МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«**КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия,**

 **регионального и кадрового менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Влияние внутренней и внешней среды на результаты деятельности**

Работу выполнил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Р. А. Оганян

 (подпись, дата)

Факультет \_\_\_\_\_\_\_\_\_экономический\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_курс\_\_3\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Направление 38.03.01 Экономика\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

доцент, канд. экон. наук,

доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Л.Н. Захарова

 (подпись, дата)

Нормоконтролер

преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Д.Н. Ванян

 (подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ2

1 Теоретические основы управления экономической эффективностью деятельности предприятия6

1.1 Понятие экономической эффективности и подходы к определению управления экономической эффективностью предприятий6

1.2 Макро- и микроэкономические факторы, оказывающие влияние на результативность деятельности предприятия12

1.3 Методология анализа и оценки параметров технологии управления эффективностью предприятия19

2 ООО «ГАРАНТ» – экономический субъект исследования29

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «ГАРАНТ»29

 2.2 Анализ экономических показателей организации ООО «ГАРАНТ»33

3 Совершенствование процесса управления экономической эффективностью деятельности предприятий38

3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию технологии управления эффективностью деятельности предприятия38

3.3 Оценка эффективности результата разработанных мероприятий по управлению эффективностью предприятий40

ЗАКЛЮЧЕНИЕ42

СПИСOК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ43

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования рассматривается в контексте того, что частный сектор экономики России является слабо конкурентным на фоне иностранных компаний. По свидетельству множества отраслевых аналитиков, эффективность деятельности производственным предприятием в большей степени зависит от влияния факторов внутренней и внешней среды на организацию.

Например, на сегодняшний день, множество российских компаний не имеют высококвалифицированных сотрудников, которые могли бы осуществлять функции управления данными факторами. В данной плоскости, научный опыт европейских и американских стран не является достаточно транспарентным для России. Современные методики управления предприятиями в большей степени базируются на современных достижениях математической статистики и эконометрики, а также на внедрении современных информационных систем комплексного или локального назначения. Если российская компания имеет возможность внедрять современные системы управления финансовыми и производственными ресурсами, то её совокупная эффективность возрастет. Высокий рост результативности в данных случаях будет обусловлен оптимизацией затрат, использованием нормируемого оборотного капитала, наращения чистых денежных потоков и т.д.

С другой стороны, необходимо сказать о том, что эффективность и результативность тех или иных предприятий в некотором роде базируется на проблемах и возможностях макроэкономики страны. При этом, на первый план выходит не уровень процентной ставки по заемным финансовым ресурсам или даже инфляции, которая на текущий момент находится на более-менее благоприятном уровне России, а возможность продажи собственной продукции за пределами страны. В свою очередь, способность к сбыту собственной продукции за пределами страны тесно коррелируют с уровнем конкурентоспособности выпускаемой продукции и предприятия в целом. Способность к выходу на внешние рынки обуславливается тем, что собственный рынок России и её платежеспособный спрос на сегодняшний день достаточно слаборазвитые, связи с общим падением макропоказателей роста экономики России. Производно от снижения темпов экономического развития России, заметно снизилась эффективность российских предприятий. Частный сектор России на сегодняшний день оказывается заложником макроэкономических проблем, не смотря на попытки внутри себя изыскивать оптимальные пути управления финансовыми потоками для целей повышения рентабельности или эффективности. Именно для этих целей и должны быть внедрены средства управления факторами, которые влияют на внешнюю и внутреннюю среду предприятий c учетом использования современных технологий.

Теперь перейдем к рассмотрению трудов отечественных авторов, которые занимаются изучением вопросов, связанных с изучением внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности предприятия. Порядин В.С. занимается анализом существующих методов оценки экономической эффективности производственных предприятий. В своих работах он ищет существующие недочеты в механизмах оценки внутренних факторов, а затем приводит соответствующие рекомендации. Ученые Вильчинская О.В. и Тарханова Л.А. занимаются прикладной статистикой и финансовым анализом, они проводят оценки взаимосвязи экономических эффектов развития предприятий и внешней среды на основе использования компьютерных моделей. Краснощек А.А. изучает аспекты финансовой системы и оптимального уровня ее безопасности (надежности) за счет использования аналитических и фактических показателей, отражающих технологический и финансовый уровень развитости предприятия, Свиридова Н.В. и Тукарова Ф.К. проводят оценку интегральной способности предприятий к конкуренции в своем секторе экономики. Жилтухина О.Г. и Михалева О.Л. совершенствуют методические аспекты составления информационной базы для проведения более эффективного финансового анализа и оценки. В своей работе под названием «Совершенствование информационной базы анализа финансовой эффективности деятельности предприятия» они предлагают ввести корректирующие и регулирующие строки бухгалтерской финансовой отчётности для более детального анализа активной и пассивной части бухгалтерского баланса.

Объект исследования: ООО «ГАРАНТ».

Предмет исследования: отношения, возникающие по поводу управления результатами деятельности предприятия.

Цель работы – проведение всестороннего исследования отношений, возникающих в результате управления предприятием с учетом влияния факторов внутренней и внешней среды.

Реализация указанной цели достигается путем решения следующих задач, обусловивших структуру и содержание исследования:

* рассмотреть понятия экономической эффективности;
* изучить влияние макро и микрофакторов на результативность деятельности предприятия;
* дать технико-экономическую характеристику ООО «ГАРАНТ»;
* провести анализ экономических показателей ООО «ГАРАНТ»;
* сделать анализ эффективности управления финансовыми ресурсами ООО «ГАРАНТ»;

Рабочая гипотеза: повышение качества управления финансовыми ресурсами компании позволит увеличить экономическую эффективности строительного холдинга.

Информационную базу исследования составляют данные бухгалтерской финансовой отчетности предприятия ООО «ГАРАНТ», внутрипроизводственная нормативно- техническая документация, информация из периодической печати, монографии и учебники отечественных и зарубежных специалистов в области бухгалтерского учета.

Предполагается, что результаты исследования, проведенного в данной курсовой работе, могут быть использованы для практического применения в текущей деятельности предприятия для конечного повышения всех ключевых экономических показателей в следствие эффективного управления финансовыми ресурсами строительного холдинга.

Во введении содержится обоснование актуальности темы курсовой работы, формулируется цель и задачи, объект и предмет исследования. В первой главе освещены теоретические аспекты влияния факторов внешней и внутренней среды. Вторая глава работы посвящена экономическому анализу предприятия ООО «ГАРАНТ», проведен анализ отдельных экономических показателей, а также анализ эффективности использования ресурсов и имущества компании. В третьей главе разработан ряд практических предложений по совершенствованию механизма управления финансовыми ресурсами компании. В заключении приведены выводы.

1 Теоретические основы управления экономической эффективностью деятельности предприятия

1.1 Понятие экономической эффективности и подходы к определению управления экономической эффективностью предприятий

Как известно, понятие эффективности носит эфемерный характер. С одной стороны, под эффективностью можно понимать положительный результат действия стороны воздействующего субъекта, с другой стороны, каждая функциональная единица всякого хозяйствующего субъекта по своей позиции может объективно оценить эффективность предприятия. В широком смысле, например, достаточно трудно определить финансовую эффективность предприятия, поскольку его можно расценивать как экономическую систему, которая в конечном виде показывает тот или иной уровень доходности и т.д. С технической точки зрения, хозяйствующий субъект можно расценивать как систему для производства некоторых товаров или услуг, поэтому качество всего производства и компании будет характеризоваться степенью удовлетворённости целевой аудитории данной продукцией. Например, ещё Друкер П. в прошлом столетии писал о том, что под эффективностью следует понимать степень удовлетворённости планируемыми действиями. В качестве этого, он приводил аргумент следующего характера. Если перед неразумными племенами положить разобранный автомат с патронами, то каждому элементу этого автомата племена найдут свое собственное применение вне связи с другими элементами. При этом он не будет использоваться как полноценное оружие. Если племенам показать, как действует собранный автомат, а затем разобрать его и разложить перед ними, они не разберут его на запчасти, а начнут собирать и использовать таким образом, каким им было показано. При этом, нельзя сказать, что в первом или во втором случае элементы автомата были использованы неэффективно. Эффективность, прежде всего, обладает субъективной полезностью.

