**Анализ эффективности деятельности предприятия АО ‘АИЖК по Тюменской области'**

**2016**

Диплом

В условиях рыночной экономики существенно возрос интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «АИЖК ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ»

1.1 Общая характеристика АО «АИЖК по Тюменской области»

.2 Анализ динамики выручки от реализации продукции, работ, услуг

.3 Анализ трудовых показателей

.3.1 Анализ численности, состава и движения кадров

.3.2 Анализ производительности труда

.3.3 Анализ заработной платы

2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Понятия, сущность и виды эффективности деятельности предприятия

.2 Методы оценки эффективности деятельности предприятия

.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

.1 Оценка эффективности деятельности АО АИЖК

.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики существенно возрос интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности предприятия. Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, руководству предприятия необходимо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Устойчивое финансовое положение предприятия — это результат умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. В связи с этим возрастает роль анализа финансового состояния предприятия, и возникает необходимость разработки финансовой стратегии. Цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения.

Финансовый анализ дает возможность оценить: имущественное состояние предприятия; степень предпринимательского риска; достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций; потребность в дополнительных источниках финансирования; способность к наращиванию капитала; рациональность привлечения заемных средств; обоснованность политики распределения и использования прибыли.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Своевременная и качественная диагностика и профилактическая работа — главная задача управления предприятием вообще и кризисного, в частности. Работа по диагностике проводится в несколько этапов главными из которых являются:

анализ финансового состояния, прогноз развития рыночной ситуации;

своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;

умение обнаружить раньше не заметные для неспециалиста признаки грядущего неблагополучия предприятия.

В современных условиях российской экономики, наличия многих методических затруднений и в связи с несовершенством финансового законодательства менеджеры должны оградить свои предприятия от возможных финансовых потерь с помощью проведения аналитических финансовых расчетов. В этом выражается актуальность темы данной дипломной работы.

Целью дипломной работы является исследование путей повышения эффективности деятельности предприятия.

Для реализации поставленной цели в дипломной работе определены следующие задачи:

провести анализ эффективности деятельности предприятия на примере АО «АИЖК по Тюменской области»;

рассмотреть теоретические и методические основы эффективности деятельности предприятия;

предложить пути повышения эффективности деятельности предприятия АО «АИЖК по Тюменской области».

Объектом исследования является АО «АИЖК по Тюменской области».

Предметом исследования является анализ и мероприятия путей повышения эффективности деятельности предприятия АО «АИЖК по Тюменской области».

Прикладное исследование проводилось методами сравнения технико-экономических значений с нормативами и в динамике, использовались расчётные, графические, аналитические, экономические, математические и статистические методы.

Методологической основой в работе выступают труды таких ученых, как Ткачук М.И. раскрывающий вопросы основ финансового менеджмента, Ковалев В.В. в трудах которого дается полная характеристика финансовых коэффициентов, Шеремет А.Д. в трудах которого содержаться методика финансового анализа и планирования.

Практическая значимость дипломного проекта заключается в том, что предложенные в работе мероприятия по совершенствованию путей повышения эффективности деятельности предприятия АО «АИЖК по Тюменской области» можно применить на предприятии АО «АИЖК по Тюменской области».

Методологической основой в работе выступают труды таких ученых, как Ткачук М.И. раскрывающий вопросы основ финансового менеджмента, Ковалев В.В. в трудах которого дается полная характеристика финансовых коэффициентов, Шеремет А.Д. в трудах которого содержаться методика финансового анализа и планирования.

Структура работы состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

1. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «АИЖК ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ»

1.1 Общая характеристика АО «АИЖК по Тюменской области»

АО «АИЖК по Тюменской области» создано в мае 2006 года по решению Правительства Тюменской области.

Учредителем и владельцем 100% акций является Тюменская область в лице Департамента имущественных отношений Тюменской области.

В соответствии с Соглашением «О сотрудничестве с Региональным оператором» № 02-06/632 от 25.10.2006 года ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию по Тюменской области» является Региональным оператором ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (г. Москва), созданным Правительством РФ, согласно которому Агентству присвоен статус Регионального оператора по развитию системы долгосрочного жилищного кредитования в Тюменской области.

Направления деятельности АО «АИЖК по Тюменской области»:

—             Выдача ипотечных займов населению по стандартам АИЖК <#»906843.files/image001.jpg»>

Рисунок 1- Динамика выручки от выполненных работ, тыс.руб.

Проведем анализ ассортимента и динамики предоставления услуг компанией.

Данный анализ можно оформить в виде таблицы 2.

Таблица 2 — Анализ вида и динамики предоставления услуг, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | 2013 | | 2014 | | 2015 | | Темпы роста, % | | |
|  | 2013 | Уд.вес, % | 2014 | Уд.вес, % | 2015 | Уд.вес, % | 14/13 | 15/14 | 15/13 |
| Строительство | 2728706 | 73,62 | 2263049 | 71,68 | 1244089,3 | 67,59 | 82,93 | 54,97 | 45,59 |
| Ипотечное кредитование | 977518 | 26,38 | 894312,5 | 28,32 | 596470 | 32,41 | 91,49 | 66,70 | 61,02 |
| Всего | 3706224 | 100 | 3157361,5 | 100 | 1840559,3 | 100 | 85,19 | 58,29 | 49,66 |

На предприятии наблюдается:

1) В 2014 году по сравнению с предыдущим периодом наблюдается снижение объемов услуг по направлению «строительство» на 17,07%. В этом же периоде по направлению «ипотечное кредитование» произошло также снижение объемов оказываемых услугна 8,51%.

2)      В 2015 году по направлению «строительству» произошло снижение показателей на 45,03%, по направлению «ипотечное кредитование» наблюдалось снижение показателя на 33,3%.

3) В целом за рассматриваемый период имели место тенденции сокращения объемов услуг на 54,41% по направлению «строительство» и по «ипотечному кредитованию» сокращение на 38,98%.

Графически представим ассортимент на рисунке 3.

Рисунок 2 — Динамика и структура реализуемых услуг

Анализ динамики и ассортименту продукции по заказчикам (покупателям) можно представить в таблице 3.

эффективность производительность выручка кадры

Таблица 3 — Анализ объема и динамики продукции, работ, услуг по заказчикам (покупателям)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Заказчики (покупатели) | Продукция | 2013 | 2014 | 2015 | Изменение | | | |
|  |  |  |  |  | Относительное, % | | Абсолютное, тыс.руб. | |
|  |  |  |  |  | гр.4/гр.3 | гр.5/гр.4 | 4-3 | 5-4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ЖСК «Антипинский» | Инвестиции в строительство | 1379 | 1464 |  | 106,16 | 0,00 | 85 | -1464 |
| ООО «Запсибстройсервис» | Инвестиции в строительство | 13973 | 64799 | 2838 | 463,74 | 4,38 | 50826 | -61961 |
| ООО «ПСК Континент» | Инвестиции в строительство | 214133 | 502366 | 210017 | 234,60 | 41,81 | 288233 | -292349 |
| ООО «Солитон-Офис» | Инвестиции в строительство | 27468 | 27468 |  | 100,00 | 0,00 |  | -27468 |
| ООО «Стройтехно групп» | Инвестиции в строительство | 119034 | 71194 | 41383 | 59,81 | 58,13 | -47840 | -29811 |
| ООО «Тура девелопмент» | Инвестиции в строительство | 101836 |  |  | 0,00 | 0,00 | -101836 |  |
| ООО «ПСК Дом» | Инвестиции в строительство |  | 808100 | 427927 | 0,00 | 52,95 | 808100 | -380173 |
| ООО «ЭНКО ГРУПП» | Инвестиции в строительство |  | 280783 | 432438 | 0,00 | 154,01 | 280783 | 151655 |
| ООО ИДК «ЭНКО» | Инвестиции в строительство |  |  | 116169 | 0,00 | 0,00 |  | 116169 |
| Итого |  | 477823 | 1756174 | 1230772 | 367,54 | 70,08 | 1278351 | -525402 |

Динамика распределения продукции, работ, услуг по заказчикам представлена на рисунках.

Рисунок 3 -Структура продукцииАО «АИЖК по Тюменской области» по заказчикам (покупателям) за 2013 год

Рисунок 4 — Структура продукции АО «АИЖК по Тюменской области» по заказчикам (покупателям) за 2014 год

Рисунок 5 — Структура продукции АО «АИЖК по Тюменской области» по заказчикам (покупателям) за 2015 год

На протяжении 2013-2014 г. самым крупным заказчиком компании являлось ООО «ПСК Континент», ООО «Стройтехно Групп». В 2015 году крупнейшими заказчиками компании стали ООО «ЭНКО ГРУПП».

1.3. Анализ трудовых показателей   .3.1 Анализ численности, состава и движения кадров

В данном разделе проведем анализ состава работающих по категориям персонала, а также проведем анализ баланса движения рабочих кадров, дав оценку текучести рабочей силы. Результаты сведем в таблицу 4.

Таблица 4 -Анализ состава работников по категориям персонала

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория персонала | 2013 | | 2014 | | 2015 | |
|  | человек | % | человек | % | человек | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Среднесписочная численность работников, всего | 95 | 100,0 | 124 | 100,0 | 132 | 100,0 |
| в том числе Руководители | 4 | 4,2 | 6 | 4,8 | 6 | 4,5 |
| Специалисты | 45 | 47,4 | 59 | 47,6 | 66 | 50,0 |
| Основные производственные рабочие | 31 | 32,6 | 38 | 30,6 | 36 | 27,3 |
| Вспомогательные рабочие | 15 | 15,8 | 21 | 16,9 | 24 | 18,2 |

И так, из таблицы видно, что большую долю в структуре рабочих занимают специалисты — их доля с 2013 по 2015 гг. увеличивается. В целом персонал увеличивается в 2014 году по сравнению с 2013 годом с 95 чел. до 124 чел., в основном это осуществляется за счет роста численности специалистов и основных производственных рабочих.

Представим структуру состава работников на рисунке 7.

Рисунок 6- Динамика и структура персонала за 2013 — 2015г.г.

Далее рассмотрим движение рабочей силы. Результаты анализа приведены в таблице 5.

