Данные коэффициенты рассчитываются только на основании сумм разделов баланса, без привлечения дополнительных данных по его отдельным статьям.

1) Коэффициент финансовой независимости:

$$K_{\text{зав}} (2016 \text{ г.}) = (1569091037,31 - 18779599,64) / 1827919157,6 = 0,8$$

$$K_{\text{зав}} (2015 \text{ г.}) = (1457583613,58 - 20359618,78) / 1729536141,16 = 0,8$$

$$K_{\text{зав}} (2014 \text{ г.}) = (1480117430,16 - 19287872,09) / 1742069957,74 = 0,8$$

Норматив коэффициента финансовой независимости должен быть менее 0,8. Следовательно предприятие ООО «Гравелон» рассматривается как зависимое от заемного капитала, так как на протяжении анализируемого

периода коэффициент остается равным 0,8.

2) Коэффициент обеспеченности текущих активов собственным оборотным капиталом.

По балансу эта методика имеет приведенный ниже вид:

$$K_{oc} = (c. 1300 - c. 1100) / c. 1200$$

$$K_{oc} (2016 \text{ г.}) = (261237374,48 - 1756708320,06) / 71210837,54 = -21$$

$$K_{oc} (2015 \text{ г.}) = (251952527,58 - 1657284683,16) / 72251458 = -19$$

$$K_{oc} (2014 \text{ г.}) = (251952527,58 - 1666755847,84) / 75314109,9 = -18$$

Отрицательный результат говорит о неэффективной структуре баланса. Поэтому отрицательное значение свидетельствует о неспособности предприятия покрыть даже свои необоротные активы. в ходе проведения анализа было установлено, что у компании этот показатель имеет отрицательное значение, значит велика задолженность перед кредиторами. И данная тенденция ухудшается с каждым годом анализируемого периода.

Следовательно, данное предприятие ведет свою деятельность за счет заемных источников, и зависимость от заемных источников в 2016 году значительно увеличилась.

3) Коэффициент финансовой активности показывает, сколько заемных средств предприятие привлекает на 1 рубль собственного капитала, норма менее или равно 1:

По новому балансу (по номерам строк):

$$K_{фа} = (стр.1400 + стр.1500 - 3у - стр.1530 - стр.1540) / стр.1700$$

$$K_{фа} (2016 \text{ г.}) = (1480117430,16 - 19287872,09) / 1742069957,74 = 0,8$$

$$K_{фа} (2015 \text{ г.}) = (1467583613,58 - 20359618,78) / 1729536141,16 = 0,8$$

$$K_{фа} (2014 \text{ г.}) = (1569091037,31 - 18779599,64) / 1827919157,6 = 0,8$$

Таким образом, ООО «Гравелон» на рубль собственного капитала привлекает 0,8 руб. заемных средств.

Сведем полученные показатели в таблицу.

Таблица 14 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Гравелон»

				в процентах
Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста
Коэффициент финансовой независимости	0,8	0,8	0,8	-
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственным оборотным капиталом	-18	-19	-21	-16,6
Коэффициент финансовой активности	0,8	0,8	0,8	-

Из сводной таблицы видно, что, коэффициент финансовой независимости в течение анализируемого периода оставался неизменным. Его показатель был равен 0,8, та же ситуация наблюдается по коэффициенту финансовой активности. А вот коэффициент финансовой обеспеченности текущих активов собственным оборотным капиталом к 2016 году снизился еще на 16,6 %. Таким образом, анализ финансовой устойчивости показал, что, ООО «Гравелон» является зависимым от заемного капитала, так же предприятие не способно покрыть свои активы, что свидетельствует о большой задолженности перед кредиторами, и как итог, предприятие ведет свою деятельность за счет заемных источников.

Обязательной составляющей управления является оценка деловой активности организации, которая необходима для анализа результатов и эффективности производственной деятельности. Этим объясняется высокая важность проблемы объективной оценки деловой активности практически для каждой организации.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости.

Таблица 15 – Показатели деловой активности ООО «Гравелон»

в процентах

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016/2014гг.
Коэффициент оборачиваемости активов	1,6	2,7	4,3	168,8
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,6	10,0	13,7	80,3
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,2	5,6	9,6	128,6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,9	1,7	2,2	144,4
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	2,9	6,4	10,0	244,8
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	0,1	0,1	0,2	100,0
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,0	2,0	2,0	0,0
Время оборачиваемости активов	7,6	10,0	13,7	80,3
Время оборачиваемости оборотных средств	38,0	36,5	26,6	-30,0
Время оборачиваемости дебиторской задолженности	86,9	65,1	38,0	-56,3
Время оборачиваемости кредиторской задолженности	405,5	214,7	165,9	-59,1
Время оборачиваемости материальных запасов	125,8	57,0	36,5	-71,0
Время оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	3650	3650	1825	-50,0
Время оборачиваемости собственного капитала	182,5	182,5	182,5	0,0

Коэффициент оборачиваемости активов ООО «Гравелон» в 2016 году составил 4,3 оборота в год, данный показатель за анализируемый период увеличивался и рост с 2014 году по 2016 год составил 168,8 %, то есть в 2014 году коэффициент оборачиваемости активов составлял 1,6 оборот.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств определяет эффективность деятельности предприятия с точки зрения интенсивности использования оборотных средств (активов). Коэффициент показывает сколько раз за выбранный период (год, месяц, квартал) оборачиваются оборотные средства.

В ООО «Гравелон» коэффициент оборачиваемости оборотных средств за анализируемый период растет, так в 2016 году интенсивность

использования оборотных средств составила 13,7 оборотов в год, то есть коэффициент вырос на 80 % в сравнении с 2014 годом. Так же мы выявили рост оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, на 128 % и 144 % соответственно.

Значительно вырос коэффициент оборота материальных запасов, в 2016 году показатель был равен 10, что в 2,5 раза больше чем в 2014 году. А вот коэффициент оборота собственного капитала на протяжении анализируемого периода остался неизменным, показатель был равен 2, то есть эффективность использования собственного капитала остается без изменений.

По большинству показателей сократилось время оборота: Время оборачиваемости оборотных средств сократилось на 30,0 %, время оборачиваемости дебиторской задолженности сократилось на 56,3 %, время оборачиваемости кредиторской задолженности сократилось на 59,1 %, время оборачиваемости материальных запасов сократилось на 71,0 %.

