МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВПО «КубГУ»)**

**Кафедра общего, стратегического, информационного менеджмента и**

**бизнес – процессов**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. КРИТЕРИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ**

**(на примере АО «КОРММАШ»)**

Работу выполнила \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Рузана Ильясовна Гучетль

(Подпись, дата)

Факультет управления и психологии, курс 1

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Магистерская программа «Контроллинг в организации», заочная форма обучения

Учебная дисциплина «Управленческая экономика»

Научный руководитель,

канд. эконом. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Д. В. Ланская

(подпись, дата)

Нормоконтролер,

канд. эконом. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Д. В. Ланская

(подпись, дата)

Краснодар 2017

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Введение | | 3 |
| 1 | Анализ содержания экономического роста и его факторов | 5 |
| 1.1 | Характеристика экономического роста на макро- и микро- уровнях: сущность и типы | 5 |
| 1.2 | Факторы экономического роста | 9 |
| 1.3 | Современные стратегии экономического роста организаций | 13 |
| 2 | Оценка экономического роста организации: критерии и возможности измерения | 16 |
| 2.1 | Критерии измерения экономического роста организации | 16 |
| 2.2 | Показатели оценки экономического роста организации и методика их расчета | 18 |
| 3 | Моделирование экономического роста организации | 26 |
| 3.1 | Оценка деятельности АО «Корммаш» | 26 |
| 3.2 | Анализ показателей экономического роста АО «Корммаш» | 31 |
| 3.3 | Разработка модели экономического роста организации | 35 |
| Заключение | | 41 |
| Список использованных источников | | 44 |
| Приложение А Финансовая отчетность АО «Корммаш» за 2016 г. | |  |
| Приложение Б Финансовая отчетность ОАО «Корммаш» за 2015 г. | |  |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В связи с общероссийским экономическим кризисом наступил достаточно непростой период для всего сельскохозяйственного машиностроения, поэтому основные усилия руководства хозяйствующих субъектов направлены на то, чтобы обеспечить их активную деятельность, техническое и социальное развитие и экономический рост в условиях затяжного кризиса.

Традиционными показателями экономического роста организаций в России являются: объемы продаж, величина доходов, наличие и размер прибыли, объемы инвестиций и т.д. Однако следует отметить, что современные концепции управления организациями позволяют расширить инструментарий оценки и прогнозирования их экономического роста, определить рычаги и выявить резервы для его повышения.

Объектом исследованияв данной курсовой работе выступает деятельность АО «Корммаш» Ростовской области, которое является одним из лидеров сельскохозяйственного машиностроения не только на юге страны.

Предметом исследованияявляется система показателей экономического роста «АО Корммаш».

Целью курсовой работы является исследование теоретических м практических аспектов экономического роста конкретного хозяйствующего субъекта для разработки модели обеспечения стабильного и эффективного экономического роста.

Задачи исследования:

- исследовать сущность экономического роста на макро- и микро- уровнях, определить его основные типы;

- выявить факторы экономического роста;

- систематизировать современные стратегии экономического роста организаций;

- определить критерии измерения экономического роста организации;

- выявить показатели оценки экономического роста организации и определить алгоритм их расчета;

- оценить деятельность АО «Корммаш»;

- проанализировать показатели экономического роста АО «Корммаш»;

- построить модель экономического роста организации с использованием показателей EVА и FCF.

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемых источников.

В первой главе проведен анализ сущности, типов и факторов экономического роста с позиций макро- и микроэкономики. Также систематизированы основные стратегии экономического роста хозяйствующих субъектов.

Во второй главе исследованы показатели оценки экономического роста организации и их системы с позиций целей организации. Определены критерии и возможности экономического роста организации.

В третьей главе представлена методика оценки экономического роста АО «Корммаш». Разработана модель обеспечения экономического роста организации с учетом встраивания показателя EVА в комплексную систему BSC.

В заключении подведены итоги и сделаны выводы по результатам исследования в курсовой работе.

1 Анализ содержания экономического роста и его факторов

1.1 Характеристика экономического роста на макро- и микро- уровнях: сущность и типы

Экономическое развитие - это противоречивый и трудноизмеряемый многофакторный процесс, который представляет собой эволюцию хозяйственного механизма экономической системы. Экономическое развитие, как правило, изменяется неравномерно, включая периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положи­тельные и отрицательные тенденции.

Эффективный экономический рост позволяет решать наиболее актуальные экономические и социальные проблемы в стране.

В условиях нового экономического кризиса в России, связанными с событиями в Крыму и Украине и обусловленного санкционным режимом по ключевым важным направлениям начиная с 2014 года, жизненно необходимой задачей становится поддержание современного экономического роста как высший национальный приоритет. Таким образом, обеспечение экономического роста является одной из важнейших целей государства.

Экономический рост является важнейшей задачей развития страны как на микро, так и на макроуровне. На микроуровне он ведет к усилению роли и места на рынке компаний, к повышению уровней доходности, рентабельности, приращению стоимости бизнеса и т.д. На макроуровне экономический рост приводит к увеличению экономического потенциала национальной экономики, росту национального продукта на душу населения, а, следовательно, достижения высокого уровня жизни для всех.

Экономический рост приносит определенные выгоды бизнесу, так как открывает новые рыночные альтернативы в расширяющейся экономике. Состояние экономики влияет на стоимость всех потребляемых ресурсов, формирует платежеспособный спрос и платежеспособные потребности. В условиях экономического кризиса организации уменьшают запасы готовой продукции, сокращают производство продукции и, соответственно, численность работающих [1].

Экономический рост на макроуровне - это увеличение годового объема продукции и предоставляемых услуг вследствие деятельности различных субъектов хозяйствования страны. Показателем, с помощью которого характеризуют экономический рост, является валовой национальный продукт (далее ВНП). Экономический рост рассчитывают в абсолютных и относительных величинах.

В реальной жизни может наблюдаться снижение объема ВНП, или стагнация - застой производства и торговли на протяжении длительного периода времени. Такие ситуации свидетельствуют об отсутствии экономического роста.

В самом общем виде экономический рост означает количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (их производительности) [16].

В экономической литературе существуют различные подходы к трактовке категории «экономического роста».

Ученый-экономист Йозеф Шумпетер, стоявший у истоков развития теории экономического роста, еще в 1911 году определил экономический рост как количественные изменения - увеличение производства и потребления со временем одних и тех же товаров и услуг. Экономическое развитие Йозеф Шумпетер определил как положительные качественные изменения, новшества в производстве, в продукции и услугах, в области управления, в других сферах жизнедеятельности и видах экономической деятельности. Таким образом, экономический рост - это количественные изменения, а развитие - качественные положительные изменения, направленные на рост и на повышение качества жизни.

Козырев В.М. считает, что экономический рост - это положительная динамика экономического развития хозяйствующего субъекта или общества в целом; соответственно спад - это отрицательная динамика экономического развития того или иного хозяйствующего субъекта. С точки зрения результатов производства при экономическом росте происходит увеличение реальных объемов товаров и услуг, созданных за определенный период. На микроэкономическом уровне - это увеличение реальных объемов проданной продукции; на макроэкономическом уровне – это увеличение реальных объемов валового внутреннего продукта, валового национального продукта, чистого национального продукта и национального дохода [16].

Словарь финансово-экономических терминов трактует экономический рост как: 1) увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое, прежде всего, такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Он измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению); 2) показанное на графике увеличение производственных возможностей в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии [20].

Ивашковский С.Н. определяет экономический рост как долгосрочную тенденцию увеличения потенциального уровня выпуска, соответствующего состоянию полной занятости. Состояние полной занятости, означает что экономика страны находится на кривой производственных возможностей, тогда как экономический рост смещается относительно кривой вправо и вверх. Долгосрочная тенденция увеличения объем выпуска – следствие того, что циклические подъемы перевешивают временные снижения, а так же продолжительные циклические спады, так что положительная разница поднимает линию тренда с течением времени все выше и выше [13].

Агапова Т.А. и Серегина С.Ф. утверждают, что «экономический рост - это долговременная тенденция увеличения валового выпуска в экономике [1].