Также, принято считать, что финансовая эффективность предприятия определяется некоторыми свойствами, которыми обладает хозяйствующий субъект в процессе ведения своей деятельности. Кроме этого, под эффективностью экономисты и финансисты понимают некоторый набор чисел, который рассчитывают аналитики. Это может быть чистая прибыль, полученная компанией за определенный интервал, уровень капитализации, балансовой стоимости активов, норма рентабельности и т.д. Всё это и многое другое различные аналитики принимают за эффективность предприятия в зависимости от поставленной цели [10].

Согласно Самуэльсону П. и Нордхаусу У. под экономической эффективностью понимают относительный показатель, который измеряет полученный экономический эффект в связи с понесенными затратами, использованными для достижения данного эффекта. Иначе говоря, это выражается в формуле «доходы – расходы». Чем выше разница, тем выше эффективность [13].

Парето В. Говорил о том, что эффективность совокупности предприятий достижима только в случае, если каждый из участников рынка не может улучшить свое положение, не ухудшая состояния конкурента.

С точки зрения Фролова Т.А. Эффективность предприятия представляет из себя комплексное отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный интервал времени [9].

Она характеризуется повышенной выработкой за единицу времени, оптимальным и рациональным использованием производственных мощностей, сырья и материальных ресурсов. В конечном счёте, это сводится к увеличению финансового результата за счет снижения затрат. Под результатами производства обычно понимается конечный продукт на выходе в виде:

– материализированного результата процесса производства, измеряемого объемом продукции в натуральной и стоимостной формах;

– народнохозяйственного результата деятельности предприятия, который включает не только количество изготовленной продукции, но и охватывает ее потребительскую стоимость.

Эффективность производства можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:

* по последствиям: экономическая, социальная и экологическая;
* по месту получения эффекта: локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная;
* по степени увеличения (повторения): первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно–повторяющаяся);
* по цели определения: абсолютная (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и сравнительная (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).

В совокупности, показатели эффективности работы предприятия формируют интегральную эффективность деятельности предприятия, выраженную в показателях какой-либо экономико-технической величины.

Достижение экономического или социального эффекта связано с необходимостью осуществления текущих и капитальных (или постоянных) затрат. К текущим относятся затраты, включаемые в себестоимость продукции. Капитальные затраты – это авансированные средства на создание основных и прирост оборотных фондов в форме капитальных вложений, которые дают отдачу только через некоторое время.

Измерение эффективности производства предполагает установление критерия экономической эффективности, который должен быть единым для всех элементов экономики. Таким образом, общим критерием экономической эффективности производства является рост производительности общественного труда.

На уровне предприятий и отраслей, формой единого критерия эффективности его деятельности может служить максимизация прибыли (а также капитализация или рыночная стоимость компаний) [12].

Эффективность производства находит конкретное количественное выражение во взаимосвязанной системе показателей, характеризующих эффективность использования основных элементов производственного процесса. Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим условиям:

* обеспечивать взаимосвязь критерия и системы конкретных показателей эффективности производства;
* определять уровень эффективности использования всех видов, применяемых в производстве ресурсов;
* обеспечивать измерение эффективности производства на разных уровнях управления;
* стимулировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

С учетом указанных принципов определим следующую систему показателей эффективности – производства по группам с точки зрения информационного охвата:

1 обобщающие показатели:

* производство чистой продукции на единицу затрат;
* прибыль на единицу общих затрат;
* рентабельность производства;
* затраты на 1 рубль товарной продукции;
* доля прироста продукции за счет интенсификации производства;
* народнохозяйственный эффект использования единицы продукции.

2 показатели эффективности использования труда (персонала):

* темп роста производительности труда;
* доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;
* абсолютное и относительное высвобождение работников;
* коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;
* трудоемкость единицы продукции;
* зарплатоемкость единицы продукции.

3 показатели эффективности использования производственных фондов:

* общая фондоотдача;
* фондоотдача активной части основных фондов;
* рентабельность основных фондов;
* фондоемкость единицы продукции;
* материалоемкость единицы продукции;
* коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов.

4 показатели эффективности использования финансовых средств:

* оборачиваемость оборотных средств;
* рентабельность оборотных средств;
* относительное высвобождение оборотных средств;
* удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);
* рентабельность капитальных вложений;
* срок окупаемости капитальных вложений и т.д. [19].

Весь перечень приведенных факторов (иногда признаков) роста эффективности можно классифицировать по трем признакам:

– источникам повышения эффективности, основными из которых является: снижение трудо-, материало-, фондо- и капиталоемкости производства продукции, рациональное использование природных ресурсов, экономия времени и повышение качества продукции;

– основным направлениям развития и совершенствования производства, к которым относятся: ускорение научно–технического прогресса, повышение технико-экономического уровня производства; совершенствование структуры производства, внедрение организационных систем управления; совершенствование форм и методов организации производства, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;

– уровню реализации в системе управления производством, в зависимости от которого факторы подразделяются:

1) Внутренние (внутрипроизводственные), основными из которых являются: освоение новых видов продукции; механизация и автоматизация; внедрение прогрессивной технологии и новейшего оборудования; улучшение использования сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование стиля управления и др.;

2) Внешние – это совершенствование отраслевой структуры промышленности и производства, государственная экономическая и социальная политика, формирование рыночных отношений и рыночной инфраструктуры и другие факторы.

Необходимо отметить, что за всем массивом аналитических показателей, которые были разработаны за счёт использования инструментов финансового анализа остаётся производственный процесс. Глубокое исследование показателей финансового и технического содержания позволят осознать проблему и для того, чтобы нивелировать её и последствия, необходимо внедрять на производство современные технологии управления бизнес-процессами и конечным финансовым результатом. В данном случае, речь идет о технологиях моделирования бюджетирования и планирования хозяйственной деятельности [22].

Следует отметить, что рассматриваемые подходы к управлению финансовой эффективностью обладают различными особенностями, которые в совокупности позволяют провести всесторонний анализ внутренней финансовой системы на уровне отдельных бизнес-процессов. С точки зрения результативности, это является наиболее всеобъемлющим подходом, который позволит детально разобраться в сложившейся финансовой системе.

1.2 Макро- и микроэкономические факторы, оказывающие влияние на результативность деятельности предприятия

На всякий хозяйствующий субъект в процессе ведения деятельности оказывается огромное количество различных факторов. Никогда нельзя точно оценить, какой из факторов окажет наиболее мощный эффект на внутренние подсистемы предприятия. Такого рода проблемы, можно отнести в теорию прикладной статистики, которая предлагает исследовать природу поведения того или иного объекта исследования за счет влияния наиболее сильных факторов, нивелируя влияние остальных.

Все организации отличаются друг от друга по различным аспектам. Вместе с тем они имеют общие для всех организаций характеристики. Одной из самых значительных характеристик организации является зависимость от внешней и внутренней среды. Ни одна организация не может функционировать изолированно, вне зависимости от внешних ориентиров. Они во многом зависимы от внешней среды. Это условия и факторы, возникающие в окружающей среде независимо от деятельности организации, так или иначе воздействующие на нее. Различают факторы внешней и внутренней среды.

Внешняя среда организации – это условия и факторы, возникающие независимо от ее (организации) деятельности и оказывающие существенное воздействие на нее. Кроме того, они способствуют функционированию, выживанию и эффективности ее работы. Внешние факторы подразделяют на факторы прямого и косвенного воздействия.

К факторам прямого воздействия относят поставщиков ресурсов, потребителей, конкурентов, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеров (если предприятие является акционерным обществом), которые оказывают непосредственное влияние на деятельность организации;

К факторам косвенного воздействия относят факторы, которые не оказывают непосредственного влияния на деятельность организации, но их следует учитывать для выработки правильной стратегии. Можно выделить следующие факторы косвенного воздействия:

1) Политические факторы – основные направления государственной политики и методы ее реализации; возможные изменения в законодательной и нормативно-технической базе; международные соглашения, заключаемые правительством в области тарифов и торговли и т.д.

2) Экономические факторы – темпы инфляции; уровень занятости трудовых ресурсов; международный платежный баланс; процентные и налоговые ставки; величина и динамика ВВП; производительность труда и т.д.