Далее проанализируем показатели рентабельности ООО «Гравелон».

Таблица 16 – Анализ коэффициентов рентабельности деятельности ООО «Гравелон»

в процентах

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отношение 2016/2014 гг.
Рентабельность продаж	2,9	3,9	2,7	-6,9
Рентабельность всего капитала фирмы	0,1	0,1	0,2	100,0
Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	1,2	0,1	0,2	-83,3
Рентабельность собственного капитала	0,8	0,7	1,4	75,0

Уменьшение коэффициента рентабельности продаж свидетельствует о росте затрат на производство при постоянных ценах, так если в 2014 году коэффициент был равен 2,9, то в 2016 году снизился до значения 2,7.

Увеличение значения коэффициента рентабельности всего капитала предприятия также свидетельствует о растущем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов. Коэффициент увеличился за анализируемый

период в 2 раза.

Коэффициент рентабельности основных средств отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Снижение показателя свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате, чрезмерного роста дебиторской задолженности, за анализируемый период рентабельность сократилась на 83 %. Показатель рентабельности собственного капитала ООО «Гравелон» за анализируемый период увеличилась на 75 %, что говорит об эффективном использовании собственного капитала.

SWOT-анализ для ООО «Гравелон» представлен в таблице 19.

Далее на основе описанных факторов приведем матрицу возможностей и угроз макросреды. Исходя из полученных данных выявим сильные и слабые стороны предприятия. Матрица приведена в таблице 17.

Таблица 17 – Матрица возможностей и угроз макросреды

Фактор	Возможности	Угрозы
1	2	3
Политические факторы		
1 Будущие изменения в законодательстве	Предоставление качественного продукта	Большая часть партнеров опасается, что преобразования сведутся лишь к повышению цен на продукцию
2 Ужесточение госконтроля за производством	Повышение цен на продукцию	Повышение штрафных санкций
3 Стабильная политическая ситуация в России	Действие программы поддержки бизнеса	
Экономические факторы		
1 Рост уровня инфляции		Рост стоимости закупаемого сырья и материалов
2 Снижение курса рубля по отношению к курсу доллара	Чаще приобретают продукцию отечественных производителей	

1	2	3
3 Перспективная и быстро развивающаяся индустрия сферы производства строительного сырья	Постановления в сфере предпринимательства подлежат контролю со стороны местных властей, что приведет к повышению доверия граждан	Отсутствие доверия со стороны партнеров
Социальные факторы		
1 Изменения предпочтений покупателей		Клиенты не всегда довольны стоимостью предлагаемого продукта
2 Изменение отношения партнеров к ценовой политике		Цены выше чем у конкурентов
3 Снижение численности населения области		Сокращение числа потребителей
Технологические факторы		
1 Внедрение новых технологических процессов	Обеспечение рынка качественной продукцией с доступными ценами	
2 Высокая стоимость нового оборудования		Снижение покупательской способности населения
3 Развитие конкурентами новейших современных технологий производства		Снижение числа потребителей

Из матрицы возможности и угроз макросреды были выявлены:

Возможности:

- 1) предоставление качественного продукта;
- 2) повышение цен на продукцию;
- 3) действие программы развития предпринимательства;
- 4) постановления в сфере производства подлежат контролю со стороны местных властей, что приведет к повышению доверия потенциальных клиентов;
- 5) обеспечение граждан качественной продукцией с доступными ценами.

Угрозы:

- 1) большая часть партнеров опасается, что преобразования сведутся лишь к повышению цен на продукцию;

- 2) повышение штрафных санкций;
- 3) рост стоимости закупаемого сырья и материалов;
- 4) отсутствие доверия со стороны клиентов;
- 5) клиенты не всегда довольны стоимостью предлагаемого продукта;
- 6) цены выше чем у конкурентов;
- 7) сокращение числа потребителей;
- 8) снижение покупательской способности населения.

Таблица 18 – Сильные и слабые стороны ООО «Гравелон»

Сильные стороны	Слабые стороны
1.1 Наличие квалифицированного персонала, имеющего опыт работы в данной области 1.2 Накопленный многолетний опыт работы на строительном рынке 1.3 Хорошие деловые связи с клиентами компании и поставщиками 1.4 Полная компетентность в ключевых вопросах 1.5 Удобное месторасположение компании относительно транспортных затрат. 1.6 Высокое качество продукции, соответствующее европейскому уровню 1.7 Преимущество по издержкам 1.8 Активная маркетинговая политика 1.9 Сложившийся имидж у клиентов компании	2.1 Большая нагрузка на персонал 2.2 Недостаток собственных оборотных средств у предприятия 2.3 Трудности в работе с кредитными учреждениями, с лизинговыми компаниями, с государственными структурами (госзакупки) 2.4 Наличие больших финансовых разрывов, что связано с длительным сроком выполнения объема работ 2.5 Трудности в организации сбыта товара и услуг из-за высокой конкуренции в отрасли 2.6 Низкий уровень вовлеченности работников компании в вопросы управления качеством 2.7 Низкий уровень ответственности за свою работу 2.8 Отсутствие отдела маркетинга.

SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач компании.

Таблица 19 - SWOT- анализ ООО «Гравелон»