Наиболее полное определение экономического роста сформулировано Киршиным И.А. в докторской диссертации [14]. Он определяет современный экономический рост как политэкономическую категорию, выражающую, во-первых, развитие социально-экономических отношений через качественный переход от технократических и экономократических установок к антропоцентрическому императиву роста под воздействием возвышения потребностей общества; во-вторых, устойчиво воспроизводимые взаимосвязи между экономическими субъектами по поводу увеличения валового продукта и национального богатства; в-третьих, увеличение количества, улучшение качества факторов производства и изменение пропорций их взаимодействия на фазах положительной экономической динамики экономических циклов, сопровождающиеся диверсификацией структуры экономики; в-четвертых, экономическую и институциональную интеграцию национальных экономик в мировую экономику, регулируемую конкурентными позициями стран.

Современная экономика выделяет два чистых типа экономического роста - экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный рост предусматривает возможность увеличения объемов производства продукции производственного сектора экономики посредством использования таких факторов производства как предметы труда, средства труда, капитал и инвестиции. Одновременно качественный и технический уровни, производственные технологии и производительность труда не изменяются. Увеличение темпов роста произведенной продукции происходит посредством увеличения количества привлекаемых средств труда в производственном процессе.

Главными факторами экстенсивного типа экономического роста хозяйствующего субъекта являются:

- освоение новых земельных площадей и повышение уровня запасов;

- ввод новых производственных зданий через приобретением или строительства хозяйственным (подрядным) способом;

- привлечение дополнительного производственного и непроизводственного персонала и увеличение продолжительности рабочего дня.

Отрицательной стороной данного типа экономического роста является потеря динамизма, возникновение объективных преград (например, выработаны все ресурсы из месторождения полезных ископаемых и т.п.). При этом возникает необходимость перехода деятельности хозяйствующего субъекта на второй тип экономического роста - интенсивный.

Интенсивный рост заключается в увеличении производства продукции путем роста производительности труда, усовершенствования технической основы и эффективного использования имеющихся материальных ресурсов. Интенсивный тип связан с концентрацией капитала как в масштабах хозяйствующего субъекта, так и на единицу средства производства.

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста тесно взаимосвязаны и практически не существуют в чистом виде. Например, одновременно может происходить и прирост количества работающих и повышения их квалификации, и расширение производства (строительство дополнительных производственных помещений), и совершенствование технической базы производственного процесса.

1.2 Факторы экономического роста

Фактор – причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер. От правильного выбора факторов экономического роста и их рационального сочетания с учетом национальных особенностей развития экономики конкретной страны, зависит обеспечение эффективных темпов роста экономики.

Классически макроэкономика описывает следующие факторы экономического роста:

1. Факторы предложения – трудовые, природные ресурсы, основной капитал, уровни технологий.

2. Факторы спроса – уровень цен, потребительские расходы, инвестиционные расходы, государственные расходы, чистый объем экспорта.

3. Факторы распределения – рациональное и полное вовлечение ресурсов в производственный процесс, эффективность использования ресурсов в экономическом обороте.

Важнейшую роль в обеспечении экономического роста играют факторы предложения, а также совокупный спрос населения страны, поскольку именно спрос является основой экономического роста как в количественном, так и в структурном и качественном аспектах.

Повышение уровня жизни и обеспечение национальной безопасности являются конечной целью экономического роста страны.

Для обеспечения производства материальных и нематериальных благ требуются минимально: труд, капитал и природные ресурсы.

Сергеев И.В. и Веретенникова И.И. [4] выделяют различные факторы производства, оказывающие влияние на повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, классифицируя их по отдельным признакам. В зависимости от направленности действия все факторы можно объединить в группы позитивных и негативных. Позитивные - это такие факторы, которые благотворно влияют на деятельность хозяйствующего субъекта, а негативные - наоборот.

В зависимости от места возникновения все факторы можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы объединяют в такие группы, как связанные с:

- личностью руководителя и способностью его команды эффективно управлять хозяйствующим субъектом в неопределенности;

- модернизацией и инновационной политикой хозяйствующего субъекта;

- совершенствованием организации производства и труда, управлением хозяйствующим субъектом;

- организационно-правовой формой хозяйствования;

- созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;

- спецификой производства и отрасли;

- качеством и конкурентоспособностью продукции, с управлением затратами и ценовым маркетингом;

- связанные с амортизационной и инвестиционной политикой.

Кроме того, все внутренние факторы классифицируются на объективные и субъективные. Объективные возникают не зависимо от хозяйствующего субъекта, например, форс-мажор. Субъективные факторы полностью зависят от субъекта управления и должны быть всегда в поле зрения и анализа.

Внешние факторы на прямую влияют на эффективность работы хозяйствующего субъекта. Их можно разделить на следующие группы, связанные с:

- динамикой изменения конъюнктуры внутристранового и мирового рынков, влияющей на изменение спроса и предложения и на нестабильность цен;

- изменениями политической обстановки как как на национальном, так и мировом уровне;

- инфляцией;

- деятельностью государства.

Деятельность государства оказывает прямое влияние на эффективность российского бизнеса посредством нормативного регулирования рыночных процессов, обеспечения национальной безопасности, стабилизации экономики, обеспечения социальной защиты и социальных гарантий, защиты конкуренции.

По мнению ряда других ученых основными факторами экономического роста, оказывающими прямое воздействие на этот процесс, являются:

* + природные ресурсы;
  + трудовые ресурсы;
  + объем и качество производственных фондов;
  + научно-технический прогресс;
  + тип социально-экономической системы;
  + социально-политическая обстановка в стране, ее стабильность или напротив;
  + структура общественного производства, наличие глубокого общественного разделения труда и производства по отраслям, сферам и регионам;
  + уровень организации производства, труда и управления во всех хозяйствующих субъектах и страновом масштабе;
  + макроэкономическая пропорциональность и равновесие по таким показателям, как цикличность развития экономики, занятость рабочей силы, финансовая устойчивость;
  + уровень деловой активности и предприимчивости.

Соответственно двум типам экономического роста выделяют две группы факторов (рисунок 1).

Рисунок 1 – Факторы экономического роста

К факторам экстенсивного типа экономического роста относятся:

* использование большого количества рабочей силы;
* строительство новых предприятий;
* использование большего количества оборудования;
* вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных земель;
* открытие новых месторождений и увеличение добычи полезных ископаемых;
* внешняя торговля, позволяющая увеличить количество ресурсов.

Факторами интенсивного типа экономического роста являются:

* рост уровня квалификации и профессиональной подготовки рабочей силы;
* использование более совершенного оборудования;
* наиболее передовых технологий (в первую очередь ресурсосберегающих);
* научная организации труда;
* наиболее эффективные методы государственного регулирования.

Таким образом, экономический рост можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов.

1.3 Современные стратегии экономического роста организаций

Современная экономика выделяет множество стратегий развития организаций с позиций обеспечения экономического роста (таблица 1).

Таблица 1 - Виды стратегий развития организации с позиций экономического роста

|  |  |
| --- | --- |
| Виды стратегий | Разновидности стратегий |
| Стратегии концентрированного экономического роста | Стратегия усиления рыночных позиций  Стратегия горизонтальной интеграции  Стратегия активной модернизации товаров |
| Стратегии горизонтального экономического роста | Стратегия расширения рынков сбыта  Стратегия освоение новых сегментов рынка  Стратегия пробных продаж и выбора наиболее перспективных рынков сбыта |
| Стратегии диверсифицированного экономического роста | Стратегия концентрической диверсификации  Стратегия горизонтальной диверсификации  Стратегия конгломератной диверсификации |
| Стратегии интегрированного роста | Стратегия обратной вертикальной интеграции  Стратегия прямой вертикальной интеграции |
| Стратегии целенаправленного сокращения | Стратегия ликвидации  Стратегия «сбора урожая»  Стратегия свертывания  Стратегия сокращения расходов |

Стратегии экономического роста отличаются посредством изменения состояния товаров, рынков, технологий, производственного потенциала с учетом отраслевых особенностей хозяйствующих субъектов.

Рассмотрим некоторые группы стратегий и их особенности более подробно.

Стратегии концентрированного экономического роста имеют ряд особенностей:

- организации совершенствуют выпускаемую продукцию, соответствующую её специализации путем частичной модернизации*;*

- используются в основном традиционные рынки с учетом дополнительной их сегментации*;*

- применяются традиционные технологии*;*

- производственный потенциал относительно стабилен*.*

Стратегия усиления рыночных позиций подразумевает разработку соответствующей маркетинговой политики для повышение объема продаж и увеличения доли рынка.