Таблица 5 — Анализ движения рабочей силы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Периоды | | |
|  | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1. Состояло работников на начало периода, чел. | 82 | 108 | 140 |
| 2. Принято всего, чел., в том числе | 20 | 45 | 31 |
| 3. Выбыло всего, чел., в том числе | 7 | 16 | 23 |
| а) по сокращению штата |  |  |  |
| б) по соглашению сторон |  | 6 | 6 |
| в) по окончанию договора |  | 2 | 7 |
| г) в связи с призывом в армию |  | 1 |  |
| д) по инициативе работодателя |  | 2 | 1 |
| е) по собственному желанию | 7 | 5 | 9 |
| ж) другие причины |  |  |  |
| 4. Состояло работников на конец периода, чел. | 108 | 140 | 122 |
| 5. Среднесписочная численность, чел. | 95 | 124 | 132 |
| 6. Коэффициент оборота по приему, %. (стр.2/стр.5)\*100 | 22,60% | 41,10% | 24,22% |
| 7. Коэффициент оборота по выбытию, % (стр.3/стр.5)\*100 | 7,91% | 14,61% | 17,97% |
| 9. Коэффициент постоянства персонала, % ((стр.4-стр.3-стр.2)/п.5)\*100 | 76,84% | 57,53% | 60,94% |
| 10. Коэффициент текучести, % ((стр. 3е+3д)/стр.5)\*100 | 6,39% | 7,81% |  |

Рисунок 7- Сопоставление коэффициентов оборота по приему и выбытию работников

Рисунок 8 — Динамика коэффициента постоянства персонала

Рисунок 9 — Динамика коэффициента текучести персонала

В целом за три года прием работников увеличился, а увольнения остались на прежнем уровне. Коэффициент оборота по приему снижается к 2015 г., а по выбытию растет. Коэффициент оборота по приему в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшился на 41,0%. Это связано с уменьшением числа принятых. Таким образом, коэффициент оборота по выбытию в 2014 увеличился на 18,5%, но в 2015 снизился на 16,88%. Такая динамика может быть связана с уменьшением объемов работ.

Коэффициент текучести за рассматриваемый период не изменился.

1.3.2 Анализ производительности труда

В данном разделе произведем анализ динамики производительности труда за анализируемый период. Далее произведем факторный анализ производительности труда с целью выработки рекомендаций по мобилизации резерв роста производительности труда. Динамику выработки можно проследить по данным таблицы 6.

Таблица 6 — Анализ производительности труда

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 | 2014 | 2015 | Темпы роста, % | | |
|  |  |  |  | 14/13 | 15/14 | 15/13 |
| Численность работников, чел. | 95 | 124 | 132 | 130,5 | 106,45 | 138,95 |
| Объем произведенной продукции, тыс.руб. | 3 706 224 | 3318387 | 1 908 660 | 89,5 | 57,52 | 51,50 |
| Выработка на 1-го работника, тыс.руб./чел. | 39 013 | 26 761 | 14 460 | 68,6 | 54,03 | 37,06 |

Анализ позволяет сделать вывод о том, что темп роста объема работ не опережает темпы роста численности работников, это позволяет сделать вывод о том, что на предприятии выработка снизилась в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 63,0 %.

Рисунок 10 — Динамика выработки

Горизонтальный анализ производительности труда можно дополнить факторным анализом выработки. Для факторного анализа выработки методом цепных подстановок можно использовать следующую модель:

В = Уp-x \*Д \* П \* Вчр-го(1)

где В — среднегодовая выработка работника, тыс.руб./чел.;

Ур-х — удельный вес рабочих в общей численности, доли ед.;

Д — среднее число отработанных дней одним работником в год, дн.;

П — продолжительность рабочей смены, час.;

Вчр-го — среднечасовая выработка одного рабочего, тыс.руб./чел.\*дн.\*час

Факторный анализ оформим в виде таблицы 7.

Таблица 7 -Факторный анализ производительности труда

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 | 2014 | Абс. изменение 2012-2011 | 2015 | Абс. изменение 2013-2012 |
| Среднесписочная численность работников, всего по организации, чел. | 95 | 124 | 21 | 132 | 18,00 |
| Среднесписочная численность рабочих, всего, чел. | 31 | 38 | 7 | 36 | -2,00 |
| Удельный вес рабочих в общей численности, % | 34,83 | 34,55 |  | 28,13 | -6,42 |
| Объем выполненных работ, тыс.руб. | 3 706 224 | 3318387 | -387 837 | 1 908 660 | -1409727,0 |
| Среднее число отработанных дней, дн. | 278 | 274 | -4 | 280 | 6,00 |
| Продолжительность рабочей смены, час. | 8 | 8 |  | 8 | 0,00 |
| Среднегодовая выработка работника, тыс.руб./чел | 41 643 | 30 167 | -11 476 | 14 911 | -15255,75 |
| Среднечасовая выработка одного рабочего, тыс.руб./чел.\*дн.\*час | 18,72 | 13,76 | -5 | 6,66 | -7,11 |

Изменение выработки в 2014 году

В13= 0,3483\*278\*8\*18,72= 14 500,87 тыс.руб.

DВУ = (-0,028)\*278\*8\*18,72 = -1165,73 тыс.руб.

DВД = 0,3455\*(-4)\*8\*18,72 = -207,0 тыс.руб.

DВП =0,3455\*274\*0\*18,72 = 0 тыс.руб.

DВВ = 0,3455\*274\*8\*(-4,96) = -3756,38 тыс.руб.

В14 =0,3455\* 274\*8\*13,76 = 10 420,94 тыс.руб.

За счет снижения удельного веса рабочих выработка сократилась на 1165,73 тыс.руб. За счет сокращения количества рабочих дней в году на 4 дня выработка уменьшилась на 207,0 тыс.руб., за счет сокращения среднечасовой выработки, среднегодовая выработка одного рабочего сократилась на 3756,38 тыс.руб.

Изменение выработки в 2015 году

В14=0,3455\* 274\*8\*13,76 = 10 420,94 тыс.руб.

DВУ = (-0,0642) \* 274\*8\*13,76 = -1936,4 тыс.руб.

DВД =0,2813\* 6\*8\*13,76= 185,8 тыс.руб.

DВП =0,2813\* 280\*0\*13,76 = 0 тыс.руб.

DВВ = 0,2813\*280\*8\*(-7,11) = -4480,1 тыс.руб.

В15 =0,2813\* 280\*8\*6,66 = 4196,55 тыс.руб.

Всего среднегодовая выработка одного рабочего в 2015 году снизилась по сравнению с 2014 годом, в том числе за счет снижения удельного веса рабочих на 1936,4 тыс. руб., но за счет роста количества рабочих дней в году выработка увеличилась на 185,8 тыс.руб., а за счет сокращения среднечасовой выработки среднегодовая выработка уменьшилась на 4480,1 тыс.руб.

1.3.3 Анализ заработной платы

В процессе анализа средней заработной платы необходимо:

а) рассмотрим изменения средней заработной платы за анализируемый период;

б) сопоставим темпы роста выработки и заработной платы;

в) найдем реальные темпы роста заработной платы (с учетом инфляции).

Анализ заработной платы представлен в таблице 8.

Таблица 8 — Анализ заработной платы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2013 | 2014 | 2015 | Темпы роста, % | | |
|  |  |  |  |  | 14/13 | 15/14 | 15/13 |
| 1 | ФЗП всего, тыс.руб. | 59043 | 97963 | 97224 | 165,92 | 99,25 | 164,67 |
| 2 | Среднесписочная численность работников, чел. | 95 | 124 | 132 | 123,60 | 116,36 | 143,82 |
| 3 | Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс.руб. | 663,40 | 890,57 | 759,56 | 134,24 | 85,29 | 114,49 |
| 4 | Темп роста цен на потребительские товары и услуги, доли ед. | 1,061 | 1,066 | 1,065 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | Реальная среднегодовая заработная плата (с учетом инфляции), тыс.руб | 625,26 | 835,43 | 713,20 | 133,61 | 85,37 | 114,06 |
| 6 | Выработка на 1-го работника, тыс.руб./чел. | 41642,97 | 30167,15 | 14911,41 | 72,44 | 49,43 | 35,81 |
| 7 | Индекс изменение цен на продукцию к предыдущему году, % | 1 | 1,051 | 1,037 | — | — | — |

Таким образом средняя заработная плата в 2014 году выросла на34,24% по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году, по сравнению с 2013 годом снизилась всего на 14,71%. С 2013 по 2015 год в целом средняя заработная плата увеличилась на 11,49%.

Рисунок 11 — Динамика средней заработной платы

Исходя из таблицы 8 и рисунка 12 можно сказать, что в целом с 2013 по 2015 год средняя заработная плата увеличилась на 14,06 % Таким образом можно сделать вывод, что предприятие возможно имеет перерасход заработной платы.

Для расширенного производства, получения необходимой прибыли, рентабельности необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход ФЗП, повышение себестоимости и, соответственно, уменьшение суммы прибыли.

Степень соотношения темпов роста показателей может быть оценена с помощью коэффициента опережения:

(2)

гдеJпт — темпы роста производительности труда, доли ед.;зп — темпы роста оплаты труда, доли ед.;

Нормальным считается, если .

Так,  что не является приемлемым для развития компании.

Для определения суммы экономии или перерасхода ФЗП в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты можно использовать формулу:

(3)

Где ФЗПф — фонд заработной платы фактический (в 2015 году).

-произошел перерасход ФЗП на сумму 66814,43 руб.

В условиях инфляции при анализе индекса роста средней заработной платы необходимо учитывать индекс роста цен на потребительские товары и услуги за анализируемый период:

где — темпы роста реальной ЗП (с учетом инфляции);

— средняя ЗП за отчетный и предыдущий период, соответственно;

— темпы инфляции за анализируемый период.

2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Понятия, сущность и виды эффективности деятельности предприятия

Понятие «эффективность» в разных сочетаниях и применительно к разным явлениям используется в различных областях науки и практики, и особенно широко в экономике. Такие термины как: эффективное управление, эффективность производства, эффективное решение, эффективность процесса и тому подобное, можно встретить в различной экономической литературе. При этом широкое использование данного термина не подкреплено общепринятым пониманием задач, условий и ограничений по его применению. В современной научной литературе наблюдаются различные подходы к пониманию данного вопроса, характеристиках и способах отражения эффективности в показателях и критериях. Некоторые специалисты и ученые под эффективностью понимают уровень достижения цели, темпы функционирования экономической системы, уровень ее организованности и другие.

В других случаях применяют как равноценные и взаимосвязанные между собой, но не тождественные понятия: результативность, производительность, качество и эффективность [16]. По этому вопросу М. Мейер отмечает: «Это происходит в связи со смешением понятий оценки и самой эффективностью. Довольно просто что-то измерить и назвать это эффективностью.

Принцип предельной экономической эффективности Парето формулируется следующим образом: эффективным считается такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов, и невозможно произвести никакого улучшения в одних параметрах системы без ухудшения других; т.е. эффективная экономическая система должна находиться на границе предельного результата при заданных ресурсах [11, с. 68].

В данном случае рассматривается эффективность систем, находящихся в состоянии равновесия — статическая эффективность (по терминологии Шумпетера), когда невозможно приращение абсолютной величины ресурсов и полностью отсутствует их взаимозаменяемость. Й. Шумпетер считал более весомой динамическую эффективность неравновесной, развивающейся системы, при которой прирост степени удовлетворения требованиям рынка выше, чем прирост производственных затрат [10, c. 30].