	Возможности	Угрозы
1	2	3
	<p>3.1 Спрос на строительные материалы в странах СНГ и в мире находится в стабильном устойчивом состоянии, имеется тенденция к росту</p> <p>3.2 Положительная тенденция роста производства и строительства в Российской Федерации</p> <p>3.3 Способность использовать навыки и технологические ноу-хау в выпуске новой продукции</p> <p>3.4 Стабильная политическая ситуация в стране</p> <p>3.5 Расширение ассортимента продукции для удовлетворения больших потребностей клиентов</p> <p>3.6 Появление новых технологий</p> <p>3.7 Ослабление позиций фирм-конкурентов</p>	<p>4.1 Достаточно большое количество сильных конкурентов ООО «Гравелон» в Благовещенске и России</p> <p>4.2 Снижение общей платежеспособности предприятий</p> <p>4.3 Мировой финансовый кризис</p> <p>4.4 Несовершенство законодательства</p> <p>4.5 Выход на рынок строительных материалов иностранных конкурентов с более низкими издержками</p> <p>4.6 Растущая требовательность покупателей и поставщиков</p> <p>4.7 Рост издержек (пошлины, техрегламенты)</p>
Сильные стороны	SO-стратегия	ST-стратегия
<p>1.1 Наличие квалифицированного персонала</p> <p>1.2 Накопленный многолетний опыт работы на строительном рынке</p> <p>1.3 Хорошие деловые связи с клиентами компании и поставщиками</p> <p>1.4 Полная компетентность в ключевых вопросах</p> <p>1.5 Удобное месторасположение компании относительно транспортных затрат.</p> <p>1.6 Высокое качество продукции, соответствующее европейскому уровню</p> <p>1.7 Преимущество по издержкам</p> <p>1.8 Активная маркетинговая политика</p> <p>1.9 Сложившийся имидж у клиентов компании</p>	<p>1. Совершенствование складской логистики</p> <p>2. Расширение доли рынка</p> <p>3. Повышение эффективности маркетинговой деятельности</p> <p>4. Разработка конкурентной стратегии</p>	<p>1. Внедрение систематической оценки удовлетворенности потребителей качеством продукции</p> <p>2. Разработка новой ценовой политики</p>

1	2	3
Слабые стороны	WO-стратегия	WT-стратегия
2.1 Большая нагрузка на персонал 2.2 Недостаток собственных оборотных средств у предприятия 2.3 Трудности в работе с кредитными учреждениями, с лизинговыми компаниями, с государственными структурами (госзакупки) 2.4 Наличие больших финансовых разрывов, что связано с длительным сроком выполнения объема работ 2.5 Трудности в организации сбыта товара и услуг из-за высокой конкуренции в отрасли 2.6 Низкий уровень вовлеченности работников компании в вопросы управления качеством 2.7 Низкий уровень ответственности за свою работу 2.8 Отсутствие отдела маркетинга	1. Разработка стратегии и доведение ее до работников 2. Установление целей предприятия в области управления финансами и доведения их до сотрудников 3. Проведение мотивационной политики персонала 4. Развитие деятельности по проектированию	1. Внедрение энергосберегающих технологий 2. Оптимизация системы мотивации персонала 3. Автоматизация рабочих мест 4. Повышение качества работ по всем направлениям

Из проведенного анализа видим, что сильными сторонами организации являются такие как: устойчивая положительная репутация на рынке, есть возможности расширения производства, огромный опыт работы в данной сфере, а также привлекательная ценовая политика.

Слабыми сторонами можно считать: неэффективное стратегическое управление (стратегия развития не выбрана), неэффективная маркетинговая деятельность, отсутствует управленческий анализ складского хозяйства, что приводит к увеличению издержек на хранение товаров.

Исходя из проведенного анализа следует отметить, что ООО «Гравелон», используя свои сильные стороны: квалифицированный персонал, накопленный опыт, имидж должно эффективнее реализовать

возможности: увеличение спроса на строительные материалы, способность использовать ноу-хау.

Наибольшую опасность для предприятия представляют угрозы: снижение общей платежеспособности, выход на рынок иностранных конкурентов, повышение уровня издержек.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ООО «ГРАВЕЛОН»

3.1 Мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами предприятия

В ходе проведенного анализа финансового состояния ООО «Гравелон» был выявлен ряд проблем, приводящих к финансовой неустойчивости. Предприятие является зависимым от заемного капитала. Об этом говорит коэффициент финансовой независимости, который на протяжении анализируемого периода остается ниже нормативного.

Так же предприятие не способно покрыть свои активы, что свидетельствует о большой задолженности перед кредиторами, и как итог, предприятие ведет свою деятельность за счет заемных источников, об этом говорит коэффициент обеспеченности текущих активов собственным оборотным капиталом, в 2016 году он составил -21. Отрицательный результат говорит о неэффективной структуре баланса.

Следовательно, данное предприятие ведет свою деятельность за счет заемных источников, и зависимость от заемных источников в 2016 году значительно увеличилась.

Для определения мер по более эффективному управлению кредиторской задолженностью обобщим данные по кредиторской задолженности ООО «Гравелон».

Ужесточились требования поставщиков по взысканию их дебиторской задолженности. Так, за месяц просроченной задолженности прекращается поставка основных энергоресурсов - электричество, тепло, а также прекращается оказание услуг связи.

Предприятие предпринимает все предусмотренные действующим законодательством меры, направленные на сохранение предприятия, рабочих мест, предотвращение сокращений штата и численности, в том числе, путем совмещения профессий, должностей. Между тем, в случае продолжения

сложившейся неблагоприятной для предприятия ситуации, прогноз дальнейшего его положения остается неутешительным.

Коэффициенты ликвидности предприятия (способности предприятия переводить свои активы в денежные средства для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока) ниже рекомендуемого уровня, то есть предприятие является недостаточно ликвидным и платежеспособным.

Таким образом, обобщив все данные анализа на предприятии рекомендуется предпринять следующие меры:

1) Взыскание дебиторской задолженности в принудительном порядке посредством обращения в судебные органы.

Для осуществления данного мероприятия необходимо будет определить ответственное лицо, которое будет заниматься вопросами нормативно-правового характера. Таковым сотрудником будет являться старший менеджер финансового отдела.

Далее, хронологический порядок взыскания дебиторской задолженности представлен в виде таблицы-графика (таблица 20).

Таблица 20 – График реализации мероприятия по взысканию дебиторской задолженности

№	Предпринимаемые действия	временной интервал
1	Сбор информации по имеющимся должникам	03.2018 – 04.2018
2	Расчет пени за пользование дебиторами денежными средствами	03.2018 – 04.2018
3	Составление исковых заявлений, согласование их с руководителем организации	03.2018 – 04.2018
4	Подача исковых заявлений в арбитражный суд	01.04.2018-10.04.2018
5	Оплата государственной пошлины	01.04.2018-10.04.2018
6	Анализ результатов судебных разбирательств	01.05.2018-10.05.2018
7	Повторное обращение в суд	15.05.2018

Итак, в период с марта по апрель будет происходить сбор необходимой информации по имеющимся дебиторам, систематизация данных.

Так же по возможности необходимо будет выявить и определить время

просрочки по платежам, которые будут облагаться пенями. Целесообразно после просрочки платежа сроком в 1 месяц назначить пеню в размере 1 % от суммы задолженности ежедневно.