Стратегия горизонтальной интеграции подразумевает установление контроля организацией над своими конкурентами для получения дополнительных преимуществ на освоенном рынке.

Стратегия активной модернизации товаров способствует экономическому росту за счет производства модернизированной продукции с улучшенными характеристиками, ориентированной на новых покупателей. При этом организация может использовать новые сегменты освоенного рынка, изменять позиционирование товара, находить новые каналы сбыта или увеличивать их.

Стратегии целенаправленного сокращенияявляются вынужденными, зависящими от объективных и субъективных факторов и назвать их стратегиями развития можно только в том случае, когда это сокращение связано с последующим переходом организации на новую специализацию или новый качественный уровень развития.

Эта группа стратегий имеет следующие особенности:

- постепенное сокращение производственного потенциала*;*

- постепенное сокращение или прекращение производства традиционной продукции*;*

- постепенное сокращение объемов продаж на традиционных рынках;

- использование традиционных технологий.

При этом организация концентрирует свои усилия на:

- продаже предприятия или его части быстро и выгодно;

- получении максимального дохода с оставшихся производственных мощностей;

- эффективной перестройке оставшихся производственных мощностей под новый вид продукции или новый бизнес.

Стратегия ликвидации подразумевает полную ликвидацию организации. Главная цель такой стратегии заключается в выгодной и быстрой продаже существующей организации полностью или по частям.

Стратегия «сбора урожая» проводится при неизбежной ликвидации организации, хотя она все еще работоспособна. При этом главная цель руководства заключается в максимизации дохода при последовательном сокращении производства. Этим стратегиям обычно сопутствует максимальное сокращение операционных затрат.

Стратегия свертыванияподразумевает закрытие или продажу одного из подразделений организации или части бизнеса с целью сохранения и развития остающейся части.

Стратегия сокращения расходов присуща практически в каждой из рассмотренных стратегий, так как жесткая регламентация расходов - это первый инструмент при ухудшении финансового положения хозяйствующего субъекта.

В реальной практике каждый хозяйствующий субъект использует, как правило, совокупность несколько базовых стратегий по разным направлениям бизнеса. Например, проводя стратегию свертывания одних товаров, активно реализует стратегию развития других.

2 Оценка экономического роста организации: критерии и возможности измерения

2.1 Критерии измерения экономического роста организации

Современные экономические исследования в области оценки и измерения экономического роста предлагают следующую обобщающую формулу: экономический рост = инновационное, качественное, технологическое, социальное развитие + количественное расширение экономики.

Если эту формулу соотнести с уровнем хозяйствующего субъекта, то она может иметь следующую интерпретацию: экономический рост организации определяется ростом результирующих показателей её деятельности с учетом адекватного роста экономического потенциала при повышении эффективности использования ресурсов и активном внедрении инноваций во все сферы деятельности.

Таким образом, экономический рост организации представляет собой увеличение основных показателей деятельности организации.

Экономический рост организации можно оценить посредством динамики роста результирующих показателей работы:

- количества выпускаемой продукции в натуральном выражении;

- выручки от реализации;

- чистой прибыли и др. (рисунок 1).

Экономический рост должен быть системным, устойчивым, самоподдерживающимся и инновационным. Причем это не всегда обеспечивается только ускорением темпов роста. Важнее обеспечить эволюционный, системный и необратимый характер роста. Устойчивый экономический рост позволяет использовать временной фактор и дополнительные возможности для преодоления неблагоприятных ситуаций в экономике на макро- и микроуровнях.

В качестве основных показателей измерения экономического роста используются:

- коэффициент роста – отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода.

- темп роста – коэффициент роста, умноженный на 100%.

- темп прироста – темп роста минус 100%.

**Экономический рост организации**

обеспечивается

определяется

*ростом* ***результирующих показателей работы*** *организации:*

*- количества выпускаемой продукции в натуральном измерении;*

*- выручки;*

*- величины активов;*

*- величины собственного и заемного капитала;*

*- чистой прибыли и др.*

*1. ростом* ***факторов производства*** *(основного производственного капитала; оборотного капитала; численности персонала)*

*2. ростом* ***эффективности использования факторов производства***

*3. использованием* ***внутрипроизводственных резервов***

*4. совершенствованием и разработкой* ***новых*** *товаров, технологий, методов организации производства и труда, методов кооперации и т.д.*

Рисунок 2 - Обеспечение экономического роста организации

Традиционными показателями экономического роста организаций в России являются: объемы продаж, величина доходов, наличие и размер прибыли, объемы инвестиций и т.д.

Однако следует отметить, что современные концепции финансового менеджмента позволяют расширить инструментарий оценки и прогнозирования экономического роста организаций, определить рычаги и выявить резервы для его повышения.

2.2 Показатели оценки экономического роста организации и методика их расчета

Экономический рост организации можно определить через комплекс показателей финансовых результатов деятельности организации. Они, в свою очередь, объединяются в три группы: показатели прибыли, показатели отдачи и показатели изменения стоимости организации. С определенной степенью условности эти показатели можно соотнести с целями функционирования организации на рынке (рисунок 3).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Показатели оценки степени достижения целей | | | | | | |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Цели выживания | | |  | Цели роста | | |  | Цели развития | | |
|  | Ориентация на максимизацию прибыли |  |  |  | Ориентация на повышение эффективности возврата |  |  |  | Ориентация на увеличение стоимости организации |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ЕВІТ, EBT, ЕВІТDА, NI, NОРАТ, EPS, DPS, PPS и др. |  |  |  | ROS, ROА, RОЕ, ROI и др. |  |  |  | МVА, ЕVА, DCF, и др. |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Рисунок 3 - Система показателей оценки экономического роста в соотношении со степенью достижения целей организации

Рассмотрим каждую группу показателей отдельно:

1. Финансовые показатели с ориентацией на прибыль.

2. Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала (ROE, ROS, ROА, ROI и др.)

3. Показатели с ориентацией на стоимость (МVА, ЕVА, СF и др.).

Финансовые показатели с ориентацией на прибыль.При использовании финансовых показателей с ориентацией на прибыль следует помнить, что существуют различные виды показателя «прибыль» (маржинальная прибыль, валовая, прибыль от операционной деятельности, прибыль до уплаты налогов, налогооблагаемая, чистая и др.), неопределенность применения которых может быть устранена при реализаиии выбранной организацией финансовой стратегии с учетом выдвинутых целей.

В качестве меры степени достижения цели максимизации прибыли наиболее часто используют следующие показатели прибыли: ЕВІТ, ЕВITDА, NОРАТ.

ЕВІТ *(Еаrпіg before interest аnd tаxes) -* прибыль до вычета налогов, процентов по заемным средствам, рассчитываемая по формуле 1.

ЕВІТ = Выручка от реализации - себестоимостъ реализованной продукции, включая амортизацию - коммерческие и управленческие расходы

(1)

ЕВІТDА *(Еаrпіg before interest аnd tаxes, deprecаtion аnd аmortizаtion) -* прибыль до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, определяемая по формуле 2.

ЕВІТDА = Выручка - себестоимость - коммерческие и управленческие расходы + амортизация + прочие неденежные расходы + доходы будущих периодов - расходы будущих периодов

(2)

NOPАT *(Net Ореrаting Рrofits Аfter Tаxes)* или NОРLАТ (*Net Ореrаting Рrofits Аfter Tаxes Less Аdyusted Тахеs) -* чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов, но до выплаты процентов, вычисляемая по формуле 3.

(3)

NОРАТ (NОРLАТ) = ЕВІТ - налог на прибыль

К преимуществам данных показателей следует отнести наглядность и относительную простоту формирования финансового результата деятельности организации.

В настоящее время как на Западе, так и в СНГ в качестве одного из основных финансовых показателей организации признан СF *(Саsh Flow)* — «поток платежей».

Существует несколько способов исчисления показателя СF.

Прямой метод расчета СF по формуле 4.

СF = Поступления от всех видов деятельности - Выплаты организации по всем статъям расходов

(4)

Косвенный метод: расчета СF по формуле 5.

Δ денежных средств (СF) = Δ обязательств + Δ собственного капитала - Δ неденежных активов,

(5)

где Δ — прирост соответствующих показателей за отчетный период.