Следует заметить, что данная концепция Парето-оптимальности сильно ограничена характером благ, которые обращаются в рассматриваемой системе. При появлении в обществе блага, которое было бы неконкурентным в потреблении, данная концепция лишается практического смысла. Таким благом, например, является информация: использование ее одним лицом не ограничивает возможностей ее использования другими в то же самое время. Один и тот же канал связи могут использовать одновременно несколько пользователей, не воздействуя друг на друга, и подключение к этому каналу следующей группы пользователей не уменьшит функцию полезности.

Таким образом, чем больше в системе благ такого рода, тем более далека от практического применения концепция Парето- оптимальности, по условиям которой нельзя увеличить функцию полезности ни одного элемента, не уменьшив при этом функцию полезности хотя бы одного из остальных. С точки зрения системного подхода соотношение «результат-затраты» представляет систему (предприятие) в виде модели «черного ящика».

Следовательно, отражаются входы в систему (ресурсы) и выходы из нее (эффекты), а взаимодействие внутренних элементов системы не раскрывается совсем. В теоретическом плане входы системы — это точки воздействия внешней среды на систему, а выходы — точки воздействия системы на внешнюю среду. Наиболее сложным этапом построения модели такой системы является выбор из множества параметров входов и выходов, минимально возможное количество тех характеристик, которые достаточно полно описывают целевое назначение объекта.

Такое отношение — определенное или вероятностное — возможно в случае, если поведение системы обладает ограниченным разнообразием, что совершенно несвойственно для социально-экономических систем. И с экономической точки зрения определение эффективности только соотношением результаты-затраты имеет ряд недостатков.

Во-первых, ресурсоемкость не отражает необходимость, достаточность и своевременность полученного эффекта при нормальном функционировании и развитии предприятия. Авторы системного анализа по методике «затраты- эффективность» показывают нежелательность прямого использования соотношения эффекта и затрат, так оно может быть одинаковым при различных значениях числителя и знаменателя. Они рекомендуют обращать внимание на абсолютные значения этих величин.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Анализ ликвидности и платeжeспособности ООО 'Болгарскоe хлeбоприeмноe прeдприятиe'"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-analiz-likvidnosti-i-platezhesposobnosti-ooo-bolgarskoe-hlebopriemnoe-predpriyatie-imwp/" \t "_blank)**

По мнению Попкова В.В., подобный критерий может поддерживать решения, приближающие экономический кризис системы в обмен на мгновенную экономическую выгоду.

Во-вторых, неясны причины возникновения эффективности, следовательно, неизвестно, каким образом ей управлять. Не определена также возможность получения такого же эффекта при тех же затратах, то есть ресурсоемкости недостаточно для описания условий возникновения эффекта. Таким образом, прибыль больше зависит от сложившейся на рынке ситуации, чем от произведенных затрат. А современные теории предполагают отсутствие прямой связи между затратами и получаемым эффектом, так как в настоящее время более важными становятся не количественные, а качественные характеристики ресурсов [25, с. 34].

В-третьих, не уточняется, какие эффекты и ресурсы необходимо включить для общей оценки деятельности предприятия. В каждом конкретном случае необходимо определить, что понимается под результатами и затратами, и как их определять. На процесс функционирования предприятия воздействуют коэффициент полезного действия технических устройств, функциональная согласованность социальных групп, уровень использования дефицитных ресурсов и многие другие виды эффективности.

Использование ресурсов и проявление эффектов всегда происходят в разных временных промежутках. Соответственно, различные эффекты будут усиливать или ослаблять друг друга, или быть нейтральными в процессе взаимодействия элементов системы.

В-четвертых, и эффект и ресурсы должны иметь одну единицу измерения (как правило, стоимостное выражение), а это даже в чисто экономических расчетах вызывает трудности, например, проблема оценки нематериальных активов, не говоря уже о социальных, психологических или экологических эффектах [34, c. 34-36].

Подтверждением несовершенства рассматриваемого критерия может быть мнение Клода Менара о том, что современная экономическая наука уже отклонилась от традиционного, внешне столь простого критерия максимизации выпуска при минимизации затрат, как критерия успеха фирмы [22, с. 128-134].

В соответствии с этим подходом, должны быть эффективны два производства с одинаковой ресурсоемкостью единицы продукции, даже если одно из них выпускает большие объемы продукции на современном оборудовании с использованием высокооплачиваемых сотрудников, а второе выпускает меньшие объемы продукции, но без затрат на модернизацию (соответственно меньшие амортизационные отчисления) и при низкой оплате труда малоквалифицированных работников.

Таким образом, возникает вопрос о необходимости включения перспектив развития предприятия (динамику) и влияния социальных факторов в понятие «эффективность» и, следовательно, разграничении его с понятием ресурсоемкости. В рамках данного исследования для раскрытия сущности эффективности хозяйственной деятельности следует привлечь две типовые модели системного подхода:

-внутренней, показывающей состав системы и связи между ее элементами внутри системы;

-внешней, показывающей влияние факторов окружающей среды на составляющие системы. Для этого следует обобщить известные определения эффективности. Этимология термина «эффективность» связана с латинскими словами ―effectus (эффект) — результат действия, последствие, и ―effectivus (эффективный) — производительный, действенный, дающий результат [11, с. 770].

Исходя из данного определения, некоторые авторы предпочитают использовать вместо термина «эффективность» термин «результативность» [12, с. 11-14]. Исходя из этимологии, эффективность можно трактовать не столько как какой-то результат (желаемый, планируемый, достигнутый), сколько как условия, возможность, при которых он может быть получен.

Таким образом, эффективность показывает сложную взаимосвязь между результатом (эффектом) и обуславливающими его условиями. В качестве условий могут быть приняты либо произведенные операционные затраты, либо ресурсный потенциал, либо способность к саморазвитию, и т.д.

Данная интерпретация отражается во многих научных определениях и концепциях исследуемого термина. Т.Ю. Иванова и В.И. Приходько считают, что все школы менеджмента были направлены на поиск способов наиболее эффективного использования физического и интеллектуального потенциала объекта управления в предпринимательских целях [12, с. 165].

Такой подход, возможно, имеет много общего с определением коэффициента полезного действия технических устройств. При этом, вместо энергетического эквивалента сравнения возможностей участвующих в процессе веществ и механизмов с полученным эффектом, используется денежный эквивалент отношения используемого овеществленного труда и конечного текущего результата.

Оценкой эффективности через уровень использования стратегического потенциала предприятия занимаются, в частности, такие ученые, как И. Ансофф, А.Э. Воронкова, И.П. Отенко .

Эффективность оценивается как степень соответствия фактического результата тому, что можно было бы достичь при всей полноте выполнения системой своих функций во внешней среде. При этом, данные определения недостаточно учитывают операционные затраты на достижение результата, и время, необходимое для его достижения, необходимое качество потенциала и механизма его реализации. Следовательно, во многих случаях полное использование потенциала может привести к потере устойчивости функционирования предприятия.

В различной литературе по экономике и менеджменту можно найти ряд других определений эффективности. Власов П. К. и Киселева А. А. определяют эффективность как лучший результат функционирования полученный за наименьшее время, при затратах наименьшего количества ресурсов и обеспечивающий долгосрочную перспективу [6, с. 106].

В данном определении отсутствует база сравнения. То есть при таком подходе эффективность рассматривается исключительно как, «мгновенная» категория, а «наименьшее количество ресурсов» превращается в их отсутствие, и, соответственно, эффективность становится физически недосягаемой.

Собственно авторы рассматриваемой работы и приходят к выводу, что «эффективность относительна и в существенной мере субъективна» [16, с. 107]. Можно сделать вывод о том, что стабильность и прогресс функционирования предприятия возможно только при соответствии субъективных целей его деятельности конкретным условиям осуществления данной деятельности, объективным закономерностям и принципам существования сложных экономических процессов.

Отсюда следует, что не может существовать система, одинаково эффективная для всех целей и всех состояний ее внешней и внутренней сред. В случае, когда результаты и ресурсы реальны и доступен их учет, то и при оценке эффективности должна быть достаточная объективная составляющая.

Из данных определений можно сделать вывод, что составляющими комплексного свойства «эффективность» являются:

-результативность — показывающая степень соответствия полученных результатов их плановым значениям;

-ресурсоемкость как отношение целевого эффекта к затраченным на его достижение ресурсами всех видов (трудовыми, материально-техническими, энергетическими, информационными, финансовыми и т.п.);

-оперативность, определяемая в данной работе расходом времени, не- обходимого для достижения цели функционирования по ее отдельным выше перечисленным аспектам.

Маркина И.А. [7, с. 25-26] вводит дополнительную составляющую эффективности — потребительскую, которая представляет собой отношение субъективных целей к объективно существующим потребностям и ценностям, а также выбирает мультипликативную форму объединения отдельных элементов:

Ек =  (4)

где ЕК — комплексная эффективность,

Ц — параметры цели,

П — параметры объективных потребностей,

Р — параметры результата;

З — операционные затраты на достижение результата.

Динамику повышения эффективности описывается через отдельное свойство — интенсификацию процесса хозяйственной деятельности, а собственно эффективность представляет только достаточно статичными структурными соотношениями факторов.

Можно сделать предположение, что такой подход, обладая положительными признаками, в то же время не учитывает системный принцип развития, когда любое явление (в том числе и эффективность) необходимо рассматривать как в статике, так и в динамике. Другими словами, в нем не учитываются затраты такого ресурса как время, а также необходимое условие достижения цели — потенциал предприятия и внешней среды.

Фактор времени учитывается определением эффективности, которое представлено коллективом автором под руководством В.Н. Самочкина [21, с. 189]. Под эффективно работающим предприятием они понимают предприятие, имеющее экономический потенциал, обеспечивающий устойчивое финансовое состояние в текущем периоде и позволяющий ему осваивать за определенные сроки такое число новых востребованных рынком изделий, которое способствует выживанию и развитию предприятия («способность к обновлению» в соответствии с терминологией авторов).

Комплексная эффективность (называемая также показателем гибкости предприятия) является функцией от экономического потенциала (устойчивости к развитию) и способности к обновлению:

Ек = f(Уоб, Соб) = [(Rпр \* Оа \* ФР \* Нобп) / (Кобп \* N)] (5)

Где Уоб — устойчивость предприятия к обновлению, которая соответствует числителю уравнения;

Соб — способность к обновлению, которая соответствует знаменателю уравнения;пр — рентабельность продаж,

Оа — оборачиваемость активов; ФР — финансовый рычаг;

Нобп — норма отчислений из прибыли на освоение новой продукции;

Кобп — коэффициент обновления продукции;- количество номенклатурных единиц выпускаемых предприятием изделий.

В данном случае можно выделить три наиболее существенных недостатка, ограничивающих область применения данной модели:

-полностью отсутствует важнейший элемент производительных сил — труд (человеческий капитал);

-не учитывается необходимость обновления не только продукции, но и средств труда;

-потенциал предприятия оценивается только финансовой устойчивостью текущей деятельности.