3) Социальные факторы внешней среды – отношение населения к работе и качеству жизни; обычаи и традиции, существующие в обществе; менталитет общества; уровень образования и т.п.

4) Технологические факторы – возможности, связанные с развитием науки и техники, которые позволяют оперативно перестроиться на производство и реализацию технологически перспективного продукта, спрогнозировать момент отказа от используемой технологии.

Внутренняя среда организации – это среда, которая определяет технические и организационные условия работы организации и является результатом управленческих решений. Организация анализирует внутреннюю среду с целью выявления слабых и сильных сторон ее деятельности. Это необходимо потому, что организация не может воспользоваться внешними возможностями без наличия определенного внутреннего потенциала. При этом ей необходимо знать свои слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность. Внутренняя среда организаций включает в себя следующие основные элементы.

Производство: объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции; обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования; наличный парк оборудования и степень его использования, резервные мощности; экология производства; контроль качества; патенты, торговые марки и т.д.

Персонал: структура, квалификация, количественный состав работников, производительность труда, текучесть кадров, стоимость рабочей силы, интересы и потребности работников.

Организация управления: организационная структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, способности и интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия.

Маркетинг охватывает все процессы, связанные с планированием производства и реализацией продукции, такие как: производимые товары, доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование.

Финансы – это показатель, который позволяет увидеть всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Финансовый анализ позволяет вскрыть и оценить источники проблем на качественном и количественном уровне.

Культура и имидж предприятия: факторы, которые создают образ предприятия; высокий имидж предприятия позволяет привлечь работников высокой квалификации, стимулировать потребителей к покупке товаров и т.п.

Таблица 1 – Факторы внешней и внутренней среды предприятия

|  |
| --- |
| I. Внутренняя среда |
| 1 Собственник(и) капитала | Сохранение и умножение капиталаПолучение постоянных и устойчивых доходовПраво принимать окончательные решения |
| 2 Менеджеры | Получение прибыли и развитие фирмыСобственные интересы (вознаграждение, независимость, власть) |
| 3 Наемные работники | Высокая заработная платаНадежность рабочего места, хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности |
| II. Внешняя среда |
| 1 Государство и общественность | Создание рабочих мест, социальный мирКонкурентоспособность на мировом рынкеПолучение налоговых доходовСтабильность ценПоддержание рыночных отношений путем антимонопольных мерЗащита окружающей среды и интересов потребителя |
| 2 Поставщики | Высокие доходы и низкие расходыСтабильность договорных связей |
| 3 Кредиторы | Высокие процентыГарантированность возврата кредитаВозможность влияния на фирмы |
| 4 Потребители | Широкий выбор, высокое качество, низкие ценыВысокий уровень сервисных услуг |

Таким образом, рассматривая таблицу 1, внутренняя среда организации является источником ее жизненной силы. Она заключает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, а, следовательно, существовать и выживать в определенном промежутке времени. Но внутренняя среда может быть также и источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования организации. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.

Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды небезграничны. И на них претендуют многие другие организации, находящиеся в этой же среде. Поэтому всегда существует возможность того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Это может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным для организации последствиям. Поэтому взаимодействие организации со средой должно поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для достижения ее целей, и тем самым давало бы ей возможность выживать в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим группу экономических макрофакторов в таблице 2, которая перманентно оказывает влияние на уровень эффективности предприятия. При этом, за эффективность всё также понимается разница между доходами и расходами предприятия, как базовая характеристика. Это основание было взято из того факта, что в уставных и учредительных документах любого хозяйствующего субъекта в качестве основной цели организации данного субъекта является извлечение прибыли. Под макрофакторами понимаются внешняя среда, на которую непосредственно не может воздействовать сам субъект экономики.

Таблица 2 – Макрофакторы, оказывающие финансовое влияние на хозяйствующий субъект

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Положительное влияние | Отрицательно влияние |
| Уровень инфляции, которому подвержены интересующие хозяйствующий субъект группа издержек | Низкий уровень инфляции на интересующие предприятии факторы производства приводит к сокращению затрат и снижению стоимости конечной продукции | Интенсивный рост стоимости факторов производства приводит к сжатию вас производственного процесса, а также оказывает комплексное негативное экономическое воздействие на отрасль, заставляя спрос переплачивать за уровень инфляции |
| Стоимость кадровых ресурсов | С одной стороны, снижение стоимости кадровых ресурсов позволяет существенным образом сэкономить на конечной стоимости выпускаемого продукта, снизить постоянные издержки и т.д. Фонд заработной платы можно считать одной из самых больших статей постоянных расходов, на который расходуется существенная часть выручки | С другой стороны, необоснованное занижение стоимости работ приводят к различным негативным эффектам: текучести кадров, низкой производительности и выработке труда, воровству на рабочих местах, стремлении работников искать дополнительный источник дохода и т.д. |
| Цена конечного продукта | Взаимосвязанная стоимость конечного продукта с факторами производства может положительным образом сказаться на конъюнктуре рынка с точки зрения спроса. С точки зрения предложения, это может повлиять на структуру самой конкуренции. Часть компании попросту могут не справляться с постоянными издержками за счёт снижения цены, поэтому уйдут с рынка, расчистив поле для более крупных компаний | При прочих равных экономических параметрах отрасли, рост стоимости продукции, как правило, оборачивается дополнительными доходами для компании. В большинстве своем, рост стоимости продукции на многих отраслях народного хозяйства является сезонным или тем не менее, ожидаемым явлением. Стихийные и плохо объяснимый рост на какую-то продукцию является неожиданным, поэтому может резко привлечь большое количество производителей |
| Процентная ставка по займу | Падение стоимости заемных ресурсов предполагает расширение взаимной ресурсной базы для хозяйствующего субъекта. Тем не менее, для этого необходимы благоприятные экономические параметры, такие как способность расширить собственное воспроизводство, модернизировать технологию и т.д. | Снижение процентной ставки по займу, без корректировки остальных параметров может не дать никакого экономического эффекта или дать неудовлетворительный эффект. Помимо того, чтобы иметь дешёвый кредит, необходимо куда-то этот кредит эффективно расходовать. Например, если отрасль может брать кредит по низкой стоимости, но остальные экономические условия остаются неудовлетворительными, то такой кредит приобретайте никакого смысла не имеет. Например, если нет потенциала для расширения рынка сбыта, приобретения свежих технологий, увеличение производства и т.д., то, как правило, хозяйствующие субъекты не видят потенциала для роста |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Инфраструктура и правовое обеспечение | Как правило, на сегодняшний день, роль инфраструктуры и правового обеспечения является чрезвычайно высокой. Например, высокий рост и уровень внедрения современных, информационных технологий позволяют существенным образом сократить затраты на анализ и обработку входящих данных, позволяет ускоренно принимать управленческие решения, а также сократить множество связанных с коммуникации компании и внешней среды | Отсутствие правового обеспечения негативно сказывается на перераспределение ресурсов, включаются негативные, экономические и правовые механизмы, которые способствуют несправедливому перераспределение благ в обществе. В условиях низкой доступности и технологии коммуникации, анализа и обработки данных вести конкурентный бизнес с иностранными или федеральными компаниями практически невозможно |

В таблице 2 видно, что ключевые параметры внешней среды могут оказывать решающее значение на динамизм в каждой отдельно взятой отрасли. Яркий пример для российской экономики продемонстрировал рынок нефти и нефтепродуктов. Резкое снижение стоимости баррели нефти повлекло мощный, негативный экономический эффект на саму нефтегазовую отрасль, так и на остальные, смежные. Для России это оказалось серьезным ударом, в частности для её валютной политики.

Таким образом, влияние макроэкономических факторов, с которыми не в силах справиться хозяйствующий субъект, поэтому приходится принимать такое стечение экономических параметров за данность и работать именно в этих условиях. Рассмотрим в таблице 3 внутренние социально-экономические факторы, которые характеризуют и обеспечивают или не обеспечивают уровень эффективности хозяйствующего субъекта в целом.