К преимуществам показателя СF можно отнести:

* более информативен, чем прибыль;
* показывает возможность самофинансирования (инвестиции, погашение кредитов, выплата процентов, выплата дивидеңдов и т.д.);
* характеризует инвестиционную силу предприятия: чем больше инвестиции, тем болыпе амортизационные отчисления, которые снижают величину налогооблагаемой прибыли;
* рост показателя - хороший знак для кредиторов.

Недостаткипоказателя СF:

* сложность расчета;
* абсолютные показатели недостаточно эффективны с точки зрения управления, поэтому следует использовать также и относительные показатели:

а) эффективность собственного капитала ЭСК = СF / Собственный капитал;

б) эффективность совокупного капитала ЭК = CF / Совокупный капитал.

Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала.Общим недостатком рассмотренных абсолютных показателей прибыли является их изолированность, а следовательно, возможность неоднозначного толкования. В практике управления финансовыми результатами организации все большее предпочтение отдается не отдельным показателям, а их системам.

Система показателей представляет собой набор отдельных показателей, связанных между собой в логически-смысловую цепочку, когда каждый последующий показатель вытекает из предыдущих и обязательно должен нести определенную смысловую нагрузку в части формирования финансового результата. Полученные показатели выстраиваются в пирамиду, на вершине которой находится стратегически важный для организации показатель. Как правило, этот показатель выбран в качестве меры степени достижения поставленной главной цели.

К наиболее широко используемым системам показателей относится модель Du Ропt - одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна Du Роnt и получила название «модель» Du Роnt (рисунок 4).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Рентабельность собствснного капитала (RОЕ) | | |  |
|  |  |  |  |  |
| Рентабельность  продаж (ROS) | × | Оборачиваемость активов, NTАT | × | Финансовый рычаг, А/E |

Рисунок 4 - Порядок формирования показателя рентабельности собственного капитала (RОЕ) на основe модели Du Роnt

Система показателей Du Роnt в первую очередь исследует способность организации эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты. Расщепление ключевых показателей на факторы (множители) и их составляющие позволяет определить и дать сравнительную характеристику основных причин изменения того или иного показателя, выявить темпы экономического роста организации. Система показателей Du Роnt является хорошим инструментом, позволяющим не только оценить отдельные показатели, но и согласовать цели управления через задание требований к отдельным показателям, а также оценить результаты реализации плановых мероприятий.

Метод Du Роnt основан на анализе соотношений, образующих рентабельность собственного капитала RОЕ, которая расщепляется на рентабельность оборота, оборачиваемость активов и финансовый рычаг (показатель, характеризующий финансовую структуру капитала), причем каждый из факторов сам является содержательным экономическим показателем. Этот же подход применим и к анализу других ключевых показателей финансово-экономического состояния организации.

Рентабельность продаж ROS представляет собой способность генерировать прибыль от продаж. Средний уровень рентабельности продаж в разных отраслях разный, поэтому не существует какого-либо единого заданного уровня требований для данного показателя, Этот показатель является хорошим ориентиром для сравнения состояния организаций в отрасли.

Оборачиваемость активов характеризует количество продаж, которое может, быть сгенерировано данным количеством активов. Этот коэффициент показывает, насколько эффективно используются активы, т.е. сколько раз в году они оборачиваются.

При расчете можно использовать суммарные активы (ТАТ - чистые активы), как представлено на рисунке 4. Последний вариант обеспечивает включение в систему управления финансовыми результатами такого важного показателя, как чистый оборотный капитал или рабочий капитал NWC, рассчитываемый по формуле 6.

NWC = Краткосрочные активы - Краткосрочные обязателъства (6)

Объединить показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов позволяет показатель рентабельности активов RОА - одним из важных показателей экономической деятельности организации в целом. Это самый общий показатель, отвечаюший на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на 1 рубль своего имущества. При этом четко видно, за счет какого фактора: или изменялись цены, тогда увеличивалась рентабельность продаж, или при снижении наценки увеличивался оборот.

Главным показателем в исследуемой системе (рисунок 4) является рентабельность собственного капитала RОЕ. Этот показатель отражает не только эффективность использования инвестированных средств, но и возможность оптимизации финансовой структуры капитала организации. Оценка эффективности использования той или иной финансовой структуры капитала становится возможной, так как в систему включен показатель финансового рычага; соотношение всего капитала (или чистых активов) к собственному капиталу.

Однако существует ряд критических замечаний к системам показателей RОЕ:

- системы показателей RОЕ не учитывают степень риска принимаемых решений;

- ряд характеристик, не рассматриваемых в рамках модели RОЕ, могут иметь решающее значение для оценки ситуации, например, нематериальный потенциал организации (неосязаемые активы);

- показателю рентабельности помимо недостатков, присуших бухгалтерской прибыли, свойственна сложностъ объективной денежной оценки активов организации, рыночной стоимости имущества и имущественных прав на основе официальной финансовой отчетности. Показатели, на основе которых строятся анализируемые системы, выражены в денежных единицах разной временной оценки. Прибыль, переменные затраты, краткосрочная дебиторская задолженность отражают результаты деятельности в основном за истекший период. Внеоборотные активы, собственный капитал складываются в течение ряда лет и их балансовая оценка может существенно отличаться от текущей, рыночной стоимости. Следовательно, значение результирующих показателей рентабельности может не точно отражать отдачу на вложенный капитал;

- существует некоторое противостояние между стратегическими задачами организации и ее фактическими финансовыми результатами. Так, если организация переоборудует свое производство, вводит новые виды продукции, требующих значительных инвестиций, то рентабельность капитала может снижаться. Хотя, если затраты в дальнейшем окупятся, то это снижение рентабельности нельзя рассматриваться как негативную характеристику операционной деятельности.

Показатели с ориентацией на стоимость. Сегодня сушествует достаточно широкий спектр подобных показателей – MVА, ЕVА, DCF, и др.

Рыночная добавленная стоимость (*Mаrket Vаlue Аdded* - MVА) - самый очевидный критерий создания стоимости, рассматривающий в качестве последней рыночную капитализацию и рыночную стоимость долгов организации.

MVА рассчитывается по формуле 7.

(7)

MVА = Рыночная стоимость долга + рыночная капитализация – совокупный капитал

Показатель MVА выражает дисконтированную стоимость всех настоящих и будущих инвестиций, при этом он не отражает эффективность принятия решений менеждментом организации. Основная причина - это влияние многих неподконтрольных руководству факторов на рыночную капитализацию.

Для оценки экономического роста организации, на наш взгляд, целесообразно использовать показатель экономической добавленной стоимости EVА, так как:

* EVА помогает оценить действительную экономическую выгоду организации за год и служит мерой эффективности действий управленцев организации;
* выражает реально созданную стоимость организации за год.

Величина EVА отражает, в какой степени организация увеличивает ценность инвестиций действующих акционеров. Очевидно, если управленцы наращивают экономическую добавленную стоимость, то все их действия подчинены тому, чтобы максимально увеличить доходность акций организации.

Показатель экономической добавленной стоимости ЕVА рассчитывается по формуле 8.

ЕVА = NОРАТ – WАCC • IС = (RОІ - WАСС) • IС, (8)

где NОРАТ - чистая операционная прибыль после налогообложения, но до выплаты процентов;

WАСС - средневзвешенная цена капитала;

IС - инвестированный капитал по рыночной стоимости.

Система показателей ЕVА включает в себя только финансовые показатели, что приводит к неучету в перспективе влияния таких факторов, как квалификация производственных и непроизводственных работников, развитие информационных технологий, корпоративной культуры. Поэтому оценивать экономический рост организации только посредством системы показателей EVA неэффективно. Целесообразно использовать более сложные системы показателей, например, систему сбалансированных показателей ВSС.

3 Моделирование экономического роста организации

3.1 Оценка деятельности АО «Корммаш»

Курсовая работа написана по материалам акционерного общества «Корммаш» (далее АО «Корммаш»). АО «Корммаш» зарегистрировано и расположено по следующему адресу: Российская Федерация, 347510, Ростовская область, пос. Орловский, ул. Пролетарская, 34. ОГРН – 1026101451232. ИНН – 6126000017.