Таким образом, если на конец 2016 года сумма дебиторской задолженности составила 32 259 тыс.руб., то исходя из данной суммы, можно вычислить прогнозируемый размер пени, который удастся взыскать с должников. Но не будем забывать о том, что назначить начисление пени заранее нельзя, то есть нам необходимо будет в судебном порядке так же ходатайствовать о том, чтобы обязать должников выплатить пени.

Итак, прогнозируемая сумма возврат пени составит:

$$32\,259 \times 1\% = 322,6 \text{ тыс. руб.}$$

Расходы на организацию обращения в суд составят:

- 1) Услуги почты: 6000 руб.
- 2) Пользование служебным транспортом: 5000 руб.
- 3) Государственная пошлина: 60 000 руб.

Итого: 71 тыс. руб.

Но, в исковом заявлении рекомендуем предусмотреть пункт о том, что все затраты на судебные разбирательства погашают ответчики.

Если дебиторская задолженность в 2016 году составила 32259 тыс.руб., то применив предложенное мероприятие предприятию удастся вернуть минимум 20 % задолженности, в денежном выражении это будет около 6451,8 тыс.руб.

То есть, сократив дебиторскую задолженность, предприятие сможет сократить время оборачиваемости и коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

- 2) Уменьшение расходов посредством экономии энергоресурсов.

На данный момент предприятие тратит в месяц около 100 000 квт электроэнергии. Исходя из производственного тарифа 5,81 руб. за квт предприятие платит за электроэнергию 581 000 руб в месяц.

В целях экономии электроэнергии необходимо закрепление за каждым

участком ответственных лиц, которые будут призваны следить за нормой потребления. Норму потребления разрабатывает главный энергетик предприятия.

Этапы реализации:

- 1) создание приказов о назначении ответственных лиц и прикреплении их к участкам;
- 2) контроль за выполнением планов по норме потребления электроэнергии.

Ответственными лицами, следящих за нормой потребления электроэнергии на участках, являются:

- ответственный за участок Весовая 1 – Учетчик – весовщик;
- ответственный за участок Весовая 2 – Учетчик – весовщик;
- ответственный за участок переработки – Горный мастер;
- ответственный за участок добычи – Горный мастер;
- ответственный за склад – Заведующий складом;
- ответственный за гараж – Главный механик.

Так если предприятие разбито на 6 основных участков, то приблизительно каждый участок потребляет 17 000 кВт в месяц. Необходимо сократить потребление до 13 000 кВт.

Отсюда: потребляемое количество электроэнергии сократится со 100 000 кВт до 80 000 кВт.

Сумма платежа за электроэнергию составит 464 800 руб.

Экономия составит: $581\,000 - 464\,800 = 116\,200$ руб.

3) Передача во временное владение и пользование (аренду) части земельного участка, принадлежащего предприятию, для использования его в целях организации автостоянок для легкового и грузового транспорта, а также размещения боксов для ремонта большегрузного транспорта.

Предприятие имеет земельный участок площадью 5 тыс.м².

Для передачи земельного участка под автостоянку, необходимо закупить строительные материалы, для оборудования навесов для стоянки, а

также создания бытового вагона для охраны. Так же найти тех, кто заинтересован в аренде данного участка.

Этапы реализации данного мероприятия.

- 1) организация закупки строительного материала для оборудования стоянки;
- 2) организация строительных работ;
- 3) поиск потенциальных арендаторов;
- 4) заключение договора.

Предприятие имеет земельный участок площадью 5 тыс.м². Если сдаваемый участок составляет 5 тыс. м², то отсюда можем вычислить какое количество автомобилей будет вмещать стоянка.

1000 м² отведем для построек, бытового вагона, а так же какого-либо необходимого оборудования.

Затраты на организацию стоянки.

Закупка строительных материалов – 700 тыс. руб.

Оплата работы строителей – 250 тыс. руб.

Итого затраты составят: 950 тыс. руб.

На один автомобиль требуется площадь в среднем 9м², следовательно:

$$\frac{4\text{тыс.м}}{9\text{м}} = 444\text{авто.}$$

То есть автостоянка сможет разместить в среднем 444 автомобиля.

Цена одного машиноместа составит 3000 руб. в месяц:

$$3000 \times 444 = 1322\text{тыс.руб.}$$

Таким образом в месяц предприятие будет получать 1 322 тыс. руб. за сдачу в аренду земельного участка адаптированного под автостоянку.

3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию управления финансовыми ресурсами организации

Взыскание дебиторской задолженности в принудительном порядке посредством обращения в судебные органы.

В 2016 году часть дебиторской задолженности была погашена, сумма составила 3186087,29 руб., или 8 %. С учетом предложенных мероприятий есть вероятность того, что сумма возврата задолженности увеличится как минимум в двое, и составит 6 372 174,58 руб. Учитывая тот факт, что показатели прибыли предприятия за анализируемый период увеличивались, то сумму возврата дебиторской задолженности предприятию можно будет направить на гашение кредиторской задолженности. Так же учтем тот факт, что выручка предприятия за анализируемый период имела темп роста равный 30 %, возьмем минимальный темп роста чистой прибыли 20% на прогнозный период.

Уменьшение расходов посредством экономии энергоресурсов. Так если в 2016 году общая себестоимость составила 608 561 тыс.руб., а затраты на энергообеспечение составили 581 тыс.руб., то в результате внедрения предложенных мероприятий мы сократим количество потребляемой электроэнергии до суммы в 464 тыс.руб.. В результате мы получим экономию в размере 116,2 тыс.руб.

Следовательно, себестоимость сократится с 608561 тыс.руб. до 492 361 тыс.руб., что непременно отразится на чистой прибыли предприятия. Для наглядности составим прогнозную таблицу.

Таблица 21 – Финансовые результаты после сокращения себестоимости

Показатель	Годы		Отклонение 2016/2018гг	
	до мероприятий	2018 г.	тыс.руб.	%
Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	974564	974564	0	0
Затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг)	608561	492361	-6043	-0,993
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)	366003	482203	116,2	31,7

Таким образом, даже предположив, что выручка останется неизменной, а затраты на производство сократятся на 116,2 тыс.руб. (за счет снижения

энергопотребления) мы сможем наблюдать увеличение прибыли от продаж на 31,7 %.

