

Ряд управленческих задач может быть решен с помощью сравнительной комплексной рейтинговой оценки финансового состояния, рентабельности и деловой активности предприятий. К числу таких задач относятся: самооценка результатов деятельности предприятия, оценка достижений конкурентов и своего места среди них, комплексный анализ тенденций развития предприятия, решение вопроса о слиянии компаний для выявления экономического потенциала компании, предлагающей слияние, согласие или несогласие коммерческого банка выдать кредит в зависимости от финансового состояния предприятия-ссудозаемщика.

Названная методика предложена профессором А.Д. Шереметом [1,с.176]. Он предлагает и систему показателей (20), которая базируется на данных публичной отчетности предприятий. В основе расчета комплексной рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю с условным эталонным предприятием или годом, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям.

Расчеты, выполненные по информации ПАО «Кемеровоспецстрой» за 2013-2015 гг., показали, что лучшую рейтинговую оценку имел 2015 год, в том числе, по всем группам показателей (прибыльности, эффективности управления, деловой активности, ликвидности и рыночной устойчивости).

Литература и источники:

1. Свистунова Т.Н. Использование экономических зависимостей для оценки эффекта от внедрения новой техники. Проблемы управления рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов, выпуск 17/Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Томск.:2016.227с.
2. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.-М.:ИНФРА-М,2008.-376с.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Т.Н. Свистунова

Объект нашего внимания ООО «Строительная компания «Ремонтно-строительное управление № 10» («СК «PCY-10»), действующая в качестве заказчика-застройщика с 2013 года.

Её основные функции:

- отвод участка под строительство;
- заказ проектно-сметной документации и передача её подрядчику;
- организация финансирования строительства;
- оплата работ подрядчика по утвержденным сметам на основании подписанных сторонами форм КС-2 «Акт приемки выполненных работ» и КС-3 «Справка о стоимости выполненных работ и затрат»;
- выделение подрядчику аванса при наличии средств для приобретения материалов, необходимых для выполнения работ по договору подряда;
- прочие функции в соответствии с договором подряда, например, снабжение подрядчика основными видами материалов, энергией, водой, техникой, кадрами;

- осуществление технического контроля за качеством выполненных работ.

Выполнение функций заказчика-застройщика подрядчик оплачивает в определенном проценте от объема выполненных работ, а абсолютные суммы оплаты видны из табл.1

Таблица 1 – Выручка от продаж работ подрядчиками и услуг «СК «РСУ-10»

Показатели	2013г.		2014г.		2015г.	
	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%
Выручка от продаж, всего	352968	100	1114255	100	186028	100
В т.ч.- работ подрядчиков	3186187	90	1065355	95,6	174079	3,6
- услуг «СК «РСУ-10»	34281	10	48900	4,4	11949	6,4
Из них: - товары, услуги	12780		19664		3161	
- услуги генподряда	9392		19614		2924	
- строительный контроль	6227		6281		3161	
- прочее	5882		3431		2703	

В 2015 году существенно снизилась как выручка от продаж работ подрядчиков, так и услуг «СК «РСУ-10» по сравнению с двумя предшествующими годами. При оформлении документа бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» «СК «РСУ-10» включает выручку от продаж работ подрядчиков и себестоимость этих работ в одинаковой сумме, поэтому собственные результаты деятельности «СК «РСУ-10» не искажаются.

В табл.2 приведена динамика основных технико-экономических показателей «СК «РСУ-10».