АО «Корммаш» имеет богатую историю и изначально образовалось как Орловский механический завод в прошлом веке. Орловский механический завод был организован на базе Двойнянской МТС – 01.08.1938 г. который был впоследствии реорганизован в Орловский ремзавод – 01.10.1947 г. Ремзавод производил капитальные ремонты тракторных двигателей. В 1958 году Орловский ремзавод был переименован в Орловский механический завод. В 1952 году освоил литье чугунного кровельного листа и перешел на выпуск сельхозмашин (универсальных сцепок С-114), а также освоил ремонт двигателей ДТ-54 и С-80. Все это дало возможность заводу увеличить объем продукции и начать реконструкцию завода.

С 1960 года завод перешел на выпуск более сложных сельскохозяйственных машин: виноградные дробилки ЦДТ-20; жатку кукурузную ЖКМ-2.6; жатку коноплеуборочную ЖК-2,1А; скирдорезы СНТ-7; арматуру из нержавеющей стали; стогометатели СНУ-05.

Завод «Орловсксельмаш» организован на базе Орловского механического завода в 1969 году. ОАО «Корммаш» преобразовано в 1992 году на базе государственного предприятия Орловский завод сельскохозяйственного машиностроения – «Орловсксельмаш».

В связи с изменение закона «Об акционерных обществах» ОАО «Корммаш» преобразовано в АО «Корммаш» в июне 2016 года.

Ассортимент организации основывается на удовлетворении спроса на машины для сельского хозяйства, а также на сопутствующее оборудование. АО «Кормаш» производит и реализует: бороны; культиваторы; фуражиры; разбрасыватели удобрений; погрузчики зерна; косилки; дробилки; сцепки и другие машины и навесное оборудование. Также в ассортименте завода представлены машины для уборки подсолнечника, узлы, запчасти и механизмы в отдельном виде.

Сегодня на заводе АО «Корммаш» имеются все технологические производства:

- заготовительно-прессовое производство состоит из парка современного оборудования для раскроя листового, пруткового, трубного, фасонного проката. Это гильотинные, сортовые ножницы, воздушно-плазменные аппараты, фрезерно-отрезные станки, а также комплекс лазерной резки металла с ЧПУ фирмы «Амада» (Япония);

- из современного прессового оборудования для вырубки, вытяжки, формовки деталей используются гидравлические, кривошипо-механические пресса от 20 до 1000 тонн сил, а также листогибочный центр с ЧПУ фирмы «Амада» (Япония);

- механообрабатывающее производство состоит из парка токарного универсального полуавтоматического, автоматического, а также из токарнообрабатывающих центров (ТОЦ) с ЧПУ фирмы HWАCHEON Mаchine Tool.Co.Ltd (Корея) для обработки корпусных деталей и деталей тел вращения;

- сварочное производство включает в себя сварочные полуавтоматы «Кэмпи» (Финляндия) и «Линкольн» (США) работающие на смеси газов «Аргоните», а также контактные шовные электросварочные машины. Прецизионное алмазно-координатно-расточное-кругло-плоскошлифовальное оборудование. Резьбошлицефрезерное, протяжное оборудование. Зуборезное, зубофрезерное оборудование для изготовления цилиндрических, конических и эвольвентных пар шестерен;

- на заводе имеется литейный участок для выплавки чугунных и стальных отливок, индукционным методом нагрева;

- имеется участок по производству пластмассовых изделий. Внедрена безотходная технология переработки полимерных материалов. Имеется оборудование для литья под давлением – термопластавтоматы объемом выпрыска до 250 см/3. Гидропресса для переработки реактопластов. Роторно-конвейерная линия для изготовления мелких пластмассовых изделий;

- имеются высокочастотные установки, термопечи для наплавки и термообработки изделий.

АО «Корммаш» распространяет свою продукцию через сеть дилеров (ООО «Русагромир», пос. Гигант – основной VIP-дилер). Кроме того, проводится реализация посредством финансового лизинга.

На рисунке 5 представлена схема внешних взаимосвязей АО «Корммаш» с заказчиками, поставщиками и конкурентами на рынке сельскохозяйственных машин и оборудования.

АО «КОРММАШ»

**Покупатели**

Мелкие и средние сельхозтоваро-производители

**Конкуренты**

ООО «Агропромснаб»,

г. Ростов-на-Дону,

ООО «Агропромобеспечение», г. Волжский,

ООО «Югпром», г. Ростов-на-Дону

**Дилеры**

ООО «Интертехника», г. Волгоград; ООО «РУСАГРОМИР», п. Гигант;

ООО «Воронежкомплект», г. Воронеж; ООО «АгроТехника», г. Волжский; ООО «РусАгроСеть», г. Москва; ООО «Крона-95», г. Воронеж; ООО «ЮВеС», г. Краснодар; ООО «Альтаир», Ростовская обл. г. Зерноград; ООО «Бизон», г. Ростов-на-Дону; ООО «Югпром», г. Ессентуки; ЗАО КПК «Ставропольстройопторг», г. Ставрополь; ОАО «Ставропольагропромснаб», г. Ставрополь; ООО «Молот», г.Волжский; ООО «ТехАгро», г. Волжский; ООО «Югснабагро», г. Краснодар; ООО «Мособлагроснаб», г. Климовск; ООО «Агромир», г. Смоленск; Группа компаний «Рисагромаш», г. Краснодар

**Поставщики**

ООО ПКФ «Строймастер», г. Москва;

ООО «СевЗапМеталл», г. Санкт-Петербург;

ООО «АктивМет», г. Ростов-наДону;

ООО «ДонСнабМ», г. Ростов-на-Дону и др.

**Государственные структуры**

Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 9 по Ростовской области; Управление Пенсионного Фонда РФ в Орловском районе Ростовской области; Ростовское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации филиал № 14

**Контактные аудитории**

Интернет-площадки, СМИ: «Кто есть кто?», «Степные Зори»

Рисунок 5 - Рыночная среда бизнеса АО «Корммаш»

В таблице 2 представлены аналитические показатели для оценки финансового состояния АО «Корммаш», которые были рассчитаны по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах организации.

Таблица 2 – Система аналитических показателей для оценки финансового состояния АО «Корммаш»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение, % | |
| 2015-2014 | 2016-2015 |
| ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ | | | | | |
| Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении организации, тыс. руб. | 202503 | 221271 | 291664 | 109,3 | 131,8 |
| Собственный капитал, тыс. руб. | 119774 | 140963 | 183951 | 117,7 | 130,5 |
| Доля основных средств в активах, % | 60,4 | 63,7 | 63,1 | 105,4 | 99,0 |
| Коэффициент износа основных средств | 0,4 | 0,42 | 0,41 | 105,0 | 97,7 |
| Оценка ликвидности | | | | | |  |  |
| Чистый оборотный капитал, тыс. руб. | 45007 | 72187 | 99713 | 160,4 | 138,1 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,63 | 2,00 | 2,11 | 123,0 | 105,5 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 0,23 | 0,21 | 0,36 | 91,3 | 171,4 |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,23 | 0,21 | 0,36 | 93,5 | 167,4 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,17 | 0,16 | 0,28 | 93,3 | 173,4 |
| Доля чистого оборотного капитала в покрытии запасов | 0,59 | 0,65 | 0,65 | 110,7 | 99,6 |
| ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ | | | | | |
| Коэффициент финансовой независимости | 0,60 | 0,64 | 0,63 | 105,4 | 99,0 |
| Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования | 0,33 | 0,44 | 0,43 | 135,3 | 97,3 |
| Коэффициент капитализации | 0,05 | 0,06 | 0,09 | 103,7 | 160,9 |
| Коэффициент финансирования | 1,53 | 1,76 | 1,71 | 115,0 | 97,3 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,64 | 0,67 | 0,69 | 105,7 | 102,7 |
| Интегральный показатель финансовой устойчивости | 0,0,1 | 0,0,1 | 0,0,1 | х | х |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение, % | |
| 2015-2014 | 2016-2015 |
| ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ | | | | | |
| Выручка от реализации, тыс. руб. | 205511 | 271215 | 370324 | 132,0 | 136,5 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. | -4534 | 27980 | 54980 | -617,1 | 196,5 |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала, в оборотах | 1,04 | 1,23 | 1,27 | 118,2 | 103,6 |
| Коэффициент оборачиваемости мобильных средств, в оборотах | 1,76 | 1,88 | 1,96 | 106,8 | 104,0 |
| Коэффициент оборачиваемости материальных средств, в оборотах | 2,09 | 2,16 | 2,39 | 103,3 | 110,8 |
| Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов | 3,23 | 4,64 | 4,41 | 143,6 | 95,1 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 1,72 | 1,92 | 2,01 | 112,1 | 104,6 |

По данным таблицы 2 видно, что валюта баланса, отражающая реальную стоимость активов, в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 31,8 % (на 9,3 % в 2015 году по сравнению с 2014 годом). Рост валюты баланса обычно оценивается положительно, так как он свидетельствует о расширении хозяйственной деятельности организации. Однако, в результате комплексной оценки деятельности организации стало очевидно, что АО «Корммаш» имеет незначительную величину собственных свободных ресурсов, что обездвиживает хозяйственную деятельность.