Следующим мероприятием было передача во временное владение и пользование (аренду) части земельного участка, принадлежащего предприятию, для использования его в целях организации автостоянок для легкового и грузового транспорта, а также размещения боксов для ремонта большегрузного транспорта. Автостоянка сможет разместить в среднем 444 автомобиля. Цена одного машиноместа составит 3000 руб. в месяц.

Таким образом в месяц предприятие будет получать 1 322 тыс.руб. за сдачу в аренду земельного участка адаптированного под автостоянку.

Итак, для обобщения предложенных мероприятий и составления вывода необходимо проследить показатели эффективности каждого мероприятия.

1) Возврат дебиторской задолженности предприятиями в ООО «Гравелон» в 2019 году составит 6372174 тыс. руб., что на 8 % больше суммы возврата в 2016 году, что позволит увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности.

2) Уменьшение расходов посредством экономии энергоресурсов. В результате мы получим экономию в размере 116,2 тыс.руб., себестоимость сократится с 608561 тыс.руб. до 492 361 тыс.руб., следовательно, сможем наблюдать увеличение прибыли от продаж на 31,7 %.

3) Передача во временное владение и пользование (аренду) части земельного участка, с чего предприятие может дополнительно получать в месяц 1 322 тыс.руб.. руб., за год 15 864 тыс. руб.

Таким образом, исходя из задачи выпускной работы и анализируя расчеты по эффективности предложенных мероприятий, считаю наиболее подходящим вариантом мероприятие по возврату дебиторской задолженности. Так как данное мероприятие будет оздоравливающе действовать на управление финансами ООО «Гравелон».

В подтверждение данного вывода, необходимо провести анализ

предлагаемых решений методом сценариев, с последующим анализом управленческого решения.

- 1) взыскание дебиторской задолженности через суд;
- 2) поиск более выгодных поставщиков;
- 3) сдача в аренду части земельных участков.

Критерии выбора:

- а) сокращение дебиторской задолженности;
- б) увеличение числа конкурентов;
- в) увеличение числа клиентов.

Выбор оптимального управленческого решения осуществим методом взвешенных критериев.

Таблица 22 – Критерии выбора управленческого решения

Критерий выбора		Оценки альтернатив, балл		
Наименование критерия	Вес критерия	Поиск более выгодных поставщиков	Взыскание ДЗ через суд	Сдача в аренду части земельных участков
Сокращение дебиторской задолженности	1,0	2/2	5/5	3/3
Увеличение прибыли	0,9	3/2,7	5/4	2/1,8
Увеличение числа клиентов	0,8	3/2,4	4/3,2	2/1,6
Итого		8/7,1	14/12,2	7/6,4

Мероприятие «Сокращение дебиторской задолженности» по критерию «взыскание через суд» оценивается на 5 баллов, потому что в большей степени соответствует критерию выбора. Таким образом, просуммировав баллы, можно выбрать альтернативу – сокращение дебиторской задолженности путем взыскания через суд.

Теперь необходимо провести сетевое моделирование процесса развития данной альтернативы.

Для реализации альтернативы необходимо выделить следующие составляющие: перечень проводимых мероприятий, сроки их реализации, ответственные лица.

Для примера возьмем за задачу укомплектовать штат сотрудников ответственных за сокращение дебиторской задолженности путем взыскания через суд.

Таблица 23 – Порядок и сроки сокращения дебиторской задолженности

Операция	Описание операции	Предшествующая операция	Время выполнения, дней
A	Взыскание дебиторской задолженности	-	365
B	Создание рабочей группы	-	80
C	Принятие решения	A, B	90
D	Организация процесса судопроизводства	C	43
E	Анализ должников	D	90
F	Составление и подача исков	E	60
G	Оценка эффективности альтернативы	F	2

Особое внимание при реализации альтернативы следует уделить делегированию полномочий и распределению ответственности.

Далее была определена матрица распределения обязанностей по реализации альтернативы, в которой «+» обозначены ответственные за выполнение операции, при этом если плюсами обозначены 2 человека, в частности руководитель и должностное лицо, то руководитель регулирует деятельность исполнителя за данную операцию.

Таблица 24 – Матрица распределения обязанностей

Мероприятия	Исполнители		
	Руководитель	Юрист	Коммерческий директор
1	2	3	4
Взыскание дебиторской задолженности		+	
Создание рабочей группы		+	+

Продолжение таблицы 24

1	2	3	4
Принятие решения	+		
Организация процесса судопроизводства		+	
Анализ должников		+	
Составление и подача исков	+		+
Оценка эффективности альтернативы	+	+	

Матрица распределения обязанностей показывает, что большая доля ответственности ложится на юриста.

Далее был построен сетевой граф взыскания дебиторской задолженности путем обращения в судебные инстанции на основе данных порядка и сроков выполнения работ.

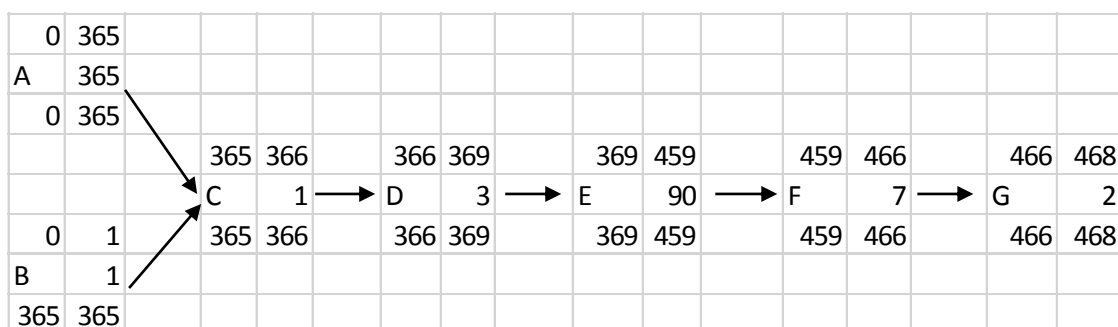


Рисунок 1 – Сетевой граф

Таким образом, длительность процесса создания условия для взыскания дебиторской задолженности путем обращения в судебные инстанции и его реализации составит 1 год и около 3,5 месяцев (468 дней).