Таблица 3 – Внутренние микрофакторы, обеспечивающие эффективность хозяйствующего субъекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Положительное влияние | Отрицательно влияние |
| Общая производственная миссия | Для всякого хозяйствующего субъекта, общепроизводственные миссия является ключевым ориентиром в характере и направлении деятельности. Правильно поставленный ориентир, гарантирует компании продолжительное функционирование на рынке, а также отражает адекватность поставленной задачи, потенциалу роста отрасли, возможным ресурсам и внешней среде | Стремление вставить иллюзорные и невыполнимые задачи для производства часто оборачивается экономическим коллапсом или кризисом, который может разгореться на предприятиях вследствие этого, испытывающие максимальные амбиции хозяйствующие субъекты, но не имеющие возможности к их удовлетворению страдают кризисом от неправильного стратегического плана. Очень часто, неадекватные рыночной среде производственные глобальные задачи ставятся из невозможности реальной оценки текущей действительности. Нужно отметить, что в рыночной экономике в доминирующем числе случаев, действующие субъекты не в состоянии адекватно оценить рыночную среду, в которой им предстоит работать. |
| Кадровый потенциал компании | Качественная команда специалистов и лидеров легко может занять и конкурентное преимущество перед остальными игроками рынка. Для этого потребуется четко определить и обозначить компетенции каждого сотрудника, проработать систему мотивации и вовлеченности персонала, обеспечить рабочие места эффективными технологиями, которые будут взаимосвязано и синхронно дополнять друг друга. | Отсутствие сбалансированности и откалиброванности трудового коллектива часто приводит не только к социальным, но и экономическим потрясениям хозяйствующего субъекта. Высокая текучесть кадров не обеспечивает непрерывного производства, происходит снижение качества выпускаемой продукции за счёт некомпетентных, вновь пришедших сотрудников, кроме этого, могут разгореться внутрикорпоративные скандала и конфликты, которая также препятствует эффективной работе  |
| Достаточный уровень финансирования проектов | Желание руководства компании сделать работу максимально качественно тесным образом коррелирует с высоким уровнем достаточности финансирования и бюджетирования проекта, который реализует фирма | Стремление руководства компании сэкономить часто оборачивается недофинансированием. Это означает, что в режиме реального времени при реализации того или иного проекта исполнители данного проекта вынуждены экономить на мелочах, которая в последствии оборачиваются неожиданным результатом для заказчика (в том числе руководства). Речь идёт о нехватке финансовых ресурсов, речь идёт о неадекватном планирование бюджета и ожидании производственного результата. |
| Системность ведения хозяйственной деятельности | Системность ведения хозяйственной деятельности означает ритмичность поставок и сбыта, взаимодействия сотрудников, плавный рост, выплату взятых экономических обязательств и т.д. | Асимметричность ведения хозяйственной деятельности предполагает резкие колебания между высоким темпом производительности и очень низким. Таких условиях, сотрудники и руководство никогда не знают, на какой объем производства им необходимо выйти, чтобы удовлетворить целевой рыночный спрос. Это приводит к невозможности стандартизации бизнес-процессов, внедрению оптимальных технологий, гарантию обеспечения обязательств, повышения темпа роста и т.д. Скачкообразность и бессистемность ведение хозяйственной деятельности является одним из ключевых негативных внутренних факторов, который, тем не менее, тесно связан с нерегулируемыми макрофакторами |

Между таблицами 2, 3 и теорией организации, которые выделяют факторы эффективности предприятий существует тесная взаимосвязь. По существу, с эмпирической и научной точки зрения были рассмотрены объективные экономические факторы управления эффективностью предприятия.

* 1. Параметры оценки системы финансового менеджмента

Проанализировать все многочисленные финансовые особенности достаточно трудоемкая задача, для выполнения которой существуют целые классы математических методов, позволяющие эффективно достигать оптимальных результатов. Представим далее группировку поверхностных, относительных методов. Они проводят анализ по публичной бухгалтерской-финансовой отчетности компаний, в их основе лежать фактические показатели, которые подвергаются анализу аналитическими показателями.

1) Комплексный коэффициентный анализ (включая динамический и структурный анализ).

2) Интегральные модели оценки финансового состояния компании.

3) Эконометрические методы: корреляционно-регрессионный анализ (факторный анализ), трендовый анализ.

Рассмотрим элементы коэффициентного анализа. Нужно отметить, что под коэффициентом понимается отношение фактических показателей. Таким образом, в некоторым роде каждый коэффициент может нести какой-то финансовый смысл. Ключевые коэффициенты рассчитываются по данным БФО. Метод оценки финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта с использованием БФО (комплексной бухгалтерско-финансовой отчетности). Например, классические аналитические показатели платежеспособности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Основные финансовые коэффициенты, характеризующие платежеспособность предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование финансового коэффициента | Рекомендуемое значение | Расчетная формула |
| Числитель | Знаменатель |
| Коэффициент финансовой независимости | >=0,5 | Собственный капитал | Валюта баланса |
| Коэффициент концентрации заемного капитала | <=0,5 | Заемный капитал | Валюта баланса |
| Коэффициент задолженности | <=1,0 | Заемный капитал | Собственный капитал |

Данные рекомендуемые значения установлены согласно иностранным нормативам, от чего могут возникнуть разночтения при интерпретации полученных данных. Данный набор коэффициентов отражает анализ структуры капитала предприятия.

Анализ ликвидности баланса предприятия является наиболее частым в применении, а также наиболее эффективным, поскольку с помощью него оценивается возможность предприятия отвечать по собственным обязательствам без каких-либо посторонних финансовых пополнений, включая выручку, кредитование, вклады и т.д.

Всякий рассматриваемый или не рассматриваемый показатель возможен для применения, только после определения его среднеотраслевых значений. В учебниках по экономическому анализу различными авторами присваиваются те или иные значения полупроизвольного (существует ряд авторских методик определения нормативных значений, которые не находят одобрения среди коллег) характера. Это означает что то или иное рекомендуемое значение какого-либо показателя очень трудно обосновать, а если нет обоснованного значения, то очень трудно истолковать и интерпретировать объективно.

Рассмотрим в таблице 5 основные показатели рентабельность как ключевые параметры эффективности финансовой системы предприятия, которые имеют первостепенное значение.

Таблица 5 – Показатели рентабельности

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Формула  |
| Рентабельность собственного капитала (ROE) | Отношение чистой прибыли (в годовом выражении) к средней величине собственного капитала. |
| Рентабельность инвестированного капитала (ROCE) | Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) (в годовом выражении) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам. |
| Рентабельность производственных фондов | Отношение прибыли от продаж (в годовом выражении) к средней стоимости основных средств и материально-производственных фондов |

К частным показателям деловой активности относятся показатели оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, запасов и дебиторской задолженности. Они характеризуют интенсивность использования оборотных активов и могут рассчитываться как в разах, так и в днях. Частные показатели оборачиваемости, а также формулы их расчета представим в таблице 6.

Таблица 6 – Основные показатели частной оборачиваемости оборотных активов

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя частной оборачиваемости | Расчетная формула |
| 1 Оборачиваемость денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, в разах1.1 Оборачиваемость (средняя продолжительность одного оборота) денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, в днях | Выручка (нетто) от продаж/ (среднюю величину денежных средств + краткосрочных финансовых вложений);(Средняя величина денежных средств + краткосрочных финансовых вложений) × число дней в периоде/ выручка (нетто) от продаж. |
| 2 Оборачиваемость запасов, в разах2.1 Оборачиваемость запасов, в днях | Выручка (нетто) от продаж/ средние остатки запасов за период;Среднюю величину запасов за период) × число дней в периоде/ выручку (нетто) от продаж. |
| 3 Оборачиваемость дебиторской задолженности, в разах3.1 Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | Выручка (нетто) от продаж/ средние остатки дебиторской задолженности за период;Средние остатки дебиторской задолженности за период × число дней в периоде/ выручку (нетто) от продаж |
| 4 Оборачиваемость кредиторской задолженности, в разах4.1 Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях | Выручка (нетто) от продаж/ средняя величина кредиторской задолженности за анализируемый период;Средняя величина кредиторской задолженности за анализируемый период × число дней в периоде/ выручку (нетто) от продаж |

Продолжение таблицы 6

|  |  |
| --- | --- |
| 5 Длительность операционного цикла, в днях | Показатель оборачиваемости запасов + дебиторской задолженности. |
| 6 Длительность финансового цикла, в днях | Длительность операционного цикла – оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях. |

Рассмотрим методику формирования абсолютных показателей финансовой устойчивости, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Запасы» 2 раздела актива баланса. Для характеристики источников формирования запасов используют три основных показателя:

1) Наличие собственных оборотных средств (СОС) – разница между капиталом и резервами (5 раздел пассива баланса) и внеоборотными активами (I раздел актива баланса). Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие оборотных средств можно записать как

 СОС = СИ – ВА (1)

где СИ – собственные источники (4 раздел пассива баланса);

ВА – внеоборотные активы (1 раздел актива баланса).