Необходимость учитывать факторы социально-экономических отношений на производстве при оценке общей эффективности деятельности предприятия признавали такие авторы, как П. Друкер, Д. Синк, А.И. Анчишкин [7], Э.Л. Уткин [19]. Так, Д. Синк совокупный результат функционирования системы и накопленный потенциал ее дальнейшего развития характеризует следующими показателями:

-прибыльность, как соотношение между конечными результатами и использованными для этого ресурсами (ресурсоемкость в терминологии отечественных и российских авторов);

-экономичность, как соотношение между фактическим потреблением ресурсов и их плановым или нормативным потреблением (можно интерпретировать как ресурсную результативность);

-качество продукции как соответствие требований фактических показателей качества договорным или нормативным (результативность по качеству);

-инновативность, как мера своевременности всех сфер деятельности и конечной продукции;

-производительность, которая отражает динамику изменения ресурсоемкости;

-действенность, практически полный аналог результативности; по терминологии, принятой в литературе по менеджменту, — степень достижения цели;

-качество трудовой жизни, отражающее условия труда на производстве.

Бинкина Б.А и Черняка В.И. пишут о том, что эффективность связана с взаимодействием структур системы, а общим направлением развития является переход к все более эффективным структурам — более сложным и более упорядоченным. В то же время Ю.В. Гусаров [29, с. 184] в степень соответствия хозяйственного механизма (которая прямо зависит от уровня его организованности) уровню развития производительных сил включает еще координацию рыночных процессов. Можно согласиться с данным мнением, и в дальнейшем исходить из того, что уровень организации функционирования предприятия влияет как на внутреннюю, так и на внешнюю его эффективность.

При этом, для достижения эффективности необходим еще определенный уровень потенциала, который делает возможным начало и поддержание процесса функционирования объекта, для достижения необходимого результата.

Это можно пояснить схемой (Рисунок 12), где функционирование социально-экономической системы раскрывает эффективность через взаимодействие в системе элементы производительных сил — система (внутренняя эффективность), объект-среда (внешняя эффективность), субъект-объект (объективность цели), отражая динамичность этого взаимодействия (изменение функции во времени).

Для выпуска продукции требуются производительные силы — совокупность материально-вещественных элементов производства, рабочая сила и соответствующие формы организации взаимодействия.

Материально-вещественные элементы подразделяются на орудия труда и предметы труда, обеспечивающие функции экономического оборота продукции. Понятие «рабочая сила» включает в себя производственный и управленческий персонал предприятия с его количественными и качественными аспектами (состав, квалификация, профессионализм и т.д.).

Формы организации производства отражают сложившийся на предприятии уровень социально-экономических отношений и методов управления. Производственный процесс осуществляется на основе определенной технологии — совокупности приемов и способов переработки сырья, материалов, полуфабрикатов в готовую продукцию.

Рисунок 12 — Обобщенная структурно-организационная модель взаимодействия компонентов предприятия и внешней среды

Производительные силы рассматриваются как производственный совокупный потенциал, а процесс их потребления по стадиям производство → распределение (сбыт) → обмен (возврат денежного эквивалента) → потребление.

Кроме того, предприятие как открытая социально-экономическая система не может функционировать без взаимодействия с внешней средой, поэтому его потенциал и организованность должны обеспечить действие общесистемного закона выживаемости (самосохранения): каждая материальная система должна пытаться сохранить себя, используя для этого весь свой ресурсный потенциал и организационные способности [8, с. 13].

Таким образом, под эффективностью предприятия будем понимать степень организованности целенаправленного долгосрочного его функционирования как социально-экономической системы, позволяющей максимально использовать и наращивать свой потенциал. Данное определение по существу представляет эффективность в виде модели «серого ящика», выделяя внешние проявления эффективности и их наиболее важные фундаментальные признаки. Оно охватывает с помощью понятия потенциал предприятия — совокупность ресурсов производства, следовательно, ограничений на достижение результата; с помощью понятия функциональная организованность — качество основных способов взаимовлияния (внутренних и внешних факторов), а также отражает целенаправленность и динамику процессов функционирования и развития.

Следовательно, на качественном уровне описания сущности эффективности, в рамках данного исследования, совокупность ее признаков вполне определена, является исчерпывающей и не зависит от того, какая производственная система рассматривается.

2.2 Методы оценки эффективности деятельности предприятия

Накопленный опыт позволил выделить следующие методы работы с финансовой отчетностью: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ или метод сравнений, факторный анализ [14, С. 92].

Горизонтальный (временной) анализ представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предшествующим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей.

Трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда можно провести прогнозный анализ.

Метод финансовых коэффициентов (относительных показателей) представляет собой определение отношений и взаимосвязей показателей.

Сравнительный (пространственный) анализ — это может быть внутри-хозяйственное сравнение по отдельным показателям, а также межхозяйственное сравнение показателей данной фирмы с другими субъектами или со средне-отраслевыми экономическими данными.

Факторный анализ — это анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Он может быть как прямым, заключающимся в раздроблении основного показателя на составные части, так и обратным, когда отдельные элементы объединяют в результативный показатель.

В настоящее время специалисты по-разному описывают методологию проведения финансового анализа. В научных публикациях само понятие анализа финансового состояния предприятия имеет различную трактовку. В работах некоторых авторов, например, В.В. Ковалева отсутствует четкость в определении категории «анализ финансового состояния». Указанный термин используется как синоним анализа финансово-хозяйственной деятельности. По смыслу изложения можно догадываться, что автор рассматривает анализ финансового состояния предприятия в широком аспекте, включающем и анализ его хозяйственной деятельности. Напротив, А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым методика финансового анализа определена как состоящая из трех взаимосвязанных блоков [18, С. 201]:

анализа финансовых результатов деятельности предприятия;

анализа финансового состояния предприятия;

анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия; то есть анализ финансового состояния предприятия обозначен более четко и узко, как одна из трех составляющих частей анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Методологический подход, изложенный В.В. Ковалевым, и предполагающий расширенное понимание анализа финансового состояния предприятия представляется более обоснованным с точки зрения того, что весьма трудно представить реальное финансовое состояние предприятия, ограничившись расчетом, только одной составляющей его деятельности. Это тем более оправдано, что и А.Д. Шеремет не предполагает расчет только одного блока в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а предлагает определять все три составляющих финансового анализа.

В данной работе будем придерживаться методических рекомендаций, описанных В.В. Ковалевым, и развитых Т.Н. Кузьменко. Указанный подход предполагает организацию финансового анализа в виде двух модулей:

) экспресс-диагностики финансового состояния предприятия;

) детализированного анализа финансового состояния предприятия.

Схема анализа финансового состояния фирмы представлен на рисунке 13.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Исходные данные для анализа финансового состояния | |  | Финансовые показатели: баланс предприятия, отчет о финансовых результатах |
|  |  | |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Общий анализ финансового состояния | Активы |  | Динамика абсолютных и удельных финансовых показателей предприятия |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Пассивы |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Анализ финансовой устойчивости | |  | Тип финансовой устойчивости |
| — |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  | Анализ ликвидности баланса предприятия | |  | Оценка текущей и перспективной ликвидности. Динамика коэффициента общей ликвидности |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  | Анализ финансовых коэффициентов | |  | Абсолютные значения коэффициентов в динамике и их нормальные ограничения |
| — |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  | Анализ финансовых результатов деятельности, рентабельности и деловой активности | |  | Динамика показателей прибыли, рентабельности и деловой активности |  | |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |

Рисунок 13. Схема анализа финансового состояния предприятия по методике Ковалева

При проведении общей диагностики финансового состояния предприятия в условиях инфляции и частых переоценок основных фондов целесообразно использовать относительные величины — удельные веса.

Целью экспресс-диагностики является наглядная и простая оценка финансового состояния хозяйствующего субъекта. По результатам экспресс-диагностики должны вырабатываться решения о целесообразности детализированного анализа финансового состояния предприятия, либо корректирующие решения и пересматриваться цели и прогнозы. Для экспресс-диагностики отбирается относительно небольшое число наиболее информативных показателей. Отбор таких показателей субъективен и зависит от лица проводящего диагностику. В различных методиках большинство показателей совпадает, хотя и имеются отличия в выборе тех или иных параметров [22, С 127].

В данной работе экспресс-диагностику предлагается осуществлять в виде ряда последовательных этапов, представленных в таблице 9.

Таблица 9. — Этапы экспресс-диагностики финансового состояния фирмы

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование этапа | Показатель |
| 1 | 2 |
| Построение агрегированного баланса и анализ структуры активов и пассивов | Активы и пассивы баланса фирмы. Отчет о финансовых результатах. |
| Анализ «Отчета о финансовых результатах» | Процентное изменение статей отчета по сравнению с предыдущим периодом. |
| Анализ денежных потоков | Изменение абсолютное и относительное денежных потоков: — от основной деятельности, — от инвестиционной деятельности, -от финансовой деятельности. |
| Анализ ликвидности | Коэффициент общей ликвидности |
| Анализ финансовой устойчивости | Коэффициент финансирования |
| Анализ оборачиваемости элементов текущих активов и пассивов | Период оборота дебиторской задолженности. Период оборота кредиторской задолженности. Период оборота запасов. |
| Анализ финансового цикла | Длительность финансового цикла |
| Анализ рентабельности продаж | Рентабельности продаж |
| Анализ рентабельности и оборачиваемости активов | Рентабельность и оборачиваемость активов |

Анализ документов финансовой отчетности начинают с изучения бухгалтерского баланса, его структуры, состава и динамики. Бухгалтерский баланс — это информация о финансовом положении хозяйствующей единицы на определенный момент времени, отражающая стоимость имущества предприятия и стоимость источников финансирования. С его помощью можно: ознакомиться с имущественным положением хозяйствующего субъекта, определить способность предприятия выполнить свои обязательства перед третьими лицами — акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями и пр., определить результаты деятельности фирмы [21, С. 203].

Под активом обычно понимают имущество (ресурсы предприятия), в которое инвестированы деньги. Статьи актива располагают в порядке возрастания ликвидности, т.е. от того насколько быстро данный вид актива может приобрести денежную форму.

Пассив отражает источники финансирования средств предприятия, сгруппированные на определенную дату по их принадлежности и назначению. Он показывает: величину средств, вложенных в хозяйственную деятельность фирмы; степень участия в создании имущества фирмы.

Все обязательства группируются по следующим признакам:

юридической принадлежности: обязательства перед собственниками предприятия (собственный капитал); обязательства перед третьими лицами — кредиторами, банками и т.п. (заемный капитал);

срочности возврата обязательств: средства длительного пользования; средства краткосрочного пользования.

Построение агрегированного (уплотненного) баланса состоит в объединении нескольких статей бухгалтерского баланса и получении небольшого количества суммарных статей, данные таблицы 1.2.. Степень уплотненности баланса может выбираться произвольно и зависит от субъективного подхода конкретного аналитика [18, С. 99].

Величина собственных оборотных средств определяется по формуле [34, С. 92]:

СОС = СК + ЗСд — ВА (6)

где СК — величина собственного капитала;

ЗСд — долгосрочные заемные средства;

ВА — величина внеоборотных активов.