На практике определены точные сроки исполнения мероприятий, но возможны трудности, либо наоборот операцию можно выполнить быстрее, чем рассчитывалось. Для оценки данного риска как невыполнение работ в заданный срок рассмотрим операции, которые могут быть подвержены неопределённости. Операции представлены в таблице.

Таблица 25 – Характеристика неопределенности операций

Опера-ция	Продолжи-тельность операции по графику, дней	Оптимистическое время (a), дней	Песси-мистическое время (b), дней	Ожидаемое время операций, $t = \frac{3a + 2b}{5}$	Дисперсия, $\sigma^2 = \left(\frac{b-a}{6}\right)^2$
A	365	300	730	472	5140,89
B	1	1	2	1,4	0,04
C	1	1	2	1,4	0,04
D	3	2	4	2,8	0,09
E	90	60	120	84	100
F	7	3	10	5,8	1,44
G	2	1	3	1,8	0,09
$\sigma^2_{общ} = \sum \sigma^2_{крит} = 5242,59$			$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = 72,4$		

Показатель дисперсии показывает степень разброса возможных значений операций.

Далее следует рассчитать вероятность отклонения и определить величину риска. Полученные значения представлены в таблице.

Таблица 26 – Таблица распределения и величины рисков

t, дней	$Z = \frac{t_i - t_{cp}}{\sigma}$	P (z)	Риски, в процентах
468	0	0,5	50
469	0,01	0,4	40
470	0,03	0,3	30
471	0,04	0,2	20
472	0,06	0,1	10

Исходя из полученных данных посмотрим график рисков, на котором укажем оптимальный срок реализации альтернативы.

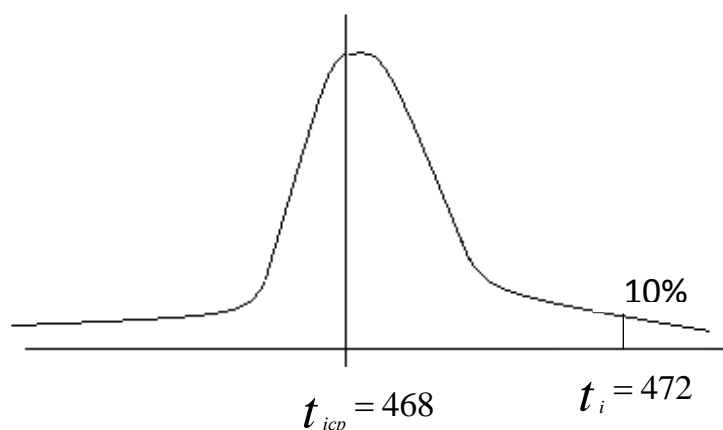


Рисунок 2 – График рисков

На рисунке видно, что оптимальный срок реализации решения по внедрению службы аналитики составит 472 дня, риск составит 10%, что является приемлемым.

При принятии решения следует рассмотреть следующие риски: временной, финансовый, риски человеческих ресурсов. Данные риски можно оценить с помощью метода Дельфи, представленный в таблице. По 10-балльной шкале эксперты оценивают 3 риска.

Таблица 27 – Оценка рисков методом Дельфи

Риски	Руководитель	Начальник отдела сбыта	Коммерческий директор	Сумма баллов	Коллективная ранжировка
Временной	4	4	3	11	3
Финансовый	6	5	6	17	1
Риски человеческих ресурсов	5	5	4	14	2

Анализ данных, полученных методом Дельфи говорит о том, что наиболее вероятным риском является финансовый риск. Необходимо рассчитать коэффициент вариации, чтобы определить согласованность экспертов. Для расчета данного коэффициента необходимо рассчитать среднее арифметическое и среднее квадратическое отклонение.

Среднее арифметическое рассчитывается:

$$x = \frac{\sum x_i}{n}, \quad (5)$$

$$x = \frac{17}{3} = 5,7$$

Затем рассчитывается средне квадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad (6)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{(6 - 5,7)^2 + (5 - 5,7)^2 + (6 - 5,7)^2}{3}} = 0,47$$

Далее подсчитывается коэффициент вариации:

$$V = \frac{\sigma}{x}, \quad (7)$$

$$V = \frac{0,47}{5,7} = 0,0825.$$

Мнения экспертов считаются согласованными, т.к. коэффициент вариации не превосходит значения 0,25.

Основной причиной появления финансовых рисков являются неопределенности.

Временной риск был определен ранее и составил 10 %. Для его снижения возможен пересмотр операций, добавление к ним соисполнителей, которые могут ускорить процесс.

Риски человеческих ресурсов связаны преимущественно с такими факторами как: некачественная работа, некорректные действия из-за усталости, болезни, перегрузки, халатности, ошибки из-за отсутствия опыта. Эти риски возможно уменьшить путем контроля за персоналом.

Проведем анализ экономической эффективности предложенного мероприятия с прогнозом на 2018 год.

Таблица 28 – Прогноз экономической эффективности предложенного мероприятия

Показатель	до мероприятий	2018г.	2019г.	Изменение 2018 / 2016 гг.	
				Абс. руб.	%
Чистая прибыль, тыс. руб.	198087,9	309672,7	371607,3	61934,54	20,0
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	35445,26	32259,18	25887	-6372,17	-19,8
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	116945,2	140850,1	134478	-6372,17	-4,5
сумма возврата дебиторской задолженности, тыс. руб.	0	3186,087	6372,175	3186,087	100,0
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, %	5,6	9,6	14,3	4,7	49,0
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, %	1,7	2,2	2,8	0,6	27,3
Коэффициент финансовой независимости, %	0,8	0,8	0,9	0,1	12,5

Итак, из анализа эффективности предложенных мероприятий следует вывод: учитывая темп роста чистой прибыли за период 2015-2016 гг. (56 %), принимаем за рост в 2018 году 20 %, таким образом предполагается что чистая прибыль в 2018 году составит 371607 тыс. руб. С учетом предложенных мероприятий возврат дебиторской задолженности предприятиями в ООО «Гравелон» в 2019 году составит 6372174 тыс. руб., что на 8 % больше суммы возврата в 2016 году.