Показатели оценки финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности за весь период исследования сигнализируют о частичном несоответствии с нормативными показателями (не соответствуют рекомендуемым нормативным значениям общий показатель ликвидности (≥1), абсолютной ликвидности (0,2-0,5), срочной ликвидности (0,7-0,8), маневренности функционирующего капитала, коэффициент обеспеченности собственными средствами (≥0,5)).

Интегральный показатель финансовой устойчивости за 2014-2016 гг. показывает неустойчивое финансовое состояние (ФС< 0; ФД< 0; ФО > 0), сопряженное с нарушением платежеспособности организации. При данном типе финансовой ситуации сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств [8].

В целом по результатам экспресс-анализа можно сделать вывод, что динамика основных показателей, характеризующих результативность финансово-хозяйственной деятельности, хотя и не соответствует в отдельных случаях требуемому уровню, в целом является положительной.

Проведенные расчеты дают основание признать АО «Корммаш» организацией с низкой платежеспособностью и финансово неустойчивой.

3.2 Анализ показателей экономического роста АО «Корммаш»

Анализ финансового положения организации для целей выявления тенденций ее экономического роста проведен на материалах АО «Корммаш» по данным финансовой отчетности организации (приложения А и Б).

На основе первого и второго подхода к оценке экономического роста организации необходимо определить существование роста показателей прибыли и отдачи, а особенно выручки, различных видов капитала, чистой прибыли в таблицах 3 и 4.

В АО «Корммаш» выручка от реализации сельскохозяйственной продукции увеличилась в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 65704 тыс. руб. или на 32 %. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. выручка выросла на 99109 тыс. руб. или на 36,5 %, что в целом является положительной тенденцией.

Если проанализировать динамику показателя NOPАT, становится очевидной также положительная динамика: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. показатель увеличился в абсолютном выражении на 40754 тыс. руб., выйдя из отрицательной зоны убытка и в 2016 г. по сравнению с 2015 г. наблюдается увеличение на 15075 тыс. руб. или на 81,9 %.

Таблица 3 - Основные финансовые показатели АО «Корммаш»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное отклонение, (+/-) | | Темп роста, (%) | |
| 2015-2014 | 2016-2015 | 2015-2014 | 2016-2015 |
| Выручка, тыс. руб. | 205511 | 271215 | 370324 | 65704 | 99109 | 132,0 | 136,5 |
| NOPАT, тыс. руб. | -22376 | 18378 | 33435 | 40754 | 15057 | - | 181,9 |
| Чистая прибыль (убыток) | -4815 | 21189 | 42988 | 26004 | 21799 | - | 202,9 |
| Рентабельность активов ROА, % | -2,43 | 10,10 | 16,76 | 12,5 | 6,7 | х | х |
| Рентабельность собственного капитала ROE, % | -3,6 | 15,0 | 23,4 | 18,6 | 8,3 | х | х |
| Рентабельность продаж ROS, % | -9,79 | 8,72 | 12,13 | 18,5 | 3,4 | х | х |

Таблица 4 – Оценка показателей капитала АО «Корммаш»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное отклонение, (+/-) | | Темп роста, (%) | |
| 2015-2014 | 2016-2015 | 2015-2014 | 2016-2015 |
| Собственный капитал, тыс. руб. | 119774 | 140963 | 183951 | 21189 | 42988 | 117,7 | 130,5 |
| Заемный капитал, тыс. руб. | 78476 | 80308 | 107713 | 1832 | 27405 | 102,3 | 134,1 |
| Совокупный капитал | 198250 | 221271 | 291664 | 23021 | 70393 | 111,6 | 131,8 |
| Инвестированный капитал | 128937 | 150781 | 203646 | 21844 | 52865 | 116,9 | 135,1 |
| Цена собственного капитала, % | -3,6 | 15,0 | 23,4 | 18,6 | 8,3 | х | х |
| Цена заемного капитала, % | 18,4 | 16,8 | 14,4 | -1,6 | -2,4 | х | х |

Аналогичная динамика наблюдается и по показателю чистой прибыли. При наличии одинаковых темпов роста выручки АО «Корммаш» удалось выйти из зоны убытка 2014 г. за счет внедрения режима жесткой экономии при наличии значительных запасов, приобретенных по докризисным ценам, и, соответственно, сократившим себестоимость продукции завода, что обеспечило рост показателей NOPАT и чистой прибыли.

С точки зрения подходов по прибыли и отдаче к оценке экономического роста, следует отметить, что экономический рост присутствовал в целом в 2015 г. и 2016 г. в АО «Корммаш». В 2016 г. произошло увеличение темпов экономического роста в абсолютном значение (экстенсивный тип роста), о чем также свидетельствует увеличение показателей рентабельности продаж и рентабельности собственного капитала. Однако, несмотря на положительную динамику темпов роста собственного капитала и адекватный рост заемного запитала, вызывает настороженность отрицательные значения рентабельности инвестированного капитала и собственного капитала в 2014 году, что связано с убыточной деятельностью АО «Корммаш» в период развития кризиса.

В соответствии со вторым подходом к оценке экономического роста организации проведем оценку показателей экономической добавленной стоимости в таблице 5.

Таблица 5 – Оценка показателей экономической добавленной стоимости АО «Корммаш»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное отклонение, (+/-) | |
| 2015-2014 | 2016-2015 |
| Рентабельность инвестированного капитала ROIC, % | -17,4 | 12,2 | 16,4 | 29,6 | 4,2 |
| Средневзвешенная стоимость капитала WАCC, % | 9,5 | 15,7 | 20,1 | 6,2 | 4,4 |
| (ROIC – WАCC), % | -26,9 | -3,5 | -3,7 | 23,4 | -0,2 |
| EVА, тыс. руб. | -3463052,6 | -520690,7 | -808820,5 | 2942361,9 | -288129,8 |
| РИКEVА = (EVА / Инвестиционный капитал) х 100 % | -2685,8 | -345,3 | -397,2 | 2340,5 | -51,8 |

Расчеты таблицы 5 показывают, что АО «Корммаш» не имеет экономической добавленной стоимости (отрицательное значение во всех периодах). Результаты расчетов подтверждают, что АО «Корммаш» при одновременном увеличении выручки и чистой прибыли, а также наращении капитала очень медленными темпами наращивает общую стоимость организации и все еще не может выйти в зону положительного значения EVA. На данный показатель оказывают первостепенное значение два основных фактора - доходность инвестированного капитала (ROIC) и средневзвешенная стоимость капитала организации (WАCC). Положительное значение EVА обеспечивает следующее соотношение показателей: ROIC > WАCC.

При этом, у АО «Корммаш» все показатели рентабельности (продаж, собственного капитала, инвестированного капитала, активов и т.д.) являются низкими в 2014 г. и в 2015 г., рост данных показателей наметился только в 2016 г. Это в первую очередь влияет на низкую стоимость инвестированного в организацию капитала. Произведенные расчеты демонстрируют максимальную, но все еще недостаточную, разницу между ROIC и WАCC АО «Корммаш» имело в 2015 году. На снижение показателя EVA в организации повлияли такие факторы, как:

- рост цены собственного капитала;

- понижение доходности инвестированного капитала.

В АО «Корммаш» стоимость капитала выше значения показателя ROIC, хотя значение показателя WАCC не слишком высокое. Негативным фактором для АО «Корммаш» является низкий уровень рентабельности, особенно инвестированного капитала.

Оценка цены собственного капитала АО «Корммаш» показала, что этот показатель был ниже показателя заемного капитала в 2014 году и в 2015 году. Только в 2016 г. цена собственного капитала АО «Корммаш» увеличилась до 23,4 % против 14,4 % цены заемного капитала.

Показатель рентабельности инвестированного капитала (РИКEVА) также имеет отрицательную величину по причине отрицательного значения EVА.

Таблица 6 – Оценка свободного денежного потока АО «Корммаш»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Абсолютное отклонение, (+/-) | |
| 2015-2014 | 2016-2015 |
| Свободный денежный поток FCF | 3839 | -1443 | 12948 | -5282 | 14391 |

Оценка наличия показал, что АО «Корммаш» только в 2016 году смогло сгенерировать свободные денежные потоки (таблица 6).

Из проведенных расчетов оценки экономического роста организации очевидно, что экономический рост АО «Корммаш» не обеспечивает, несмотря на положительную динамику абсолютных показателей чистой прибыли и выручки и выход из зоны кризиса 2014 года в сельхозмашиностроении.

3.3 Разработка модели экономического роста организации

Моделирование экономического роста организации на базе показателей экономической добавленной стоимости и свободного денежного потока предполагает построение моделей для различных вариаций соотношения данных EVА и FCF:

1. EVА > 0, FCF > 0;

2. EVА > 0, FCF < 0;

3. EVА < 0, FCF > 0;

4. EVА < 0, FCF < 0.

Первая модель, когда EVА и FCF представляют собой положительные величины. Такая модель присуща крупным организациям, не нуждающимся в значительных инвестициях во внеоборотные и оборотные активы. Следовательно, в обычно операционном режиме пополняются оборотные активы, тогда как внеоборотные пополняются довольно редко при необходимости. Это приводит к ситуации, когда небольшие размеры инвестированного капитала покрываются посредством даже незначительного размера чистой прибыли, что приводит к положительному FCF. При этом для обеспечение положительного значения EVA организации достаточно обеспечить минимальный размер WАCC. Достичь этого можно только используя в основном собственные источники финансирования (учитывая влияние эффекта финансового рычага), так как они всегда дешевле заемных источников. Можно также пойти путем минимизации цены собственного капитала посредством снижения размера выплачиваемых акционерам дивидендов или (и) активно применять в расчетах с контрагентами отсрочку платежа как более дешевую по процентам в сравнении с банковским кредитом.

Вторая модель заключается в положительном значении EVA и отсутствии FCF и, как правило, встречается у развивающихся организаций, занимающихся инвестированием средств с целью наращивания активов (стратегия роста). При этом темп роста инвестированного капитала превосходит темп роста чистой прибыли в годовом выражении. Как правило, это приводит к высокой отдаче инвестированных средств, приносящих дополнительную прибыль (цена привлечения - низкая). В основе данной модели лежит интенсивное использование ресурсов. Вторая модель экономического роста требует максимизации показателей ROIC, IC при минимизации WACC.

Третьей модели характерно отсутствие EVA, но положительный FCF. Данная модель экономического роста чаще всего присуща организациям среднего бизнеса. Им сложно привлечь дешевый заемный капитал, у ни, как правило, низкий инвестиционный потенциал и невысокий уровень отдачи на вложенный капитал. Подобные организации имеют низкую инвестиционную активность, основной их целью становиться зарабатывание прибыли и покрытие затрат.

Четвертая модель предполагает отрицательное значение как показателя EVA, так и показателя FCF. Данная модель наиболее часто встречается у российских организаций. Эта модель предполагает экстенсивный экономический рост, обеспечивающийся значительными инвестиционными вложениями. Это приводит к снижению рентабельности инвестированного капитала и одновременному повышению его стоимости. Такая ситуация складывается в организациях со слабым уровнем управления организацией.

Как показало проведенное исследование, АО «Корммаш» находится на переходном этапе от четвертой к третьей модели.

Моделирование экономического роста организации необходимо строить одновременно с учетом её различных возможных стратегических целей (таблица 7).

Таблица 7 - Моделирование экономического роста на основе возможных стратегических приоритетов организации

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сценарий | Возможные стратегические приоритеты организации | | | | |
| Повышение объемов  реализации | Снижение текущих  затрат | Дивидендная политика | | Привлечение дополнитель-ных внешних  займов |
| умеренная | агрессивная |
| Сценарий 1 | + |  |  |  |  |
| Сценарий 2 |  | + |  |  |  |
| Сценарий 3 |  |  | + |  |  |
| Сценарий 4 |  |  |  | + | + |
| Сценарий 5 |  |  |  |  | + |
| Сценарий 6 | + | + | + |  |  |
| Сценарий 7 | + | + |  | + |  |

Каждый из семи сценариев требует расчета показателя EVА, после чего их необходимо ранжировать по критерию достижения показателем экономической добавленной стоимостью оптимального значения. При этом необходимо учитывать влияние критериес на финансовую устойчивость организации с учетом уровня ее финансовой зависимости и возможных рисков.

Очевидно, что перед АО «Корммаш» главной целью является максимизация стоимости организации. В качестве измерителя степени достижения поставленной цели собственникам АО «Корммаш» необходимо добиться роста показателя ЕVА не менее чем на 50 %.

В соответствии с поставленной главной целью выделим четыре группы локальных целей (финансы, потребители, процессы, персонал), каждая из которых, в свою очередь, имеет свои частные цели. Например, группа финансовых целей состоит из подцелей увеличения выручки, снижения стоимости заемного капитала, снижения финансовых рисков. Для измерения этих целей используются показатели: выручка от реализации, WACC, коэффициент финансового риска и т.д. Для принятия решений на основе частных показателей разработаны критерии оценки степени достижения поставленных целей (рост выручки не менее 15 % в год, уменьшение WАСС не менее, чем на 2 % в год, коэффициент финансового риска - не более 15 % в год).

Разработаем модель возможной взаимосвязи целей и показателей, входящих в структуру главного критерия в виде рисунка 6.

**Внешняя среда**

Увеличение стоимости организации в течение трех лет **(ЕVА**>50%)

**Финансы**

Снижение финансового риска (Кр< 15%)

Снижение стоимости привлеченного капитала

(WАСС< на 2% в год)

Увеличение прибыли от продаж

(Прибыль >15% в год)

**Потребители**

Положение приоритетного поставщика (доля продаж постоянным дилерам >**50%)**

Улучшение соотношения цена/качество продукции (Выручка >20 % в год)

Укрепление позиций на рынке (доля рынка >10 % )

**Процессы**

Снижение затрат на закупку и транспортировку сырья (цены на закупку и транспортировку сырья< на 10 %)

Повышение эффективности производства (производствевные затраты на 1 ед. продукции < на 10 %)

**Персонал**

Удержание ключевого персонала

Коэффициент текучести < 0,9

Обратная связь

Рисунок 6 - Модель обеспечения экономического роста АО «Корммаш» на основе показателя ЕVА

Данная модель является комплексной и согласовывает финансовые цели с нефинансовыми, что в совокупности приводит к таким долгосрочным факторам успеха, как высококвалифицированный персонал, развитые информационные технологии, корпоративная культура и др.

На основании проведенных расчетов и сделанных выводов разработаем таблицу 8.

Таблица 8 – Комплексная система мер обеспечения экономического роста АО «Корммаш»»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Проблема | Пути решения |
| Ликвидность и платежеспособность | Показатели общей, абсолютной и срочной ликвидности ниже нормативных значений.  Платежеспособность низкая | 1) Абсолютная ликвидность:  - обеспечить своевременность поступления денежных средств от клиентов;  - проводить взаимозачеты требований;  - оценить ликвидность краткосрочных вложений и их целесообразность, источники финансирования  2) Срочная ликвидность:  - оптимизировать структуру дебиторской задолженности;  - исследовать причины и размер возникновения просроченных долгов (использовать переуступку прав требования, факторинг);  - сопоставлять оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей  3) Общий показатель ликвидности  - оценить структуру запасов и их ликвидность;  - рассчитать оптимальный объем запасов;  - реализовать излишки запасов |
| Доля оборотных активов, сформированных за счет собственных средств | Низкая доля, большой удельный вес заемных средств, собственные источники | 1) Увеличить долю собственного капитала в оборотных активах  2) Оптимизировать соотношение собственного и заемного капитала |
| Тип финансовой устойчивости | Неустойчивое финансовое состояние, низкая платежеспособность | 1) Продать неиспользуемое недвижимое имущество (мера принята АО «Корммаш» в 2015 г.)  2) Увеличить размер собственного капитала  3) Получить долгосрочные займы |
| Рентабельность продаж | Низкая | 1) Пересмотреть ценовую политику, увеличить объём реализации за счет государственных программ поддержки сельхозтоваропроизводителей  2) Снизить себестоимость  3) Увеличить долю более рентабельной продукции |
| EVА, FCF ≤0 | Экстенсивный экономический рост, значительные инвестиционные вложения. Рентабельность инвестированного капитала является очень низкой, а его стоимость, наоборот, высокой | 1) Увеличение объема продаж  2) Сокращение операционных затрат  3) Увеличение внешних заимствований  4) Агрессивная дивидендная политика |

Таким образом, разработанная система взаимосвязанных мер позволит АО «Корммаш» улучшить финансовое положение, повысить платежеспособность и финансовую устойчивость, что в конечном итоге обеспечит эффективный экономический рост организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы и рекомендации.