Данный агрегированный баланс предполагает структурный, динамический и структурно-динамический анализ следующих статей актива:

.Внеоборотные (иммобилизованные) активы.

.Оборотные (мобильные) активы: дебиторская задолженность; запасы сырья и материалов; незавершенное производство; готовая продукция; денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

В структуре пассивов анализируют структурные, динамические и структурно-динамические изменения следующих статей:

. Собственный капитал.

. Кредиты и заемные средства: долгосрочные кредиты и займы; краткосрочные кредиты и займы; кредиторская задолженность.

При анализе данного документа производится расчет долей по отдельным элементам: себестоимости, операционной прибыли, выплате процентов и налогов, чистой прибыли, реинвестированной прибыли, что позволяет оценить степень влияния отдельных составляющих на итоговое значение чистой и реинвестированной прибыли. В качестве исходного документа используется форма № 2 бухгалтерской отчетности [21, С. 269].

Для быстрой оценки деловой активности целесообразно рассмотреть сравнительную динамику изменения основных показателей. При этом оптимально следующее их соотношение:

ТПР > ТВР > ТА (7)

где ТПР, ТВР, ТА — соответственно темп роста прибыли, выручки от реализации и активов (авансированного капитала).

Выполнение указанного соотношения показывает, что экономический потенциал предприятия возрастает; по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы компании используются более эффективно; прибыль по сравнению с объемом реализации возрастает опережающими темпами, что свидетельствует в большинстве случаев об относительном снижении издержек производства и обращения. Это соотношение называется золотым правилом экономики. Нарушение его не всегда нужно рассматривать как негативное, так как оно может иметь место, например, из-за модернизации производства.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Анализ и оценка производственного потенциала АО 'СКДМ'"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-analiz-i-oczenka-proizvodstvennogo-potencziala-ao-skdm-imwp/" \t "_blank)**

Основным условием нормальной деятельности предприятия является обеспеченность денежными средствами. Эту ситуацию позволяет оценить анализ денежных потоков.

В результате функционирования предприятия можно выделить следующие денежные потоки:

от основной (операционной) деятельности, т.е. движение денежных средств в процессе производства и реализации основной продукции;

от инвестиционной деятельности — доходы и расходы от инвестирования средств и реализации внеоборотных активов;

от финансовой деятельности — получение и выплата кредитов, выпуск акций.

Анализ денежных потоков позволяет ответить на вопросы:

Откуда получены и на что использованы денежные средства?

Достаточно ли полученных средств для текущей деятельности?

В состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим долгам?

Показатели ликвидности баланса показывают степень способности предприятия покрывать свои краткосрочные обязательства текущими активами. Они являются факторами, ограничивающими рост эффективности деятельности предприятия. Поэтому необходимо отслеживать и управлять значениями показателей ликвидности исходя из текущих обстоятельств.

Для оценки ликвидности используются:

коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия);

коэффициент срочной (быстрой) ликвидности;

коэффициент абсолютной ликвидности [22, С. 196].

В соответствии с рекомендациями, приведенными, для экспресс-диагностики здесь используется коэффициент общей ликвидности. Коэффициент общей ликвидности определяется по формуле:

(8)

где ТА — текущие активы; ТО — текущие обязательства.

Он оценивает общую ликвидность активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Смысл данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие можно рассматривать как успешно функционирующее.

Еще одним, показателем ликвидности служит величина собственных оборотных средств. Значение показателей ликвидности варьирует по отраслям и видам деятельности, а их разумный рост в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Финансовая устойчивость отражает зависимость деятельности компании от заемного капитала и, следовательно, уровень риска деятельности предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости компании применяется система коэффициентов: коэффициент финансирования; коэффициент автономии; коэффициент маневренности собственных средств.

В качестве базового оценочного коэффициента для экспресс-диагностики выберем коэффициент финансирования, который определяется по формуле:

(9)

где СК — собственные средства предприятия (собственный капитал);

ЗС — заемные средства (заемный капитал).

Коэффициент финансирования показывает, сколько рублей собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится на каждый рубль заемных средств. Уменьшение показателя в динамике свидетельствует об увеличении финансовой зависимости предприятия от внешних источников [34, С 93].

Рост доли собственных средств свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости компании, однако использование заемных средств в разумных пределах может способствовать повышению эффективности ее деятельности.

Ранее было дано определение собственных оборотных средств предприятия. Для оценки эффективности их использования применяются показатели оборачиваемости, приведенные в таблице 10. [21, С 72].

Таблица 10. — Показатели оборачиваемости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Формула | Составляющие компоненты |
| 1.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (КОДЗ) | ВР КОДЗ= ——              ДЗСР | ВР — величина выручки от реализации; ДЗСР — средняя величина дебиторской задолженности |
| 2.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (КОКЗ) | СС КОКЗ= ——            КРЗСР | СС — себестоимость продукции; КРЗСР- средняя величина кредиторской задолженности |
| 3.Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат (КЗЗ) | СС КЗЗ = ——              ЗЗСР | СС — себестоимость продукции; ЗЗСР — сред. величина запасов и затрат |
| 4.Период оборота дебиторской задолженности (ДДЗ) | 360 ДДЗ= ——           КОДЗ | 360 — количество дней в году; КОДЗ — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; |
| 5.Период оборота кредиторской задолженности (ДКЗ) | 360 ДКЗ= ——         КОКЗ | 360 — количество дней в году; КОКЗ- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; |
| 6.Период оборота запасов (ДДЗ) | 360 ДДЗ= ——          КЗЗ | 360 — количество дней в году; КЗЗ — коэф-т оборачиваемости запасов |

При расчете данные из баланса берутся как среднеарифметические значения на начало и конец рассматриваемого периода.

Снижение сроков оборота дебиторской задолженности, оборота производственных запасов является положительным моментом в развитии фирмы. Также благоприятно увеличение сроков кредиторской задолженности, так как это означает фактическое продление сроков пользования чужими средствами. Однако если при этом увеличиваются суммы оплаты, то необходимо в каждом конкретном случае рассчитывать финансовый результат.

Для любого коммерческого предприятия рентабельность продаж является важнейшим показателем, характеризующим эффективность его деятельности. Рентабельность продаж определяется по формуле:

(10)

где ПР- операционная прибыль;

ВР — выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Рентабельность продаж характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и использования его ресурсов.

В числителе формулы (7) стоит величина операционной прибыли, хотя, в принципе, можно использовать и другой показатель прибыли.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на одну денежную единицу реализованной продукции. Увеличение этого показателя свидетельствует либо о росте цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции, либо о снижении затрат на производство при постоянных ценах. Его уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, или о росте затрат на производство при постоянных ценах. Поэтому данный показатель должен постоянно контролироваться финансовой службой предприятия [19, С. 136].

Для оценки эффективности хозяйственной деятельности компании также используются показатели рентабельности (прибыльности) активов. В числителе данного показателя может стоять операционная прибыль, балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль или чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Так как для вычисления рентабельности продаж нами использован показатель операционной прибыли, то мы используем его и для определения рентабельности активов:

(11)

где RА — рентабельность активов;

ПР — операционная прибыль;

АС — средняя за период величина активов.

При использовании для расчета операционной прибыли достигается сопоставимость рентабельности активов с рентабельностью продаж, так как между рассматриваемыми финансовыми коэффициентами существует определенная взаимосвязь:

(12)

где RА — рентабельность активов;

ПР — операционная прибыль;

ВР — выручка от реализации;

АС — средняя за период величина активов;П — рентабельность продаж;

ОА — оборачиваемость активов [19, С. 137].

Рентабельность активов показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение данного показателя свидетельствует о падающем спросе на продукцию компании и о перенакоплении активов. Рентабельность активов объединяет набор элементов, характеризующих различные стороны работы предприятия.

Таким образом, методы работы при диагностике финансового состояния включает в себя: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ или метод сравнений, факторный анализ. Для проведения финансовой диагностики исследуемого предприятия на наш взгляд целесообразно руководствоваться методиками таких авторов как В.В. Ковалева, и развитых Т.Н. Кузьменко. Указанный подход предполагает организацию финансового анализа в виде двух модулей: 1) экспресс-диагностики финансового состояния предприятия; 2) детализированного анализа финансового состояния предприятия.

2.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

В настоящее время все большее значение приобретает необходимость упорядочивания всех направлений деятельности предприятия для повышения его эффективности, улучшения производственного процесса, для обеспечения конкурентных преимуществ, получения новых и расширения старых рынков сбыта.

Постоянное улучшение деятельности предприятия включает:

причину улучшения;

фактическую ситуацию (проверка результативности и эффективности существующего процесса);

анализ (проверка первопричины проблемы);

идентификацию возможных решений (исследование альтернативных решений);

оценку последствий (подтверждение, что проблема и ее первопричины устранены);

внедрение и стандартизацию нового решения;

оценку результативности и эффективности процесса после завершения действий по улучшению [15, c. 145].

Так как в условиях современной динамичной экономики желаемым состоянием является устойчиво-равновесное состояние, то сущность процесса повышения эффективности деятельности предприятия можно определить как процесс приведения в устойчиво-равновесное состояние, который не идентифицируется только с достижением экономикой состояния стагнации.

Улучшение деятельности предприятия можно рассматривать, как увеличение ее способности выполнять требования потребителей и других заинтересованных сторон к различным аспектам деятельности. Одним из таких аспектов является улучшение качества.

Под качеством продукции понимается совокупность ее свойств обусловливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Повышение качества продукции выражается в любом улучшении потребительских свойств изделий производственного назначения или народного потребления. В результате меньшее или равное количество продукции удовлетворяет больший объем потребностей. Если не уделять серьезного внимания качеству, потребуются значительные средства на исправление дефектов.

Политика в области качества может быть сформулирована в виде направления деятельности или долгосрочной цели и может предусматривать:

улучшение экономического положения предприятия;

расширение или завоевание новых рынков сбыта;

достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих фирм;

ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей или регионов;

освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;

улучшение важнейших показателей качества продукции;

снижение уровня дефектности изготавливаемой продукции;

увеличение сроков гарантии на продукцию;

развитие сервиса [12].

Проблема повышения финансовых результатов является важнейшей для любого коммерческого предприятия, так как именно в финансовом результате заключается выраженный в денежной форме итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений. Устойчивое финансовое положение предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. С позиции стратегии и тактики управление финансовыми ресурсами является приоритетным и решающим для определения степени состояния предприятия и перспектив его развития.

Финансовые ресурсы — это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Они формируются за счет целого ряда источников. Различают две крупные группы источников на основе права собственности: собственные и чужие денежные средства. Привлечение кредитных ресурсов расширяет возможности предприятия, способствует росту отдачи собственного капитала.

Еще одним аспектом улучшения деятельности предприятия является оценка и улучшение трудового потенциала. Оценка трудового потенциала работника должна предусматривать определение количества, качества, соответствия и меры использования этого потенциала в целях организации. Она позволяет определить: какой потенциал кроется в специалистах, что из этого потенциала можно использовать в интересах компании, какие характеристики данного ресурса подлежат коррекции и развитию.