Далее, данная сумма полностью идет на погашение имеющейся кредиторской задолженности, которая в 2016 году составила 140850 тыс. руб., а с учетом предложенных мероприятий в 2018 году составит 134477 тыс. руб., что на 4,5 % ниже предыдущего года. Следовательно, вырастет коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с 9,6 до 14,3 оборотов. Увеличится коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, рост составит 27,3 %. И как следствие, увеличатся коэффициент финансовой независимости ООО «Гравелон». Если в прошлые периоды он составлял 0,8, то в прогнозном периоде составит 0,9. Рекомендуется значение больше 0,8. Чем выше значение данного коэффициент, тем успешнее считается финансовое состояние предприятия.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, вытекает вывод, что предприятию необходимы мероприятия по возврату дебиторской задолженности путем обращения в судебные инстанции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

ООО «Гравелон» образовано в 2006 году как перспективное предприятие, которое должно было помочь Амурским строителям в развитии города Благовещенска и ближайших районов.

На сегодняшний день ООО «Гравелон» одно из крупнейших предприятий, занимающихся добычей и переработкой строительного камня для целей строительства в области.

За анализируемый период сумма выручки от реализации ООО «Гравелон» выросла на 70,2 %, так же выросла себестоимость, рост составил 62,5 % или 234019920,92 рубля, прибыль от продаж, соответственно увеличилась тоже, так разница между 2016 годом и 2014 годом составила 167672381,89 рублей, или 84,7 %. Рентабельность продаж в 2016 году составила 0,318 %, что на 50 % выше чем в 2014 году, что является положительной тенденцией.

В 2016 году наибольший удельный вес в общей структуре основных средств занимают сооружения и передаточные устройства 66 %. На долю зданий в отчётном году приходится 20 %.

Проведя анализ платежеспособности ООО «Гравелон» мы выяснили что за анализируемый период предприятие считается неплатежеспособным.

Из анализа ликвидности баланса ООО «Гравелон» выяснили что, ликвидность баланса отличается от абсолютной, так как не выполнено условия по первому разделу актива баланса и пассива, что свидетельствует о неплатежеспособности предприятия в ближайшее время.

Анализ финансовой устойчивости показал, что, ООО «Гравелон» является зависимым от заемного капитала, так же предприятие не способно

покрыть свои активы, что свидетельствует о большой задолженности перед кредиторами, и как итог, предприятие ведет свою деятельность за счет заемных источников. За анализируемый период с 2015-2016 годы в ООО «Гравелон» наблюдается увеличение показателей прибыли и снижение показателей расходов. Это свидетельствует о тенденции увеличения продаж и оказания услуг.

Уменьшение коэффициента рентабельности продаж свидетельствует о росте затрат на производство при постоянных ценах, так если в 2014 году коэффициент был равен 2,9, то в 2016 году снизился до значения 2,7. Увеличение значения коэффициента рентабельности всего капитала предприятия также свидетельствует о растущем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов. Коэффициент увеличился за анализируемый период в 2 раза.

Показатель рентабельности собственного капитала ООО «Гравелон» за анализируемый период увеличилась на 75 %, что говорит об эффективном использовании собственного капитала.

В ходе проведенного анализа финансового состояния был выявлен ряд проблем, приводящих к финансовой неустойчивости. Предприятие является зависимым от заемного капитала, так же предприятие не способно покрыть свои активы, что свидетельствует о большой задолженности перед кредиторами, и как итог, предприятие ведет свою деятельность за счет заемных источников.

Таким образом, обобщив все данные анализа на предприятии рекомендуется предпринять следующие меры:

- 1) Взыскание дебиторской задолженности в принудительном порядке посредством обращения в судебные органы.
- 2) Уменьшение расходов посредством экономии энергоресурсов.
- 3) Передача во временное владение и пользование (аренду) части земельного участка, принадлежащего предприятию, для использования его в целях организации автостоянок для легкового и грузового транспорта, а

также размещения боксов для ремонта большегрузного транспорта.

Возврат дебиторской задолженности предприятиями в ООО «Гравелон» в 2019 году составит 6372174 тыс. руб., что на 8 % больше суммы возврата в 2016 году, что позволит увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности.

4) Уменьшение расходов посредством экономии энергоресурсов. Экономия будет в размере 6042,12 тыс.руб., тем самым мы сможем наблюдать увеличение прибыли от продаж на 1,7 %.

5) Передача во временное владение и пользование (аренду) части земельного участка, с чего предприятие может дополнительно получать 15 млн. руб.

Таким образом, исходя из задачи выпускной работы и анализируя расчеты по эффективности предложенных мероприятий, считаю наиболее подходящим вариантом для незамедлительного внедрения в управление финансовыми ресурсами мероприятие по возврату дебиторской задолженности. Так как данное мероприятие имеет минимальное количество затрат и будет оздоравливающе действовать на управление финансами ООО «Гравелон».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдукаримов, И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
- 2 Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.
- 3 Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2013. - 350 с.
- 4 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / Баканов М.И. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 224 с.
- 5 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебное пособие / под ред. И.Т. Балабанова – М.: Финансы и статистика, 2013. – 340 с.
- 6 Басовский, Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 222 с.
- 7 Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. - Рн/Д: Феникс, 2013. - 398 с.
- 8 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.
- 9 Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2012. - 118 с.
- 10 Герчикова, И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2012.- 312 с.

- 11 Голикова, Е.И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование / Е.И. Голикова. - М.: ДиС, 2012. - 224 с.
- 12 Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: Учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. - М.: КноРус, 2014. - 270 с.
- 13 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебное пособие / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
- 14 Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия. //Финансы. -2014. - № 7. - С. 64 – 67.
- 15 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. - 462 с.
- 16 Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 432 с.
- 17 Грязнова, А.Г. Финансы / А.Г. Грязнова – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.
- 18 Екимова, К.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 375 с.
- 19 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.
- 20 Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2012. - 325 с.
- 21 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 332 с.
- 22 Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента. 11-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2016. – 356 с.
- 23 Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 293 с.

24 Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 484 с.

25 Кичигина Я.Н., Черненко-Фролова Е.В. Актуальные проблемы формирования финансового результата деятельности организаций в современных условиях // Science Time, 2015. – №12 (24) –С. 339-448.

26 Корнилова Л.М., Цапулина Ф.Х. Актуальные аспекты финансовой устойчивости организаций / Л.М. Корнилова // Современные проблемы науки и образования, 2015. – №1 – С. 17-21.

27 Кротова, С. Г. Методы управления финансовыми результатами предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №46. — С. 140-142.

28 Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2013. - 216 с.

29 Мазурина, Т.Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий. //Финансы. 2012. - №10.

30 Осипова, И.В. Бухгалтерский учет и анализ. Сборник задач: Учебное пособие / И.В. Осипова, Е.Б. Герасимова. - М.: КноРус, 2013. - 248 с.

31 Официальный сайт компании ООО «Гравелон». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gravelon.ru/>.

32 Официальный сайт Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Амурской области.[Электронный ресурс] . - Режим доступа: http://amurstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/amurstat/ru/
Официальный сайт Управление Федеральной антимонопольной службы по Амурской области. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкуренции на рынке нерудных строительных материалов Амурской области: щебня, песка природного, смеси песчано-гравийной и обогащенной песчано-гравийной смеси. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://amur.fas.gov.ru/analytic/21164>.

33 Павлова, Л. Н. Финансовый менеджмент. – М.: Юнити - Дана, 2017. – 405 с.

34 Попов, К.Н. Оценка качества строительных материалов, Москва

Высшая школа, 2016г. – 320 с.

35 Прохорова, И. А. Сущность финансовых ресурсов, их значение для компании [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 6-9. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/132/7278/> (дата обращения: 28.01.2018).

36 35 Росстат [электронный ресурс]: ввод в действие зданий, сооружений, отдельных производственных мощностей, жилых домов, объектов социально-культурного назначения. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

37 Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.

38 Сергеева, Т. А. Оценка внешней среды компании и формирование путей ее развития // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 977-979.

39 Сираева, Р.Р. Финансовый контроль на современном этапе развития / Р.Р. Сираева, А.А. Никандрова // Современное государство: проблемы социально-экономического развития : Материалы Международной научно-практической конференции. - Саратов, 2013. – С. 89.

40 Согачева О. В., Головачев Р. А., Бесчерева О. В. Управление финансовыми результатами деятельности организации // Молодой ученый. — 2016. — №6. — С. 556-559. — URL <https://moluch.ru/archive/110/26722/> (дата обращения: 29.01.2018).

41 Сутягин В. Ю., Турлачева М. А. Сбалансированная система показателей как эффективный инструмент реализации стратегии развития предприятия // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 5-6. С. 112-117.

42 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А.

Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.

43 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.У. Турманидзе. - М.: ФиС, 2014. - 224 с.

44 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник для студентов вузов / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 287 с.

45 Федорова, М.А. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 10 (Том 9). – С. 110–115.

46 Чумаков, Л.Д. Нормирование и оценка качества строительных материалов и изделий. Учебное пособие. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2016. – 184 с.

47 Шаркова, А.В. Экономика организации: Практикум для бакалавров / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. - М.: Дашков и К, 2016. - 120 с.

48 Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.Д. Шеремет. - М.: ИЦ РИОР, 2015. - 255 с.

49 Экономика организации (предприятия): учебник / под ред. Н.А. Сафронова. – 2-ое изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ. 2013. – 618 с.

50 Эйрих В. И., Никулин А. М. Производственный менеджмент в горной промышленности. Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Руда и Металлы», 2015.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс на 2016 год

от " 08 " июля 2017 г. № 112					
для годовой и промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности					
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС					
на 31 декабря 2016 г.					
					Коды
Форма по ОКУД					0710001
Дата (год, месяц, число)					2015 12 31
по ОКПО					77644601
ИНН					3801079671
по ОКВЭД					60.30.11
по ОКОПФ/ОКФС					65 16
по ОКЕИ					384
Идентификационный номер налогоплательщика					
Общество с ограниченной ответственностью "Гравеон"					
Организационно-правовая форма / форма собственности:					
Общество с ограниченной ответственностью / Частная форма собственности					
Единица измерения: тыс. руб.					
Пояснения	Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Незавершенное строительство	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1140			
	Основные средства	1150	1 757 697	1 657 227	1 666 613
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180	1 017		
	Прочие внеоборотные активы	1190	28	58	143
	Итого по разделу I	1100	1 758 742,9	1 657 284,6	1 666 755,8
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	30 860	31 069	41 619
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 127	167	200
	Дебиторская задолженность	1230	32 259	35 445	28 593
	в том числе:				
	дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после	1231			
	дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты	1232			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	44	107	245
	Прочие оборотные активы	1260	4 986	5 463	4 757
	Итого по разделу II	1200	69 276,2	72 251,4	75 414
	БАЛАНС	1600	1 828 019,1	1 729 536,0	1 742 169,8

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Пояснения	Наименование показателя		на 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340	261 237	261 953	261 953
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
	Итого по разделу III	1300	261 337,3	262 052,5	262 052,5
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заёмные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	(2 409)		
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	(2 409)		
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Кредиторская задолженность	1520	140 850	116 945	139 896
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540	18 780	20 360	19 288
	Прочие обязательства	1550	1 409 461	1 330 279	1 320 933
	Итого по разделу V	1500	1 569 091	1 467 584	1 480 117
	БАЛАНС	1700	1 828 019,1	1 729 636,0	1 742 169,8

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Отчет о финансовых результатах за 2016 год

от " 08 " июля 2017 г. № 112					
для годовой и промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности					
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ					
за 2016 год					
				Коды	
				Форма по ОКУД	
				Дата (год, месяц, число)	
				по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН	
				по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности					
Общество с ограниченной ответственностью / Частная форма собственности				по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.				по ОКЕИ	
Пояснения	Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
1	2	3	4	5	6
	Выручка	2110	974564	721554	572563
	Себестоимость продаж	2120	608561	538008	374541
	Валовая прибыль (убыток)	2100	366003	183546	198022
	Коммерческие расходы	2210	308,8	413	211,5
	Управленческие расходы	2220			
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	365694,2	183133	197810,5
	Доходы от участия в других организациях	2310			
	Проценты к получению	2320	136,6	129,4	
	Проценты к уплате	2330			
	Прочие доходы	2340	68831	61874	29103
	Прочие расходы	2350	40280	47092	12704
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	394381,8	198044,4	214209,5
	Текущий налог на прибыль	2410			
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	2 409		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	1 017		
	Прочее	2460	25	44	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	311757,8	198088,6	214209,5
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
	Совокупный финансовый результат периода	2500	211 758	198 089	214209,5
	СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			