Экономический рост является важнейшей задачей развития страны как на микро, так и на макроуровне. На микроуровне он ведет к усилению роли и места на рынке организаций, к повышению уровней доходности, рентабельности, приращению стоимости бизнеса и т.д. На макроуровне экономический рост приводит к увеличению экономического потенциала национальной экономики, росту национального продукта на душу населения, а, следовательно, достижения высокого уровня жизни для всех.

Правильный выбор факторов экономического роста и их рациональное сочетание, учитывающее национальные особенности развития экономики отдельной страны, играют важнейшую роль в обеспечении высоких и эффективных темпов роста.

Экономический рост организации определяется ростом результирующих показателей её деятельности с учетом адекватного роста экономического потенциала при повышении эффективности использования ресурсов и активном внедрении инноваций во все сферы деятельности. Экономический рост организации представляет собой увеличение основных показателей деятельности организации.

Экономический рост организации можно оценить посредством динамики роста результирующих показателей работы: количества выпускаемой продукции в натуральном выражении; выручки от реализации; чистой прибыли и др.

Экономический рост организации можно определить через комплекс показателей финансовых результатов деятельности организации. Они, в свою очередь, объединяются в три группы: показатели прибыли (EBIT, NOPAT, FCF и др.), показатели отдачи (ROE, IC, ROI и др.) и показатели изменения стоимости организации (MVA, EVA и др.).

АО «Корммаш» не имеет экономической добавленной стоимости (отрицательное значение во всех периодах). Результаты расчетов подтверждают, что АО «Корммаш» при одновременном увеличении выручки и чистой прибыли, а также наращении капитала очень медленными темпами наращивает общую стоимость организации и все еще не может выйти в зону положительного значения EVA. На данный показатель оказывают первостепенное значение два основных фактора - доходность инвестированного капитала (ROIC) и средневзвешенная стоимость капитала организации (WАCC). Положительное значение EVА обеспечивает следующее соотношение показателей: ROIC > WАCC.

При этом, у АО «Корммаш» все показатели рентабельности (продаж, собственного капитала, инвестированного капитала, активов и т.д.) являются низкими в 2014 г. и в 2015 г., рост данных показателей наметился только в 2016 г. Это в первую очередь влияет на низкую стоимость инвестированного в организацию капитала. Произведенные расчеты демонстрируют максимальную, но все еще недостаточную, разницу между ROIC и WАCC АО «Корммаш» имело в 2015 году. На снижение показателя EVA в организации повлияли такие факторы, как:

- рост цены собственного капитала;

- понижение доходности инвестированного капитала.

В АО «Корммаш» стоимость капитала выше значения показателя ROIC, хотя значение показателя WАCC не слишком высокое. Негативным фактором для АО «Корммаш» является низкий уровень рентабельности, особенно инвестированного капитала.

Оценка цены собственного капитала АО «Корммаш» показала, что этот показатель был ниже показателя заемного капитала в 2014 году и в 2015 году. Только в 2016 г. цена собственного капитала АО «Корммаш» увеличилась до 23,4 % против 14,4 % цены заемного капитала.

Показатель рентабельности инвестированного капитала (РИКEVА) также имеет отрицательную величину по причине отрицательного значения EVА.

Из проведенных расчетов оценки экономического роста организации очевидно, что экономический рост АО «Корммаш» не обеспечивает, несмотря на положительную динамику абсолютных показателей чистой прибыли и выручки и выход из зоны кризиса 2014 года в сельхозмашиностроении.

Очевидно, что перед АО «Корммаш» главной целью является максимизация стоимости организации. В качестве измерителя степени достижения поставленной цели собственникам АО «Корммаш» необходимо добиться роста показателя ЕVА не менее чем на 50 %.

Данная модель является комплексной и согласовывает финансовые цели с нефинансовыми, что в совокупности приводит к таким долгосрочным факторам успеха, как высококвалифицированный персонал, развитые информационные технологии, корпоративная культура и др.

Определённый оптимизм внушают государственные программы, разработанные в поддержку сельского хозяйства, участие в которых позволило АО «Корммаш» выйти из зоны убыточности и восстановить свою платежеспособность. Перед руководством АО «Корммаш» стоят задачи по обеспечению экономического роста и развитию деятельности организации в существующих рыночным условиях.

Такм образом, разработанная система взаимосвязанных мер позволит АО «Корммаш» улучшить финансовое положение, повысить платежеспособность и финансовую устойчивость, что в конечном итоге обеспечит эффективный экономический рост организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. - М.: Синергия, 2013. - 560 с.
2. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: Учебник / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 c.
3. Белокрылова, О.С. Региональная экономика и управление: Учебное пособие / О.С. Белокрылова, Н.Н. Киселева, В.В. Хубулова. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 c.
4. Веретенникова И.И., Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия) 5-е изд., испр. и доп. Учебное пособие для бакалавров. – М., 2013. - 671 с.
5. Виноградская, Н. А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н. А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2011. - 118 c.
6. Воробьева, И.П. Экономика и управление производством.: Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / И.П. Воробьева, О.С. Селевич. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 191 c.
7. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М. В. Воронина. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 c.
8. Гаврилова, А. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А. Н. Гаврилова, Е. Ф. Сысоева, А. И. Барабанов. - М.: КноРус, 2013. - 432 c.
9. Герасименко, А. Финансовый менеджмент - это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А. Герасименко. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 481 c.
10. Данилин, В. И. Финансовый менеджмент: категории, задачи, тесты, ситуации: Учебное пособие / В. И. Данилин. - М.: Проспект, 2015. - 376 c.
11. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: Практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – M.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. – 144 с.
12. Екимова, К. В. Финансовый менеджмент: Учебник для прикладного бакалавриата / К. В. Екимова, И. П. Савельева, К. В. Кардапольцев. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 c.
13. Ивашковский, С. Н. Экономика для менеджеров: Микро- и макроуровень: учеб. пособие. - 6-е изд., испр. - М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. - 440 с.
14. Киршин, И. А. Качество современного экономического роста в условиях интеллектуализации экономики: Авторефератдиссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Казань: Изд-во Казанского государственного университета, 2010. – 56 с.
15. Козловская, Э.А. Экономика и управление инновациями: Учебник / Э.А. Козловская, Д.С. Демиденко, Е.А. Яковлева. - М.: Экономика, 2012. - 359 c.
16. [Козырев, В. М.](http://spisok-literaturi.ru/author/kozyirev-v-m.html) Основы современной экономики. - М. : [Финансы и статистика](http://spisok-literaturi.ru/publisher/finansyi-i-statistika.html?id=28121&show=all), 2009. - 544 с.
17. Кузнецова, Е.И. Деньги, кредит, банки.: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Управление» / Е.И. Кузнецова; Под ред. Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 567 c.
18. Официальный сайт АО «Корммаш» URL: // [https://](https://www.1mbank.ru) http://www.kormmаsh.ru/ (дата обращения 02.12.2017 г.).
19. Пономарёва Е.А., Божечкова А.В., Кнобель А.Ю. [Факторы экономического роста](http://www.iep.ru/files/text/innov_econ/faktory.pdf) // М.: Издательский дом Дело. - 2012. - С. 20.
20. Словарь финансово-экономических терминов / А. В. Шаркова, А. А. Килячков, Е. В. Маркина и др.; под общ. ред. д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015.