Трудовой потенциал предприятия представляет собой максимально возможное использование труда работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессионализма, квалификации, производственного опыта, при наиболее благоприятных организационно — технических условиях труда. Взаимодействие работников преумножает простую их сумму поскольку порождает эффект коллективного труда.

Рассматривая трудовой потенциал конкретного предприятия, необходимо учитывать и его специфические особенности, обусловленные: территориальным расположением, отраслевой принадлежностью, спецификой производимой продукции, социальной структурой коллектива, стилем управления и др. Поэтому элементами трудового потенциала предприятия являются: кадровый, профессиональный, квалификационный и организационный, учет и анализ которых позволяет эффективно использовать человеческий фактор производства.

Эффективное использование трудовых ресурсов означает процесс поиска наилучших решений в той или иной сфере трудовой деятельности в целях достижения более высоких результатов при сокращении затрат на единицу этих результатов [13].

Улучшение технического потенциала играет важную роль в улучшении деятельности предприятия. Повышение технического уровня производства обеспечивается более высокой степенью механизации и автоматизации производства, что способствует снижению доли ручного труда и повышению производительности труда. С этой целью могут приобретаться как отдельные единицы оборудования, для автоматизации участков ручного труда, так и производственные комплексы, позволяющие реализовать новую технологию.

В условиях жесткой конкуренции предприятия не могут рассчитывать на успех без планомерного развития своего научно-технологического потенциала. Научно-технический потенциал — в общем виде это способность предприятия генерировать новые научные и технические идеи, осуществлять их научную, проектно-конструкторскую и технологическую проработку и реализовывать их в своей производственной деятельности.

Сегодня в зарубежных крупных промышленных корпорациях создается большая часть технологических инноваций, которые в свою очередь стали основным источником прибылей, экономического роста и структурных преобразований.

Компании, имеющие научно-исследовательские подразделения, обеспечивают опережающее применение результатов исследований, изобретений и ноу-хау для решения производственных проблем, повышения технического уровня и конкурентоспособности своей продукции на мировых рынках. Темпы роста этого потенциала определяют масштабы использования ресурсов и получаемых результатов, их коммерческую ценность.

Для предприятий, имеющих в своем составе обособленные структурные подразделения, важное значение в достижении устойчивого финансового состояния имеет организационный потенциал. Организационный потенциал — понятие, отражающее совокупные силовые возможности в достижении различных целей в различных областях. Важной составляющей организационного потенциала является организационная культура, которая нуждается в постоянном усовершенствовании.

Организационная культура — это система общепринятых на предприятии представлений и подходов к постановке дела, к формам отношений и к достижению результатов деятельности, которые отличают данную организацию от всех других. Цель организационной культуры — помочь людям более продуктивно работать, получать удовлетворение от труда. Если человек находится в чуждой для него организационной культуре, его деятельность сковывается, ограничивается. И, наоборот, при соответствии организационной культуры фирмы и ценностных установок работника деятельность последнего активизируется, соответственно увеличивается эффективность.

Повышение организационного потенциала может быть достигнуто за счет совершенствования структуры компании и структуры ее деятельности (оптимальной диверсификации деятельности). Важно, чтобы в результате всех усовершенствований был повышен уровень системности и за счет этого получен синергический эффект (эффект взаимосвязи), при котором суммарная отдача капиталовложений компании выше, чем сумма показателей отдачи по каждой технологической цепи (группе предприятий) в отдельности [14].

Таким образом, все вышеперечисленные направления повышения эффективности деятельности предприятий позволят повысить рентабельность предприятий, улучшить их финансовое состояние, что благотворно скажется на экономическом состоянии предприятия в целом.

3. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Оценка эффективности деятельности АО АИЖК

При рассмотрении данного вопроса необходимо отметить значение и роль прибыли для развития предприятия. В данном разделе рассмотрим динамику различных видов прибыли. Особое внимание при анализе прибыли уделим рассмотрению факторов, повлиявших на изменение прибыли. Основными источниками информации при анализе прибыли является форма «Отчет о финансовых результатах» (см. таблицу 11).

Таблица 11 — Анализ уровня и динамики прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 | 2014 | 2015 | Уд.вес,% | | | Изменение | | |
|  |  |  |  | 2013 | 2014 | 2015 | гр.3-гр.2 | гр.4-гр.3 | гр.4-гр.2 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Выручка от реализации | 3706224 | 3318387 | 1908660 | 100,0 | 100,0 | 100,00 | -387837 | -1409727 | -1797564 |
| Себестоимость | 2 911 618 | 2 571 763 | 1 638 237 | 78,56 | 77,50 | 85,83 | -339855 | -933526 | -1273381 |
| Валовая прибыль | 794 606 | 746 624 | 270 423 | 21,44 | 22,50 | 14,17 | -47982 | -476201 | -524183 |
| Коммерческие расходы | 41494 | 34299 | 34682 | 1,12 | 1,03 | 1,82 | -7195 | 383 | -6812 |
| Управленческие расходы | 73782 | 131530 | 127028 | 1,99 | 3,96 | 6,66 | 57748 | -4502 | 53246 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 679530 | 580795 | 108713 | 18,33 | 17,50 | 5,70 | -98735 | -472082 | -570817 |
| Доходы от участия в др.организациях | 2075 | 10786 |  | 0,06 | 0,33 | 0,00 | 8711 | -10786 | -2075 |
| Проценты к получению | 165 | 14373 | 29856 | 0,00 | 0,43 | 1,56 | 14208 | 15483 | 29691 |
| Проценты к уплате | 239700 | 268885 | 347347 | 6,47 | 8,10 | 18,20 | 29185 | 78462 | 107647 |
| Прочие доходы | 2381923 | 2653606 | 2300649 | 64,27 | 79,97 | 120,54 | 271683 | -352957 | -81274 |
| Прочие расходы | 1866456 | 1412740 | 1832503 | 50,36 | 42,57 | 96,01 | -453716 | 419763 | -33953 |
| Прибыль до н/о | 957537 | 1577935 | 259368 | 25,84 | 47,55 | 13,59 | 620398 | -1318567 | -698169 |
| Текущий налог на прибыль | 193524 | 322327 | 113193 | 5,22 | 9,71 | 5,93 | 128803 | -209134 | -80331 |
| Изменение ОНО | 10 | 10 | 3 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |  | -7 | -7 |
| Изменение ОНА | 118 | 530 | 1391 | 0,00 | 0,02 | 0,07 | 412 | 861 | 1273 |
| Прочее | 1 | 2 | 1 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 1 | -1 |  |
| Чистая прибыль | 764122 | 147564 | 20,62 | 37,85 | 7,73 | 492008 | -1108566 | -616558 |  |

Рисунок 14 — Динамика финансовых результатов предприятия

За счет уменьшения объемов предоставляемых услуг, выручка компании на протяжении 2013-2015 гг. снижается, что влечет за собой снижение прибыли от реализации продукции и чистой прибыли компании.

Основные показатели анализа финансового состояния за 2013-2015 гг представлены в таблице 12

Таблица 12 — Анализ финансового состояния за 2013-2015 гг, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели финансового состояния | Тестовое значение показателя | на начало 2013 | на конец 2013/начало 2014 | конец 2014/начало 2015 | конец 2015 |
| Общие показатели | | | | | | |
| 1. | Выручка | →max | х | 3706224 | 3318387 | 1908660 |
| 2. | Доля денежных средств в выручке | →max | х | 1 | 1 | 1 |
| Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости | | | | | | |
| 3. | Общая степень платежеспособности | >2 | х | 1,52 | 1,0 | 1,51 |
| 4. | Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам | →min | х | 1,52 | 1,0 | 1,51 |
| 5. | Степень платежеспособности по текущим обязательствам | >2 | х | 0,94 | 0,18 | 0,26 |
| 6. | Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами | 2-3 |  | 1,72 | 10,01 | 13,35 |
| 7. | Собственный капитал в обороте | →max |  | 375302 | 2878797 | 3649722 |
| 8. | Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | > 0,1 |  | 0,06 | 0,46 | 0,56 |
| 9. | Коэффициент автономии (финансовой независимости) | > 0,5 |  | 0,43 | 0,62 | 0,66 |
| Показатели деловой активности и рентабельности | | | | | | |
| 10. | Коэффициент обеспеченности оборотными активами | →max | х | 0,06 | 0,46 | 0,56 |
| Показатели эффективности использования необоротного капитала и инвестиционной активности организации | | | | | | |
| 11. | Фондоотдача | →max | х | 2,21 | 1,58 | 0,78 |

Рисунок 15 — Динамика коэффициента задолженности по кредитам банка и займам

Коэффициент задолженности по кредитам банка и займам уменьшился в 2014 году, что говорит о снижении суммы задолженности и является положительной тенденцией для предприятия. Однако в 2015 году коэффициент задолженности увеличился, что говорит о росте задолженности компании по кредитам перед банками.

Рисунок 16 — Динамика коэффициента покрытия текущих обязательств оборотными активами

Имеется тенденция к резкому увеличению коэффициента покрытия текущих обязательств оборотными активами в 2015 году по сравнению с 2013годом, так как краткосрочные обязательства сокращаются с каждым годом, а величина оборотных активов также имеет тенденцию к росту.

Рисунок 17 — Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами увеличивается к 2015 году, что говорит об улучшении политики предприятия в отношении обеспеченности собственными оборотными средствами.

Рисунок 18 — Динамика коэффициента автономии

Так как коэффициент автономии (финансовой независимости) увеличивается к 2015 году, то это подтверждает, что доля активов предприятия, которые покрываются за счет собственного капитала, увеличивается.

На наш взгляд целесообразным представляется показать дерево проблем АО «АИЖК по Тюменской области», данные рисунка 19.

Рисунок 19 — Дерево проблем АО «АИЖК по Тюменской области»

Дерево решений АО «АИЖК по Тюменской области» представлено на рисунке 20.

Дерево решений — способ отображения информации, имеющих много различных уровней и связей.

3.2 Повышение эффективности деятельности АО АИЖК

Используя дерево решений, руководитель находит путем возврата от второй точки к началу наиболее предпочтительное решение — наращивание производственных мощностей АО «АИЖК по Тюменской области».

Рис. 20 Дерево решений АО «АИЖК по Тюменской области»

Основная задача повышения эффективности деятельности предприятия АО «АИЖК по Тюменской области»: всеми силами и средствами сокращать периоды оборачиваемости кредиторской задолженности и увеличивать средний срок оплаты кредиторской задолженности, с целью снижения финансово-эксплуатационных потребностей, вплоть до превращения их в отрицательную величину.

Резервы и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в обобщенном виде зависят от двух факторов: объема выручки и размера оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятия АО «АИЖК по Тюменской области».