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое по формуле:

 СД = СОС + ДП (2)

где ДП – долгосрочные пассивы (5 раздел пассива баланса).

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ):

 ОИ = СД + КЗС (3)

где КЗС – краткосрочные заемные средства.

Соответственно можно выделить и три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1) Излишек или недостаток собственных оборотных средств (∆СОС):

 ∆СОС = СОС - З (4)

где З – запасы.

2) Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (∆СД):

 ∆СД = СД - З. (5)

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (∆ОИ):

 ∆ОИ = ОИ - З. (6)

Отмеченные выше показатели обеспеченности запасов источниками их формирования интегрируются в трехкомпонентный показатель S:

 S = {∆СОС; ∆СД; ∆ОИ}  (7)

Данный интегральный показатель характеризует тип финансовой устойчивости предприятия.

1) S = {1; 1; 1}, т.е. ∆СОС ≥ 0; ∆СД ≥ 0; ∆ОИ ≥ 0 абсолютная устойчивость (в современных условиях развития экономики России встречается крайне редко);

2) S = {0; 1; 1}, т.е. ∆СОС < 0; ∆СД ≥ 0; ∆ОИ ≥ 0 нормальная устойчивость, гарантирующая платежеспособность предприятия;

3) S = {0; 0; 1}, т.е. ∆СОС < 0; СД < 0; ∆ОИ ≥ 0 неустойчивое финансовое состояние, характеризуемое нарушением платежеспособности, предприятия, когда восстановление равновесия возможно за счет пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов;

4) S = {0; 0; 0}, т.е. ∆СОС < 0; ∆СД < 0; ∆ОИ < 0 кризисное финансовое состояние, при котором предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства, ибо основной элемент оборотного капитала - запасы не обеспечены источниками их покрытия.

Вторая группа методов оценки состояния финансовой системы предприятия – MDA модели (интегральные модели, построенные с помощью множественного дискриминантного анализа). Идея данных моделей строится на том, что некоторая факторная математическая модель, обучена некоторой выборкой, знание которой позволили в будущем этой модели эффективно классифицировать новые релевантные старым знаниям входящим данным. Например, MDA модели оценки риска вероятности возникновения банкротства обучались на выборке из предприятий банкротов и не банкротов в равной степени На той же территории, в аналогичном временном историческом интервале. Затем проводился комплексный коэффициентный анализ каждого из предприятий, каждой из выборок, затем аппарат математической статистики проводит некоторое количество итераций.

Таблица 7 – Перечень основных аналитических коэффициентов

|  |  |
| --- | --- |
| Финансовый анализ | Элементы инвестиционного анализа |
| Показатели возникновения банкротства | Показатели платежеспособности | Показатели ликвидности | Показатели деловой активности | Показатели финансовой устойчивости | Абсолютные показатели финансовой устойчивости | Показатели рентабельности | Дисконтированные оценки | Учетные оценки |

Продолжение таблицы 7

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| MDA модели | Показатель восстановления платежеспособности | Показатель текущей ликвидности | Оборачиваемость чистой прибыли | Коэффициент автономии | Изменения СОС и затрат | Чистая прибыль | Чистая приведенная стоимость | Срок окупаемости инвестиций |
| Logit модели | Показатель утраты платежеспособности | Показатель быстрой ликвидности | Оборачиваемость выручки | Коэффициент финансовой зависимости | Изменения СД и затрат | Общая рентабельность | Индекс рентабельности инвестиций | Коэффициент эффективности инвестиций |
| Рейтинговые модели | - | Показатель мгновенной ликвидности | Оборачиваемость активов | Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | Изменения ОИ и затрат | Рентабельность активов | Внутренняя норма прибыли | - |
| Скоринговые модели | - | Чистые оборотные активы | Финансовый и производственный цикл | Коэффициент маневренности оборотных средств | - | Рентабельность собственного капитала | Дисконтированный срок окупаемости инвестиций | - |
| - | - | - | - | Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов | - | Рентабельность продаж | - | - |
| - | - | - | - | Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования | - | Рентабельность производства | - | - |
| - | - | - | - | Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами | - | Трехфакторная модель Дюпона | - | - |
| - | - | - | - | Коэффициент сохранности собственного капитала | - | - | - | - |

Перейдем к рассмотрению группы факторных моделей. Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и обусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие-косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность рабочих и уровень производительности их труда. Все другие факторы воздействуют на этот показатель косвенно.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Различают следующие типы факторного анализа:

* детерминированный и стохастический;
* прямой и обратный;
* одноступенчатый и многоступенчатый;
* статический и динамичный;
* ретроспективный и перспективный (прогнозный).

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер, т.е. когда результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Стохастический анализ представляет собой методику исследования факторов, связь которых с результативным показателем в отличие от функциональной является неполной, вероятностной (корреляционной). Если при функциональной (полной) зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при корреляционной связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель.

Перейдем к рассмотрению особенностей факторного анализа, элементом которого является рассмотрение трендов и стохастических связей. Как ранее было указано, в математической статистике существует несколько типов взаимосвязи между независимыми переменными: стохастическая и функциональная. Функциональная зависимость возникает тогда, когда каждому из значений одной конкретной величины (аргумента) соответствует такое же чёткое и детерминированное значение другой величин. Примером функциональной зависимости является длина окружности l = 2πr (или рассмотренный выше пример, который является более сложной интерпретацией) в зависимости от ее радиуса r. Очевидно, для случайных величин такого соответствия нет, поэтому строгие функциональные зависимости встречаются лишь тогда, когда величины не подвержены действию случайных факторов.

В большинстве случаев между переменными существуют зависимости, при которых каждому значению одной величины (аргумента) соответствует не какое-то определенное значение другой величины, а множество ее возможных значений – определенное распределение. Такая зависимость называется стохастической, или вероятностной.

Частным случаем вероятностной зависимости является корреляционная зависимость – стохастическая зависимость между случайными величинами, при которой наблюдается функциональная зависимость между значениями одной величины и средними значениями другой величины. На рисунке 1 рассмотрим графический вид корреляции и функции регрессии.



Рисунок 1 – Корреляционное поле (а), функция регрессии (б)

Таким образом, предложенный спектр различных подходов является базовым при проведении качественного анализа состояния финансовой системы предприятия. Кроме этого, данные, полученные в результате использования данных инструментов, позволят осуществлять результативное управление финансовой эффективностью предприятия.

2 ООО «ГАРАНТ» – экономический субъект исследования

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «ГАРАНТ»

Компания зарегистрирована в 2009 г. в Краснодарском крае, г. Краснодар, ул. Сиреневая д. 199/1, ее основная деятельность – это капитальное строительство, подрядные строительные работы и отделочные работы.

Деятельность ООО «ГАРАНТ» представляет собой некоторые подрядные работы при капитальном строительстве проектов, в основном это заключается в транспортировке материалов, их закупка, первичная обработка, элементы капитального строительства в виде рытья котлованов/траншей, аренда спецтехники, закладка плитки, коммуникаций и т.д. Также компания осуществляет проведение ремонтных работ физическим и юридическим лицам, где уже не является субподрядчиком, а генеральным.

Рассмотрим общую управленческую структуру предприятия на рисунке 4. Структура компании во многом определена функционированием производства и видами ее деятельности.



Рисунок 4 – организационная структура ООО СК ВЕРШИНА (составлено автором)

Исходя из представленной структуры компании можно сделать вывод о том, что она является производственно-ориентированной. Это видно из соотношения подразделений, которое принадлежит технической и финансовой стороне. Дирекция в данном случае выступает связующим звеном между финансовым обеспечением и технической реализацией проектов.