Таблица 2 – Динамика основных технико-экономических показателей

Показатели	Абсолютные величины, тыс.р.			Темп роста, %	
	2013г.	2014г.	2015г.	2015г./2014г	2015г./2013г
Выручка от продаж работ и услуг	352968	1114255	186028	16,7	52,7
Себестоимость работ и услуг	314030	1077288	196529	18,2	62,6
Прибыль (убыток) от продаж	38938	36967	(10501)		
Проценты к получению	1935	655	2088	318,8	107,9
Проценты к уплате	53585	64025	44851	70,0	83,7
Прочие доходы	386716	453125	213668	47,1	55,2
Прочие расходы	370205	421737	158690	37,6	42,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	3799	4985	1714	34,4	45,1
Налог на прибыль	-	2576	967	37,5	
Чистая прибыль	4473	2409	747	31,0	16,7
Затраты на 1 рубль выручки,р.	0,89	0,97	1,06	109	119
Численность работников, чел.	46	33	21	64	46
Среднемесячная заработная плата	60,4	66,8	45,0	67	74,5

Как следует из табл.2:

- 1 – вместо прибыли продаж в 2013 и 2014 годах в 2015 году имеет место убыток в 10,5 млн р.;
- 2 – все годы сумма процентов к уплате превышала сумму процентов к получению;

- 3 – прочие доходы и расходы примерно равноценны за исключением 2015 года, когда сумма доходов больше суммы расходов на 55 млн р.;
- 4 – чистая прибыль в 2015 году составила 31% чистой прибыли 2014 года и 16,4 % чистой прибыли 2013 года;
- 5 – наполовину снизилась численность работников и среднемесячная заработная плата работника.

Финансовое состояние организации в 2015 году оценивается как негативное. По всем активам, по оборотным активам и отдельным видам их коэффициент оборачиваемости в 2015 году ниже, чем в 2014 году. В 2013-2014 годах дебиторская задолженность превышала кредиторскую, то есть частично могла быть причиной возникновения последней. В 2015 году кредиторская задолженность выше дебиторской на 15 %. Оценка финансовой независимости, следствием которой должна быть платежеспособность организации, показала, что финансовое состояние кризисное. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность, свидетельствуют о том, что платежеспособность связана с реализацией дебиторской задолженности. В табл.3 представлен совокупный результат движения денежных средств.

Таблица 3 – Совокупный результат движения денежных средств (тыс.р.)

Показатели	2015 г.	2014 г.
Чистый денежный поток	-1245	-797
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов:		
- на начало года	1622	2419
- на конец года	377	1622

Следовательно, способность организации зарабатывать денежные средства в динамике снижается. Уровень рентабельности, определенный, как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов, снизился с 0,145 % в 2014 году до 0,053 % в 2015 году.

Снижение объемов финансирования строительства ведет к росту размеров незавершенного строительства и количества объектов, на которых не велись работы в 2014 и 2015 годах. Таким образом, экономический кризис, смысл которого заключается в нарушении равновесия между спросом и предложением на работы, товары, услуги, в «СК «РСУ-10» проявляется в спаде производства, ухудшении основных технико-экономических показателей, потере финансовой независимости и платежеспособности.

Изучение деятельности организации в условиях экономического кризиса позволяет строить планы на будущее и реализовать мероприятия для улучшения текущей деятельности. С точки зрения перспективы необходимы следующие решения:

1 – специализация не на строительстве многоэтажных жилых домов в городе Кемерово (из-за высокой конкуренции), а строительство частных домов по принципу таунхауса;

2 – расширение района деятельности за счет малых городов Кемеровской области и Алтайского края. Для малых городов Кемеровской области на базе малоэтажной жилой застройки, а в Алтайском крае на базе объектов сельскохозяйственного назначения. В 2016 году и в последующие годы правительство РФ планирует значительное увеличение бюджетных ассигнований на развитие сельского хозяйства. Кроме того, территория «горный Алтай» является свободной экономической зоной, где действует льготное налогообложение;

3 – поиск крупных строек для оказания услуг строительного контроля по примеру договора с ООО «Анжерская нефтегазовая компания» при строительстве нефтеперерабатывающего завода;

4 – строительство мини – ДСК на собственной площадке.

Улучшение текущей деятельности возможно за счет мероприятий, предлагаемых ниже. «СК «РСУ-10» в качестве заказчика-застройщика известна мало, между тем в 2015 году на рекламу было потрачено всего 5 тыс. рублей. Это говорит о необходимости проведения рекламной компании. Размещение рекламы осуществляется в газетах: «Кузбасс», «Все про все», «Покупайка». При выборе средств размещения рекламы анализируется охват целевой аудитории и затрат на одного человека (табл.4).

Таблица 4 – Характеристики средств размещения рекламы

Газета	Кузбасс	Все про все	Покупайка
Тираж, экземпляров	40627	126110	7500
Охват целевой аудитории 75% (тиража), чел.	30470	94582	5625
Стоимость 1 см. слова, р.	15	18	16
Стоимость размещения на 16 см. слова, р.	240	288	256
Стоимость рекламы в месяц, тыс.р.	1920	1152	1024
Затраты на одного человека, тыс.р.	0,06	0,012	0,18

На основании данных можно сделать вывод, что газета «Все про все» является наименее затратной в расчете на одного человека и имеет наибольший тираж.

Для осуществления мероприятия необходимо проведение рекламной компании: четыре месяца – информативная реклама, несколько других – напоминающая (с чередованием в четыре месяца).

На конец 2015 года размер дебиторской задолженности у «СК «РСУ-10» составляет 567 млн р. Предлагается продажа дебиторской задолженности факторинговой фирме либо банку, оказывающему такую услугу. Факторинг помогает обеспечить потребность организации в оборотных средствах. Преимущество факторинга по сравнению с краткосрочным банковским кредитом:

1 – при правильно составленном договоре финансирования под уступки денежного требования происходит расщепление ответственности между фактором и клиентом, в то время как бремя кредита клиент несет практически единолично;

2 – клиент экономит на расходах по оформлению кредитного договора, не платит проценты за пользование чужими деньгами, от него не требуется при наступлении срока погашения кредита производить мобилизацию денежных средств, изымая их из оборота;

3 – факторинговые компании могут дополнительно предоставлять своим клиентам услугу по страхованию рисков, связанных с неполной оплатой услуг, просрочкой платежа или изменением валютных курсов, информировать о платежной дисциплине подрядчиков, вести учет, а также осуществлять управление дебиторской задолженностью.

Экономический кризис заставляет реализовать краткосрочные финансовые вложения организации. Это мероприятие позволит закрепить положение на рынке,

безболезненно пережить кризис. На конец 2015 года краткосрочные финансовые вложения составляли 22,7 млн р. и имели форму векселей, займов, депозитов.

В период кризиса, как, впрочем, и в благополучные периоды деятельности, организация должна вести работу с тем, чтобы долги экономических партнеров не превращались в безнадежные.

Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Безнадежные долги – это проблема особо актуальная для России, т.к. изменения в экономике и политике, кризисы и просто российский менталитет создают множество ситуаций, когда долги не возвращаются. Динамика безнадежных долгов в «СК «РСУ-10» говорит о том, что востребование долгов возможно:

Годы	2015	2014	2013
Размер долгов (на конец года), тыс.р.	14387	580	105888

Для этого нужно проводить активную работу по напоминанию о необходимости вернуть долг, обращаться в суд, в правоохранительные органы (чаще всего, с заявлением о мошенничестве).

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Г.К. Сильнягин

Научный руководитель – Т.А. Иващенко

Капитальный ремонт многоквартирных домов – это серьезная проблема для России. В соответствии с Гражданским и Жилищным кодексами Российской Федерации бремя расходов по надлежащему содержанию многоквартирного дома, включая капитальный ремонт (реконструкцию) должны нести собственники помещений в доме.

В Жилищный кодекс Российской Федерации в декабре 2012 года внесены существенные изменения, связанные с организацией проведения и финансирования капитального ремонта общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах.

Ремонт и восстановление многоквартирных жилых домов в России является первоочередной задачей. Около 60% многоквартирных жилых домов в России нуждаются в срочном капитальном ремонте, как это определено в российском законодательстве о градостроительстве. Оценка ежегодной стоимости капитальных ремонтов в России на период до 2035 г. колеблется от 220 млрд рублей (с незначительным устранением накопившихся проблем) до 1 трлн рублей по сценарию, при котором