Чтобы ускорить оборачиваемость на предприятие АО «АИЖК по Тюменской области», необходимо:

—       совершенствовать размещение оборотных средств;

—       полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;

—       совершенствовать организацию деятельности, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;

—       совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;

—       улучшать претензионную работу;

—       ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах, в пути, на расчетном счете в банке

—       не допускать просроченную дебиторскую задолженность;

—       увеличивать объем реализованных услуг вследствие выполнения заказов по прямым связям.

Деятельность предприятия АО «АИЖК по Тюменской области» сопряжена с трудной задачей по управлению денежными потоками независимо от экономических условий, в которых оно находится. Эффективное управление денежными ресурсами в АО «АИЖК по Тюменской области» является крайне актуальным, так как на предприятии отсутствует должная организация финансовой системы, нет взаимосвязи между структурными подразделениями, не установлены и не разграничены их функции. А отсутствие квалифицированных специалистов может привести к неэффективному использованию денежных средств.

За основу создания эффективной системы управления денежными потоками на предприятии АО «АИЖК по Тюменской области» может быть взята предлагаемая ниже методика управления денежными потоками.

Методика описывает этапы функционального содержания деятельности по управлению денежными потоками на предприятии АО «АИЖК по Тюменской области». Ее реализация позволит путем проведения ряда последовательных аналитических операций создать систему управления денежными потоками.

Процесс реализации данной методологии для АО «АИЖК по Тюменской области» состоит из следующих этапов:

. Планирование разработки системы управления денежными потоками.

. Анализ денежных потоков в предшествующем периоде.

. Оптимизации денежных потоков на основе полученных результатов.

**[Смотрите также:   Дипломная работа по теме "Управление имуществом предприятия ООО 'Гранит'"](https://sprosi.xyz/works/diplomnaya-rabota-na-temu-upravlenie-imushhestvom-predpriyatiya-ooo-granit-imwp/" \t "_blank)**

. Планирование денежных потоков предприятия в разрезе отдельных их видов.

. Обеспечение системой эффективного контроля за денежными потоками предприятия АО «АИЖК по Тюменской области».

Каждый из перечисленных этапов состоит из последовательных шагов действий. Рассмотрим их более подробно.

Этап 1. «Планирование разработки системы управления денежными потоками» АО «АИЖК по Тюменской области» состоит из следующих шагов действий.

Шаг 1.1. Определение целей и задач системы управления денежными потоками. Данный шаг поможет руководителям предприятия АО «АИЖК по Тюменской области» в осознании необходимости управления денежными потоками. Цели должны быть сфокусированы на определении масштаба проблем, связанных с управлением денежными потоками и выявления конкретных проектов для улучшения.

Шаг 1.2. Определение основных критериев управления денежными потоками. Для достижения поставленной цели необходимо определить основные критерии управления денежными потоками, при этом составляется их примерный перечень.

Шаг 1.3. Классификация денежных потоков предприятия АО «АИЖК по Тюменской области» по основным признакам. В отличии от предыдущего шага, здесь разрабатывается комплексная классификационная характеристика денежных потоков предприятия, которая в зависимости от вида поставленной задачи позволяет оценить и выбрать область управленческого воздействия. Классификация денежных потоков позволяет целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование денежных потоков на предприятии.

Шаг 1.4. Выбор подразделений, ответственных за предоставление информации, анализ, оптимизацию, планирование и контроль за денежными потоками АО «АИЖК по Тюменской области». На данном этапе необходимо обосновать выбор той или иной службы, ответственной за предоставление данных, а также ответственных непосредственно за проведение анализа, оптимизации, планирования денежных потоков и контроля за исполнением управленческих решений в этом направлении. Целесообразно закрепить эти функции за бухгалтерией предприятия, экономическим (плановым) отделом и финансово-аналитической службой (если такая служба создана на предприятии), распределив обязанности согласно их возможностям. Для достижения наибольшего эффекта от управления денежными потоками необходимо добиться взаимосвязи в работе этих подразделений.

Этап 2. Анализ денежных потоков предприятия АО «АИЖК по Тюменской области» в предшествующем периоде.

Шаг 2.1. Определение источников информации — определяются основные источники информации, внутренние и внешние, необходимые для анализа денежных потоков предприятия. Основными источниками данных служат формы финансовой отчетности предприятия, которые составляются бухгалтерией. Получение информации из внешних источников может осуществляться либо экономическим отделом, либо финансово-аналитической службой предприятия в зависимости от особенностей необходимых данных.

Шаг 2.2. Вертикальный и горизонтальный анализ денежных потоков предприятия АО «АИЖК по Тюменской области». Этот шаг является важной частью всего этапа. Непосредственным объектом анализа являются данные финансовой отчетности предприятия. Горизонтальный анализ основывается на расчете аналитических показателей по каждой аналитической статье (на основе бухгалтерской отчетности) в форме абсолютных изменений, выявлении закономерностей и причин изменений. Вертикальный анализ базируется на рассмотрении структурных изменений в поступлении денежных средств, их расходовании, а также причин возникновения.

Шаг 2.3. Выявление факторов, влияющих на денежные потоки предприятия. Это действие заключается в разработке системы факторов, влияющих на денежные потоки АО «АИЖК по Тюменской области». В процессе его осуществления определяются особенности функционирования предприятия, особенности движения денежных средств. Разработанная система факторов поможет определить объекты управленческого воздействия.

Шаг 2.4. Расчет финансовых показателей АО «АИЖК по Тюменской области». На данном этапе рассчитывается чистый денежный поток, показатели ликвидности, оборачиваемости эффективности денежных потоков, осуществляется сравнение результатов расчетов отдельных показателей с предельными верхними и нижними границами. Выявляются причины отклонений. Расчет показателей позволит оценить финансовое состоянии предприятия и уровень платежеспособности.

Этап 3. «Оптимизации денежных потоков на основе полученных результатов».

Шаг 3.1. Разработка подсистемы оптимизации денежных потоков — предполагает оптимизацию денежных потоков по двум направлениям:

) оценка достаточности чистого денежного потока;

) расчет оптимального остатка денежных средств.

Значимость этих направлений состоит в том, что, во-первых, чистый денежный поток является основным результативным показателем движения денежных средств, во-вторых, положительная величина денежного потока за определенный период не гарантирует постоянную платежеспособность предприятия в течение всего периода, поэтому необходим расчет оптимального остатка денежных средств.

Первое направление оптимизации денежных потоков АО «АИЖК по Тюменской области» основывается на выявлении и устранении причин отрицательной или избыточной величины суммы чистого денежного потока, так как в первом случае избыток денежных средств обесценивается в процессе инфляции, а во втором случая — предприятие сталкивается с проблемой неплатежеспособности в связи с нехваткой денежных средств. При отрицательной величине чистого денежного потока необходима работа по следующей схеме.

Рисунок 21 — Схема работ при отрицательной величине чистого денежного потока

Этап 4. Планирование денежных потоков предприятия АО «АИЖК по Тюменской области» в разрезе отдельных их видов. На данном этапе необходимо учесть все недостатки, выявленные в процессе анализа и оптимизации денежных потоков. Для этого следует проделать следующие шаги.

Шаг 4.1. Разработка документальных форм планирования денежных потоков. На данном этапе разрабатываются форма плана движения денежных средств.

Шаг 4.2. Составление плана движения денежных средств предприятия АО «АИЖК по Тюменской области». Данный документ должен включать все входящие и исходящие денежные потоки в планируемом периоде. Он разрабатывается на период до одного года с помесячной разбивкой предстоящих поступлений и выплат. План движения денежных средств является составной частью финансового планирования на предприятии.

Этап 5. Обеспечение системой эффективного контроля за денежными потоками. Этот этап подразумевает проверку исполнения всех управленческих решений в области денежных потоков, наблюдение за ходом реализации финансовых заданий, разработка оперативных управленческих решений по нормализации денежных потоков предприятия в соответствии с предусмотренными задачами, корректировка политики управления денежными потоками в связи с изменением различных факторов, влияющих на денежные потоки.

Итак, целью управления денежными средствами АО «АИЖК по Тюменской области» является следующее:

обеспечение возможности гибкого реагирования на изменения рыночной ситуации;

повышение эффективности деятельности путем принятия взаимоувязанных решений во всех областях управления, затрагивающих финансовые потоки;

осуществление целенаправленных организационных изменений в компании путем оценки деятельности подразделений, формального анализа возможных альтернативных вариантов действий, принятия и реализации соответствующих управленческих решений;

демонстрация возможностей роста и прибыльности потенциальным инвесторам;

осознанный выбор адекватной финансовой стратегии путем оценки сопоставления уровней прибыли и риска.

Рассчитаем влияние мероприятий на финансовые результаты деятельности АО «АИЖК по Тюменской области» в таблице 13.

Таблица 13

Влияние организационно-технических мероприятий на финансовые результаты деятельности АО «АИЖК по Тюменской области»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Величина показателя | | Абсолютное изменение, тыс. руб. |
|  | Базовая | По проекту |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от продажи товаров, продукции, тыс. руб. | 389987 | 389987 | — |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, тыс. руб. | 354783 | 354408,03 | -374,976 |
| Валовая прибыль (убыток), тыс. руб. | 35204 | 35578,97 | 374,97 |
| Управленческие расходы, тыс. руб. | 4378 | 4448 | 70 |
| Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб. | 16506 | 16810,97 | 304,97 |
| Чистая прибыль | 13205 | 13449 | 244 |

Таким образом внедрение вышеприведенных мероприятий позволило увеличить рентабельность в 2016 году на 6,9 %.Таким образом внедрение вышеприведенных мероприятий позволило в 2016году сократить затраты на 57758 тыс. рублей. Эффект от мероприятий изображен на рис.22.

Рисунок 22 — Влияние внедрения мероприятий на финансовые результаты деятельности АО «АИЖК по Тюменской области»

Таким образом, внедрение мероприятий позволит увеличить рентабельность в 2016 году на 6,9 %.

Таким образом, необходимо выделить следующие направления улучшения управления финансовыми ресурсами предприятия:

) пересмотреть в целом структуру управления предприятия.

) уменьшение издержек и накладных расходов по реализуемым фирмой услугам

) необходимо было иметь собственную методику установления оптимальной цены посредством изучения цен конкурентов

) ориентация на достижение запланированного конечного результата деятельности предприятия;

) использование современной информационной базы для многовариантных расчетов при принятии управленческих решений ;

) проведение глубокого экономического (решения) анализа каждого управленческого решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе был проведен анализ деятельности АО «АИЖК по Тюменской области». По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

Выручка от реализации продукции, работ, услуг в действующих ценах в 2014 году сократилась на 10,46% по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году сократилась еще на 42,48%. В целом за три года выручка сократилась на 48,5%. Снижение выручки произошло за счет сокращения объемов выполняемых работ.