Схема работы в общем случае выглядит следующим образом. Первоначально дирекция находит контракт для исполнения и совместно с финансовым отделом рассчитывает целевые экономические показатели, дальше юридический отдел переходит к формированию окончательного договора и его дальнейшему сопровождению. Вместе с этим технических отдел формирует общий технический план и техническое задание, чтобы его передать в отдел закупок, логистики и отдел кадров.

Работа носит проектный и регулярный характер, поэтому отдел кадров также регулярно организовывает необходимую численность персонала для каждого конкретного объекта необходимые нормы, также он следит за технической вооруженностью персонала и делает заявки на закупки расходных инструментов труда по мере необходимости.

Отдел кадров организовывает численность персонала на объекте и выдает инструкции для начала работ, указывает прорабам на сроки выполнения и разъясняет особенности реализации. Каждый из представленных элементов технического обслуживания объектов курируется отделом технического обслуживания, который состоит из ведущих инженеров-строителей компании.

Отдельно стоит сказать об отделе логистики. В строительстве это важнейший элемент, который позволяет бесперебойно вести производственную деятельность. Он взаимодействует с отделом закупки и в каждодневном режиме ездит к поставщикам за новыми материалами. Это нужно, чтобы не создавать излишние текущие запасы.

Отдел закупок и логистики также взаимодействует с бухгалтерией, которая выдает необходимые средства для закупок и ведения текущий деятельности. В начале работ и по мере необходимости служба логистики обращается на склад за тем или иным инструментом, который необходим, если он есть в наличии.

Финансовой системе особенно тщательно нужно следить за исполнением бюджетов, поскольку характер работы предполагает воровство – для этого нужен качественный учет имеющихся средств и расходных материалов, а также отчетность логистов, которые занимаются закупками.

Источники информации для выполнения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В общем виде, на предприятии есть итоговая годовая отчетность о деятельность за прошлые периоды вплоть до конца 2017 г. Также существует квартальная отчетность и оборотно-сальдовая ведомость, первичная отчетность в виде товарных и кассовых чеков по приобретаемым материалам (для ремонтов), договоры с поставщиками, если речь идет о более крупном проекте строительства (части выполняемых работ), договоры с арендаторами спецтехники и т.д.

Каждый из бизнес-процессов в строительстве зарегулирован нормативно. Это делается для того, чтобы не перепутать работы с каждым из заказчиков, в целях предупреждения краж или нецелевого расхода, а также для формирования итоговых отчетностей по каждому из проектов. Оценка повышения эффективности носит вторичный характер, поскольку всегда является предметом рассуждений, нежели действий – теоретико-методическая условность.

Например, логисту по окончанию рабочего дня/недели необходимо сделать совокупный отчет по приобретенным оборотным запасам производственного назначения, также ему нужно указать расход ГСМ и других личных трат в связи с выполнением служебных обязанностей, связанных с его личным потреблением и потреблением автотранспорта. Кроме этого, он отчитывается по доверенным ему суммам, подписывая акт о личной материальной ответственности по каждому из открывающихся проектов, в которых он участвует.

Учет финансов в бухгалтерии происходит электронным способом (1С) и поэтому не требует особого контроля или выработки внутренних нормативов.

Особенно тщательно происходит выдача инструментов и других средств труда каждому работнику на объекте. В начале работ работник под личную материальную ответственность принимает инструменты и обязуется своевременно сообщать о случившейся поломке в ходе выполнения задач или вернуть все в исправном и исходном виде. Акт приема-передачи материальных ценностей, в котором указывают первоначальное состояние инструментов, к тому же он обязывает работников бережно относиться к инструментам и оказывать своевременный уход.

Последним из наиболее важных бизнес-процессов можно назвать отношения с арендодателем, с которым у заказчика (исполнителя договора) иногда складываются трудности. Необходимо принять исходный инструмент (строительные леса, инструменты для проведения ремонта, электроинструмент, специальную тяжелую технику и т.д.) и удостовериться в его исходном качестве, затем подписать договор о принятии объекта и материальной ответственности за него. Четко соблюдать сроки аренды и стоимость договора, поскольку стоимость напрямую зависит от сроков. Также необходимо намного более тщательно следить за текущим состоянием объекта аренды, поскольку при негативном сценарии, с арендополучателей спишут залог и внесут в черный список арендополучателей, а то и в суд попадут за порчу инструментов. Это существенно усложнит дальнейшее ведение проекта. Поэтому всех работников устно и письменно предупреждают о несении личной ответственности после приема-передачи инструментов труда.

Рассмотренные бизнес-процессы через призму внутренних актов являются не исчерпывающими, например, особой регламентации также подвергается охрана и безопасность труда, но наиболее значимыми, а абсолютно все процессы формализовать нельзя, поскольку род деятельности предполагает систематически-периодические эксцессы и организационные трудности.

Перейдем к анализу предприятия с экономической точки зрения и проведем оценку ее финансовым ресурсам, имущественном положению и деловой активности.

2.2 Анализ экономических показателей организации ООО «ГАРАНТ»

Первоначально рассмотрим результаты деятельности ООО «ГАРАНТ» за счет бухгалтерского баланса за 4 годовых периода в таблице 8. Ранее было указано, что балансовая стоимость активов увеличивается, вместе с выручкой и чистой прибылью. Эти данные отражены в таблицах 8 и 9.

Из бухгалтерского баланса видно, что с 2014 по 2017 г. происходит планомерный рост собственных средств производства – это относится к оборудованию на строительных объектах и на складах, при этом достигнуто существенное сокращение запасов, поскольку в 2014 г. запасы были распределены весьма неэффективно и составляли 15265 тыс. руб. против текущих 4391 тыс. руб. это реализовалось за счет эффективного комплекса логистических решений в области закупок и поставок.

Таблица 8 – Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса

|  |
| --- |
| АКТИВ |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Наименование | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | Темп прироста, % |
| 2017/2016 | 2016/2015 | 2015/2014 |
| Основные средства | 101615 | 51149 | 55986 | 49653 | 98,66 | -8,64 | 12,75 |
| Прочие внеоборотные активы | 42621 | 100363 | 62156 | 33798 | -57,53 | 61,47 | 83,90 |
| Итого по разделу I | 144299 | 151512 | 118142 | 83451 | -4,76 | 28,25 | 41,57 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы | 4391 | 4643 | 15566 | 15265 | -5,43 | -70,17 | 1,97 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 12357 | 5468 | 7899 | 8782 | 125,99 | -30,78 | -10,05 |
| Дебиторская задолженность | 133365 | 53153 | 37060 | 19438 | 150,91 | 43,42 | 90,66 |
| Прочие оборотные активы | 167 | 169 | 187 | 0 | -1,18 | -9,63 | - |
| Итого по разделу II | 137928 | 57965 | 52869 | 34734 | 137,95 | 9,64 | 52,21 |
| БАЛАНС | 282227 | 209477 | 171011 | 118185 | 34,73 | 22,49 | 44,7 |
| ПАССИВ |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставный капитал  | 10 | 10 | 10 | 10 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 116432 | 58303 | 38323 | 19494 | 99,7 | 52,14 | - |
| Итого по разделу III | 116442 | 58313 | 38333 | 19494 | 99,69 | 52,12 | - |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства | 144786 | 137518 | 119741 | 85654 | 5,29 | 14,85 | 39,8 |
| Итого по разделу IV | 144786 | 137518 | 119741 | 85654 | 5,29 | 14,85 | 39,8 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства | 1500 | 0 | 0 | 0 | - | - | - |
| Кредиторская задолженность | 19499 | 13646 | 12937 | 13037 | 42,89 | 5,48 | -0,77 |
| Итого по разделу V | 20999 | 13646 | 12937 | 13037 | 53,88 | 5,48 | -0,77 |
| БАЛАНС | 282227 | 209477 | 171011 | 118185 | 34,73 | 22,49 | 73,28 |

Денежные средства преобладают в оборотных активах за счет специфики деятельности компании. За продаваемую продукцию покупатель рассчитывается сразу после ее получения и поэтому компания может себе позволить аккумулировать такие суммы на счетах без дебиторской задолженности.

Рассмотрим теперь финансовые результаты компании в таблице 9, где будут отражена доходность активов с течением лет.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | Темп прироста, % |
| 2017/2016 | 2016/2015 | 2015/2014 |
| Выручка | 112450 | 44930 | 43735 | 32588 | 150,28 | 2,73 | 34,21 |
| Себестоимость продаж | 66047 | 34601 | 30133 | 23961 | 90,88 | 14,83 | 25,76 |
| Валовая прибыль  | 46403 | 10329 | 13602 | 8627 | 349,25 | -24,06 | 57,67 |
| Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - |
| Прибыль от продаж | 46403 | 10329 | 13602 | 8627 | 349,25 | -24,06 | 57,67 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 68 |  0 | - | - | - |
| Прочие доходы | 12320 | 11524 | 7075 | 1247 | 6,91 | 62,88 | 467,36 |
| Прочие расходы | 594 | 1873 | 1811 | 1890 | -68,29 | 3,42 | -4,18 |
| Прибыль до налогообложения | 58129 | 19980 | 18934 | 7984 | 190,94 | 5,52 | 137,15 |
| Текущий налог на прибыль | 0 | 0 | 95 | 0 | - | -100 | - |
| Прочее | 0 | 0 | 1 | 0 | - | -100 | - |
| Чистая прибыль  | 58129 | 19980 | 18839 | 7984 | 190,94 | 6,06 | 135,96 |

Из таблицы 5 следует, что выручка компании увеличивалась каждый год не только за счет улучшения системы менеджмента качества, но и за счет роста количества франчайзинговых компаний. уменьшилась себестоимость производства относительно выручки. В 2016 г. на 1 руб. себестоимости приходилось 1,3 руб. выручки, а в 2017 г. этот показатель составил уже 1,7 руб. Этот факт сократил издержки и увеличил доходность предприятия с 19,980 млн. руб. до 58,129 млн. руб. Проведем теперь более детальную оценку капитала в следующих таблицах и оценим некоторые экономические показатели предприятия.

В таблице 10 рассмотрена модель абсолютных показателей финансовой устойчивости, которая оценивает каждый из параметров, своя значения в интегральный показатель S. Показатель «S» строится по принципу положительные или отрицательные изменения указанных в таблице параметров (при положительных изменениях ставится единица, при отрицательном – ноль).

Таблица 10 – Оценка абсолютных финансовых показателей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | Темп прироста, % |
| 2017/2016 | 2015/2014 | 2014/2013 |
| Собственные оборотные средства (СОС) | -27857 | -93199 | -79809 | -63957 | -0,7 | 0,17 | 0,25 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат (СД) | 116929 | 44319 | 39932 | 21697 | 1,64 | 0,11 | 0,84 |
| Основные источники формирования запасов и затрат (ОИ) | 137928 | 57965 | 52869 | 34734 | 1,38 | 0,1 | 0,52 |
| Изменения СОС и Затрат | -32248 | -97842 | -95375 | -79222 | -0,67 | 0,03 | 0,2 |
| Изменения СД и Затрат | 112538 | 39676 | 24366 | 6432 | 1,84 | 0,63 | 2,79 |
| Изменения ОИ и Затрат | 108147 | 35033 | 8800 | -8833 | 2,09 | 2,98 | -2 |
| Интегральный показатель S | (0,1,1) | (0,1,1) | (0,1,1) | (0,1,0) | - | - | - |

При этом интерпретировать его следует как весьма хорошее финансовое состояние компании, поскольку чем больше единиц в итоговом значении S, тем выше финансовая устойчивость объекта исследования.

Таблица 11 – Анализ показателей структуры капитала

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | Норматив | Темп прироста, % |
| 2017/2016 | 2016/2015 | 2015/2014 |
| Коэффициент автономии | 0,41 | 0,28 | 0,22 | 0,16 | >=0,5 | 0,48 | 0,24 | 0,36 |

Продолжение таблицы 7

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент привлечения заемного капитала | 0,59 | 0,72 | 0,78 | 0,84 | <0,5 | -0,19 | -0,07 | -0,07 |
| Коэффициент покрытия внеоборотных активов | 1,81 | 1,29 | 1,34 | 1,26 | > =1,1 | 0,40 | -0,03 | 0,06 |
| Коэффициент покрытия активов собственными оборотными активами | 0,41 | 0,21 | 0,23 | 0,18 | >=0,1 | 0,96 | -0,09 | 0,27 |

Кроме этого, превышение показателя покрытия внеоборотных активов свидетельствует в том числе о том же – чрезмерное покрытие активов говорит о возможностях расширения ресурсной базы, увеличении внеоборотных активов и расширения воспроизводства. При этом превалирование оборотных средств над заемным капиталом (нормой превалирования) также говорит о необходимости увеличения оборотных активов.

Таблица 12 – Анализ ликвидности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | Темп прироста, % |
| 2017/2016 | 2016/2015 | 2015/2014 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности, % | 6,3510 | 3,8951 | 2,8647 | 1,4910 | 0,6305 | 0,3597 | 0,9213 |
| Коэффициент текущей ликвидности, % | 6,5683 | 4,2478 | 4,0867 | 2,6643 | 0,5463 | 0,0394 | 0,5339 |
| Чистый оборотный капитал | 116929 | 44319 | 39932 | 21697 | 1,6383 | 0,1099 | 0,8404 |

Чистый оборотный капитал, это абсолютная форма выражения коэффициента собственных оборотных средств, поэтому значение растет год от года. Рассмотрим теперь экономическую эффективность предприятия в таблице 12, где оценим показатели рентабельности.

Объективно, в России существуют проблемы с достоверностью и надежностью публикуемых данных в государственных органах (сами владельцы компании не отражают или нужды достоверные показатели экономической деятельности своей компании), а низкий уровень правовой системы позволяет искажать публикуемые данные без каких-либо санкций. Таким образом, предприятие ООО СК вершина в общем виде, несмотря на отдельные факторы и Факты, является блага надежным и положительно растущим предприятием. Отмечается, что выручка данной компании росла непрерывно на протяжении последних четырех лет, точно также увеличивались чистая прибыль, совокупные активы и нераспределенная прибыль. Можно наблюдать, что аналитические показатели такие как ликвидность, платежеспособность, оборачиваемость (деловая активность), финансовая устойчивость производна растут, поскольку развод фактические показатели.

3 Анализ внутренней и внешней среды предприятия

3.1 Анализ внутренней среды предприятия

Чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, так и о внешней среде, тенденциях развития и месте, занимаемом в ней организацией. При этом внутренняя среда и внешнее окружение изучается стратегическим управлением в первую очередь для того, чтобы вскрыть те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при определении своих целей при их достижении.

Внутренняя среда организации оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации.

Внутренняя среда имеет несколько срезов, каждый из которых включает набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация.

Кадровый срез внутренней среды охватывает такие процессы, как: взаимодействие менеджеров и рабочих; найм; обучение и продвижение кадров; оценка результатов труда и стимулирование; создание и поддержание отношений между работниками.

Организационный срез включает в себя: коммуникационные процессы; организационные структуры; нормы, правила, процедуры; распределение прав и ответственности; иерархию подчинения.

В производственный срез входят изготовление продукта, снабжение и ведение складского хозяйства; обслуживание технологического парка; осуществление исследований и разработок.

Маркетинговый срез внутренней среды организации охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией продукции. Это стратегия продукта, стратегия ценообразования; стратегия продвижения продукта на рынке; выбор рынков сбыта и систем распределения.

Финансовый срез включает в себя процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств в организации. В частности, это поддержание ликвидности и обеспечение прибыльности, создание инвестиционных возможностей.

Внутренняя среда как бы полностью пронизывается организационной культурой, которая так же, как вышеперечисленные срезы, должна подвергаться самому серьезному изучению в процессе анализа внутренней среды организации.

Для того чтобы успешно выживать в долгосрочной перспективе организация должна уметь прогнозировать то, какие трудно могут возникнуть на ее пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для нее. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы успешно справляться с угрозами и действенно использовать возможности, отнюдь не достаточно только одного знания о них. Можно знать об угрозе, но не иметь возможности противостоять ей и тем самым потерпеть поражение.

Также можно знать об открывающихся новых возможностях, но не обладать потенциалом для их использования и, следовательно, не суметь их использовать.

Сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому стратегическое управление при анализе внутренней среды интересует выявление именно того, какие силы и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что анализ среды, как он проводится в стратегическом управлении, направлен на выявление угроз и возможностей, которые могут возникнуть во внешней среде по отношению к организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация.

3.2 Анализ внешней среды предприятия

Угрозы и возможности, с которыми сталкивается организация, обычно можно выделить в семь компонент. Этими компонентами являются экономика, политика, рынок, технология, конкуренция, и социальное поведение.

Изучение экономической компоненты макроокружения позволяет понять то, как формируются и распределяются ресурсы. Оно предполагает анализ таких характеристик, как величина валового национального продукта, темпы инфляции, уровень безработицы и т.п.

Каждый из этих факторов может представлять либо угрозу, либо новую возможность для фирмы. Что для одной организации представляется экономической угрозой, другая воспринимает как возможность.

Анализ технологии позволяет своевременно обнаружить те возможности, которые развитие науки и техники открывает для производства новой продукции, для усовершенствования производимой продукции и для модернизации технологии изготовления и сбыта продукции.

Многие организации не в состоянии увидеть открывающиеся новые перспективы, так как технические возможности для осуществления коренных изменений преимущественно создаются за пределами отрасли, в которой они функционируют. Опоздав с модернизацией, они теряют свою долю рынка, что может привести к крайне негативным последствиям.

Политическая составляющая внешней среды должна изучаться в первую очередь для того, чтобы иметь ясное представление о намерениях органов государственной власти в отношении развития общества и о средствах, с помощью которых государство намерено проводить в жизнь свою политику. В изучение политической обстановки входит выяснение какие программы водворяют в жизнь различные партии, какое отношение у правительства существует по отношению к различным отраслям экономики и регионам страны.

Изучение конкурентов, т.е. тех, с кем организации приходится бороться за ресурсы, которые она стремится получить из внешней среды, чтобы обеспечить свое существование, занимает особое и очень важное место в стратегическом управлении. Данное изучение направлено на то, чтобы выявить слабые и сильные стороны конкурентов и на базе этого строить свою стратегию конкурентной борьбы.

Конкурентная борьба формируется не только внутриотраслевыми конкурентами, производящими аналогичную продукцию и реализующими ее на одном и том же рынке.

Субъектами конкурентной среды являются также и те фирмы, которые могут войти на рынок, а также те фирмы, которые производят замещающий продукт.

Кроме них, на конкурентную среду организации оказывают заметное влияние ее покупатели и поставщики, которые, обладая силой к торгу, могут заметно ослабить позицию организации на поле конкуренции.

Изменчивая рыночная среда представляет собой область постоянного беспокойства для организаций. В анализ рыночной внешней среды входят многочисленные факторы, которые могут оказать непосредственное воздействие на успехи или провалы организации.

К этим факторам относятся изменяющиеся демографические условия, жизненные циклы различных изделий или услуг, легкость проникновения на рынок, распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внутренние переменные – это ситуационные факторы внутри организации, которые в основном являются контролируемыми и регулируемыми.

Основными переменными внутренней среды организации, которые требуют внимания руководства, являются: цели, структура, задачи, технология и люди. Все внутренние переменные взаимосвязаны.

Изменение одной из них в определенной степени влияет на другие. Совершенствование одной переменной, например, такой, как технология, не обязательно может вести к повышению производительности, если эти изменения сказываются отрицательно на другой переменной, например, людях.

От внутренних переменных, от которых зависит внутреннее благополучие организации, и их взаимодействие способствует достижению общих целей организации.

Однако успех организации также зависит от внешнего окружения организации, без которого не возможен жизненный цикл любой организации.

Руководитель должен учитывать внешнее окружение.

Факторы, оказывающие немедленное влияние на организацию, относятся к среде прямого воздействия, остальные факторы – к среде косвенного воздействия.

Также, как и внутренние переменные, факторы внешнего окружения взаимосвязаны и взаимодействуют между собой.

Внешняя среда имеет свойства сложности и неопределенности.

Таким образом, главное, что необходимо усвоить – то, что внешние факторы в совокупности с факторами внутренней среды оказывают решающее воздействие на функционирование организации. Все переменные тесно переплетаются и влияют друг на друга.

Менеджер должен уметь анализировать все эти факторы в совокупности, не упуская ни одного из виду, и принимать верное решение.

список использованных источников

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. М.: Инфра-М, 2014. 216 с.
2. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 5-6. – с. 11-21
3. Бабук И.М. Экономика предприятия / И.М. Бабук. – Минск: БНТУ, 2018. – 331с
4. Бакуев М.О. Стратегическое управление стоимостью и распределение финансовых ресурсов компании // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. №3 (99)
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 2014. – С. 65
6. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Юрайт, 2016. 456 с.
7. Волков В.П. Экономика предприятия: учебное пособие / В. П. Волков. – Москва: ООО «Новое знание», 2018. – 677-685 с.
8. Глазунов М.И. Концепция собственных оборотных средств // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 11. – с. 61-67
9. Головачев А. С. Экономика предприятия: в 2-х книгах. Книга 1 / А.С. Головачев. – Минск: Изд-во МИУ, 2017. – 364 с.
10. Горелкина И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 9. – с. 61-64
11. Демидов В.И. Экономика предприятия: Методическое пособие / В.И. Демидов. – Минск: БНТУ, 2017. – 103 с.
12. Дзахоева С.Л. Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. 2015. № 4. с. 353-354
13. Дойл Д. Управление затратами. Стратегическое руководство / Д. Дойл. – Москва: Волтерс Клувер, 2016. – 264 с.
14. Дрогобыцкая К.С. Системные основы формирования архитектуры деловой активности организации // Экономические науки. 2013. № 5. с. 109-112
15. Коптева П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // УЭкС. 2017. №34
16. Лукаш Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения. М.: Флинта, 2016. 282 с.
17. Макарова В.И., Явкина М.Г. Анализ и планирование финансового состояния в системе управления формированием инвестиционных ресурсов промышленного предприятия // Вестник ВУиТ. 2015. №24
18. Никитина Е.А. К вопросу управления собственными и привлеченными финансовыми ресурсами организаций // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2015. №1-1
19. Олейникова А.А. Финансовое планирование в управлении финансовыми ресурсами компании // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №11
20. Остапкович Г.В. Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых секторов экономики // Инвестиции в России. 2016. № 7. с. 15-23
21. Павлова Ю.А. Экономические аспекты развития системы управления оборотными средствами предприятий // Экономические науки. – 2017. – № 81. – с. 167-171
22. Палий В.Ф. Технико-экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий / В.Ф. Палий. – Москва: Машиностроение, 2016. – 432 с.
23. Рыбакова О. В. Управление финансовыми ресурсами строительных корпораций // Бизнес в законе. 2012. №2
24. Сибгатулин Р.Р., Федорова Г.В. Сбалансированная система показателей, как инструмент стратегического управления финансовыми ресурсами компании // ГИАБ. 2013. №9
25. Скрипачев И. А. Особенности управления финансовыми ресурсами коммерческой организации // Вестник ВУиТ. 2014. №20
26. Слипченко Е.В. Модели и алгоритмы принятия решений по управлению финансовыми ресурсами типового бизнес-процесса // Радиоэлектроника и информатика. 2018. №2
27. Соловьева Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 161 – 168
28. Стрекалова Г.Р. Управление финансовыми ресурсами в холдинговых компаниях: пути достижения эффективности // Вестник Казанского технологического университета. 2015. №16
29. Толпегина О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2016. – 672 с.
30. Фаттахова Г.Я. Рентабельность и факторы на нее влияющие // Экономические науки. – 2017. – № 66. – с. 19-22
31. Фаттахова Г.Я. Рентабельность как показатель хозяйственной деятельности в условиях регулируемой и нерегулируемой экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 90. – с. 101-106
32. Яськова Н.Ю., Силка Д.Н. Управление деловой активностью в условиях многоукладности сферы строительства. М.: МГСУ, 2016. 236 с.