В 2014 году по сравнению с предыдущим периодом наблюдается снижение объемов услуг по направлению «строительство» на 26,94%. В этом же периоде по направлению «ипотечное кредитование» произошел рост предоставляемых услуг на 45,5%. В 2015 году по направлению «строительству» произошел рост показателей на 5,7%, по направлению «ипотечное кредитование» наблюдалось снижение показателя на 1,56%.В целом за рассматриваемый период имели место тенденции сокращения объемов услуг на 22,76% по направлению «строительство» и рост предоставляемых услуг по «ипотечному кредитованию».

В целом за три года прием работников увеличился, а увольнения остались на прежнем уровне. Коэффициент оборота по приему снижается к 2015 г., а по выбытию растет. Коэффициент оборота по приему в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшился на 41,0%. Это связано с уменьшением числа принятых. Таким образом, коэффициент оборота по выбытию в 2014 увеличился на 18,5%, но в 2015 снизился на 16,88%. Такая динамика может быть связана с уменьшением объемов работ.

Средняя заработная плата в 2014 году выросла на 34,24% по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году, по сравнению с 2013 годом снизилась всего на 14,71%. С 2013 по 2015 год в целом средняя заработная плата увеличилась на 11,49%.

Коэффициент прироста и поступления в 2014 году резко упали (с 52,01% до 38,44% и с 61,23 до 44,69% соответственно), это связано с тем, что в 2014 году уменьшилось поступление основных средств и упали объемы реализации услуг. На 2015 г. происходит рост указанных коэффициентов, что связано с возросшим объемом реализации предоставленных услуг (коэффициент прироста увеличился с 38,44% до 52,47%, коэффициент поступления увеличился с 44,69% до 64,61%).Тем не менее на предприятии АО «АИЖК по Тюменской области» наблюдается общее снижение среднегодовой стоимости основных фондов на 774154 тыс.руб. в 2015 году по сравнению с 2013 годом.

Среднегодовая выработка одного рабочего в 2015 году снизилась по сравнению с 2014 годом, в том числе за счет снижения удельного веса рабочих на 1936,4 тыс. руб., но за счет роста количества рабочих дней в году выработка увеличилась на 185,8 тыс.руб., а за счет сокращения среднечасовой выработки среднегодовая выработка уменьшилась на 4480,1 тыс.руб

На протяжении 2013-2015 гг. основную часть оборотных активов АО «АИЖК по Тюменской области» составляют «прочие оборотные средства (в которые входит стоимость долевого участия в строительстве), что связано со спецификой деятельности рассматриваемой компании. Также существенную долю в структуре оборотных активов компании составляет дебиторская задолженность (29% в 2013 г. и 30,0% в 2015 г.). За рассматриваемый период существенно снизилась сумма и доля запасов в структуре оборотных средств компании (с 24,0% до 14,0%).

На предприятии АО «АИЖК по Тюменской области» наблюдается превышение темпов роста оборотных активов над ростом объемов реализации, что является признаком проблем, связанных с оплатой отгруженной продукции и низкого уровня контроля над дебиторской задолженностью.

Коэффициент задолженности по кредитам банка и займам уменьшился в 2014 году, что говорит о снижении суммы задолженности и является положительной тенденцией для предприятия. Однако в 2015 году коэффициент задолженности увеличился, что говорит о росте задолженности компании по кредитам перед банками.

Имеется тенденция к резкому увеличению коэффициента покрытия текущих обязательств оборотными активами в 2015 году по сравнению с 2013 годом, так как краткосрочные обязательства сокращаются с каждым годом, а величина оборотных активов также имеет тенденцию к росту.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами увеличивается к 2015 году, что говорит об улучшении политики предприятия в отношении обеспеченности собственными оборотными средствами.

Так как коэффициент автономии (финансовой независимости) увеличивается к 2015 году, то это подтверждает, что доля активов предприятия, которые покрываются за счет собственного капитала, увеличивается.

Таким образом, компания обладает большими возможностями и ресурсами, но не все из них способна использовать максимально эффективно.

Эффективная система управления персоналом в АО «АИЖК по Тюменской области» должна включать комплекс мероприятий, которые стимулируют персонал не только к работе, за которую платят деньги, но прежде всего к особой старательности и активному желанию работать именно на этом предприятии, к получению высоких и высочайших результатов в процессе выполнения своих обязанностей, к повышению лояльности по отношению к руководству. В целях повышения производительности труда, порождения коллективной и личной заинтересованность в экономии, повышения качества продукции и получения дополнительного резерва для повышения заработной платы, решения ряда социальных вопросов, возможности прогнозирования стабильного роста, следовательно, стабилизацию положения АО «АИЖК по Тюменской области» и коллектива, повышения уровня корпоративной культуры, привлечения молодых квалифицированных специалистов и для других целей являющихся приоритетными, необходимо ввести разработанные мероприятия по совершенствованию системы мотивации и стимулирования персонала АО «АИЖК по Тюменской области», способствующие улучшению кадрового и финансово-экономического состояния АО «АИЖК по Тюменской области» .

Это мероприятие направленно на «омолаживание» кадрового состава АО «АИЖК по Тюменской области», повышение заинтересованности и сопричастности молодого специалиста при приеме на работу, осуществлять закрепление наставников из числа высококвалификационных специалистов имеющихся с достаточным опытом с целью определения значимости их как профессионалов, для передачи производственного опыта и прохождения адаптации в новом коллективе молодого специалиста.

Вместе с тем также необходимо продолжать традиции, установленные на предприятии, мероприятии, в части выпуска газеты и оформления доски почета. Также более значительно и торжественно обозначать организацию «Дня предприятия», датой которого, является 30 июня, к этому же празднику можно приурочить вручение наград, премий, памятных подарков-символов, подвести итоги конкурсов на лучшего работника АО «АИЖК по Тюменской области», лучшую бригаду и т.д. Руководители к этому дню могут приурочить подведение итогов деятельности за год: выступить с докладами, рассказать о целях и задачах, выслушать предложения сотрудников.

Руководству можно порекомендовать ежемесячно, инвестировать небольшие суммы денег в улучшение условий труда, и это инвестирование должно вполне окупаться, так как благоприятная обстановка, безусловно, повышает производительность труда. По сути дела, речь в предложенных мероприятиях идет о том, какими должны быть философия и практика управления и на что следует обратить внимание руководства для поддержания желательной оргкультуры. Понимание роли и значения организационной культуры для успеха в реализации не только краткосрочных, но и долгосрочных стратегических целей и умение «выстраивать», выращивать, формировать желательную, организационную культуру является важнейшим условием успешных организационных изменений.

Также в результате введенных мероприятий дополнилась элементами, которые необходимы были для успешного функционирования АО «АИЖК по Тюменской области», в итоге расширен диапазон дополнительных стимулов, относящихся к социальной защите. В целом выстроена система дополнительных и весомых стимулов, представлены мероприятия, расширившие систему вознаграждения, разработана схема индивидуальной мотивации сотрудников, посредствам проведения персональных конкурсов, сделан шаг в сторону закрепления молодых специалистов, и поощрения опытных, разработано мероприятие для развития высшего руководства, предложена организация досуга персонала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Нормативно-правовые материалы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации Часть вторая от 26 января 1996 г// Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — №5. Ст.410.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 1996 г. «О бухгалтерском учете» // Российская газета. — 1996. — № 35. — ноября.

3. Приказ ФСФО Российской Федерации от 23 января 2001 г. «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2001. — № 39. — Ст. 498.

4. Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2003. — № 59. — Ст. 2951.

II. Специальная литература

5. Абрютина, М.С., Грачёва, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. М.: Издательство «Дело и сервис», 2014. — 520с.

6. Абдукаримов, И.Т. Анализ хозяйственной деятельности потребительской кооперации. М.: Экономика, 2015. — 371 с.

7. Белобородова В.А. Анализ хозяйственной деятельности. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 194 с.

8. Бернстайн, Л.Т. Анализ финансовой отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 84 с.

9. Баканов, А.С. Годовая отчетность коммерческой организации. М.: Бухгалтерский учет, 2013. — 491 с.

10. Баканов, Н.М. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. М.: Экономика, 2015. — 116 с.

11. Балабанов, М.Т. основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2014. — 361 с.

12. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН Елисеева, И.И. Гл. редактор серии проф. Соколов Я.В. М.: Финансы и статистика, 2013. — 624 с.

13. Большой экономический словарь под ред. Борисова А.Б. М.: Книжный мир, 2012. — 895 с.

14. Борисов, Г.П., Акулова В.Е. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. М.: Экономика, 2013. — 491 с.

15. Борисов, Г.П., Барышников В.И., Малышева В.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания. М.: Экономка, 2014. — 376 с.

16. Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности.: Учебное пособие. 2-е изд.: — М.: Издательство Дело и Сервис, 2014. — 336 с.

17. Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Практикум. М.: Издательство Дело и Сервис, 2013. — 144 с.

18. Ефимова, М.Р., Ганченко О.И., Петрова Е.В. Практикум по общей теории статистики: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 280 с.

19. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. — 4-е изд., перераб.и доп. — М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2013. — 528 с.

20. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2014. — 424 с.

21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2015. — 560 с.

22. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания. Минск: Высшая школа, 2013. — 614 с.

23. Лука Пачоли. Трактат о счетах и записях. М.: Финансы и статистика, 2012. — 320 с.

24. Маканьян, Э.А., Герасименко, Г.П. Финансовый анализ. М.: «Приор», 2012. — 466 с.

25. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. — 341 с.

26. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2015. — 688 с.

27. Современный толковый словарь русского языка под ред. Кузнецова С.А. СПб.: Норинт, 2014. — 960 с.

28. Уткин, Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. М.: АКАЛИС, 2015. — 215 с.

29. Федоров, А.С. Обзор практики исчисления рентабельности/ Экономика. 2015. — № 4. — С.20 -23.

30. Фатхутдинов, Р.А. Организация производства: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 672 с.

31. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Караева и др. / Под ред. проф. Г.Б. Поляка.М.: ИНФРА-М, 2013. — 371 с.

32. Федотов М.А. Анализ прибыли предприятия // Финансы. — 2013. — №12 — С. 10-13.

33. Финансы. / Под редакцией Ковалевой А.М. — М.: Статистика, 2014. — 335 с.

34. Финансы предприятия. / Под редакцией Бородиной Е.И. — М.: Биржи и банки, 2013. — 285 с

35. Чуев, И.Н., Чечевицына, Л.Н. Экономика предприятия. — М.: Издательство — 2012. — 414 с.

36. Шмален, Г. Основы и проблем экономики предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 512 с.

37. Шеремет, А.Д. Сайфуллин, Р.С. Финансы предприятий. — М.: Инфра-М, 2014. — 164 с.

38. Шеремет А.Д. Сайфуллин, Р.С. Негашев, Е.В. Методика финансового анализа предприятия. — М.: Экономика, 2015. — 135 с.

39. Шеремет, А.Д. Финансовые результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта // Аудит и финансовый анализ. — 2014. — №4 — С. 45-69.

40. Экономика. Учебник для экономических академий, вузов и факультетов. Под редакцией кандидата экономических наук, доцента А.С. Булатова. М.: Издательство БЕК, 2013. — 294 с.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |