

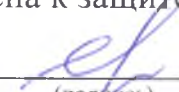
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

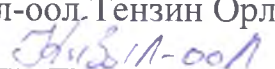
Экономический факультет

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Анализ деловой активности и экономической эффективности
деятельности организации»

Работа допущена к защите
Зав. кафедрой 
(подпись)
к.э.н., доцент Монгуш О.Н.
« 10 » июня 2019 г.

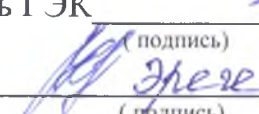
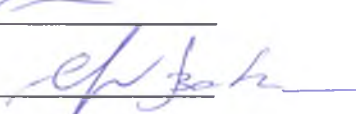
Выпускная квалификационная работа
студента 4 курса 115-Б группы
направления подготовки 38.03.01
Экономика, профиль «Бухгалтерский
учет, анализ и аудит»
Кызыл-оол Тензин Орланович

(подпись студента)

Научный руководитель: 
ст. преп. Маркова Галина Ивановна
(должность, ученая степень, Ф.И.О.)

Работа защищена в ГЭК « 10 » июня 2019 г.

с оценкой « хорошо »

Председатель ГЭК 

Члены ГЭК  

(подпись)

Кызыл - 2019 г

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ..	5
1.1. Понятие, цель, задачи и источники деловой активности и эффективности деятельности организации.....	5
1.2. Методика анализа показателей оборачиваемости капитала и методика анализа показателей рентабельности.....	13
Глава 2. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НОВА-ДЕНТ».	24
2.1 Краткая характеристика организации ООО «Нова-Дент».....	24
2.2. Анализ деловой активности ООО «Нова-Дент».....	29
2.3. Расчет и анализ показателей рентабельности организации ООО «Нова-Дент».....	40
Глава 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «НОВА-ДЕНТ».....	44
3.1 Проблемы рентабельности и получения прибыльности организации ООО «Нова-Дент».....	44
3.2 Пути повышения рентабельности деятельности ООО «Нова-Дент».....	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	57

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы настоящей выпускной квалификационной работы обусловлена необходимостью изучения теоретических и методологических аспектов деловой активности и эффективности деятельности коммерческой организации и принятие мер по её повышению в целях улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта и снижения риска банкротства. Знание факторов деловой активности фирмы и умение разработать рекомендации по повышению эффективности её деятельности являются необходимыми элементами профессиональной подготовки специалистов в области экономики.

Цель выпускной квалификационной работы - выполнить анализ деловой активности коммерческой организации и разработать рекомендации по повышению эффективности её деятельности. Для достижения цели выпускной квалификационной работы необходимо решить следующие **основные задачи**:

- 1) Изучить теоретические и методические аспекты анализа деловой активности и эффективности деятельности коммерческой организации;
- 2) По данным бухгалтерской (финансовой) отчётности выполнить анализ деловой активности коммерческой организации и выявить факторы, определяющие эффективность её деятельности;
- 3) Разработать рекомендации по повышению уровня деловой активности и эффективности деятельности коммерческой организации и рассчитать экономический эффект от реализации предлагаемых рекомендаций на практике.

Объектом анализа выпускной квалификационной работы является деятельность организации ООО «Нова-Дент».

Предмет исследования - уровень деловой активности и эффективности деятельности организации ООО «Нова-Дент».

Теоретической и методической базой исследования являются научные работы отечественных и зарубежных ученых по определению анализа деловой активности и эффективности деятельности организации.

Настоящая выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения и библиографического списка.

Во **введении** обосновывается актуальность темы, практическая значимость исследования, определены основные задачи работы.

Первая глава посвящена теоретическим и общим методическим вопросам, касающимся определения деловой активности и эффективности деятельности организации.

Вторая глава посвящена основной деятельности ООО «Нова-Дент» и анализу деловой активности и эффективности деятельности организации.

В **третьей главе** выявлены проблемы рентабельности и даны рекомендации по повышению рентабельности ООО «Нова-Дент».

В **заключении** выпускной квалификационной работе излагаются основные выводы, рекомендации и предложения.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие, цель, задачи и источники деловой активности и эффективности деятельности организации

Термин «деловая активность» пришел в российский экономический лексикон из мировой практики в связи с реформированием экономики и формированием рыночных отношений. В развитых странах, в частности США, деловая активность определяется на макро и микроуровня.

Для российской практики пока характерна противоречивая оценка деловой активности страны на макроуровне, а также отдельного хозяйственного субъекта, на микроуровне. Многие экономические словари, составленные различными авторами, либо вообще не дают определения деловой активности, либо недостаточно четко определяют это понятие.

Авторы словарей дали следующее определение деловой активности: «Деловая активность – экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг. Положена в основу международной стандартной классификации отраслей хозяйства, экономических классификаторов Системы национальных счетов (СНС)».

Более полно характеризует деловую активность на уровне предприятия В.В. Ковалев, отмечая, что в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала, а в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. В этом подходе к определению деловой активности четко определены направления характеристики итогов, деятельности организации, что соответствует ее сущности на микроуровне[23, с. 412].

Для более полного понимания сущности деловой активности и корректной формулировки ее определения, имеется необходимость в ее

обосновании на основе взаимосвязей хозяйственных и финансовых процессов, выраженных в системе взаимосвязанных показателей.

Учитывая неоднозначные предложения различных экономистов по формированию показателей деловой активности, важно выявить их место в представленной схеме и критически оценить их роль и участие в комплексной оценке итогов деятельности предприятия. Необходимость комплексного подхода правомерно обоснована А.Д. Шереметом и поддержана в экономической литературе многими авторами: В.В. Ковалевым и О.Н. Волковой, Г.В. Савицкой, Л.Е. Басовским и Е.Н. Басовской, Л.Т. Гиляровской, Н.П. Любушиным.

Таким образом, необходимо обоснование взаимосвязи деловой активности и финансового состояния и включения их показателей в обобщающую оценку деловой активности, а также определение основных этапов анализа.

Большая часть определений деловой активности на уровне предприятия сводится либо к односторонней характеристике показателей, либо направлений использования капитала, хотя и затрагиваются существенные элементы деловой активности.

Н.С. Пласкова отмечает: «Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов - показателей оборачиваемости»

Скорость движения капитала, которая проявляется в показателях оборачиваемости, безусловно, является важнейшим критерием деловой активности. Однако завершающий это движение финансовый результат (эффект) в данном определении не нашел отражения.

В определениях других авторов, наоборот, отражается результат от управления и использования капитала, что звучит слишком обобщенно[37, с. 533].

Так, А.Д. Шеремет отмечает, что оценка деловой активности предприятия сводится, в конечном счете, к определению эффективности управления капиталом, находящимся в распоряжении предприятия.

При всем многообразии определений деловой активности можно выделить два основных подхода. Одни авторы считают, что деловая активность - это комплекс мер, направленных на расширение доли рынка и увеличение объемов продаж. Другие рассматривают деловую активность как оценочный параметр результативности (эффективности) работы предприятия в целом.

С этой точки зрения деловая активность коммерческой организации предстаёт как совокупность её производственной активности, технико-экономической активности и финансово-коммерческой активности.

Производственная активность характеризует производственную деятельность предприятия и определяется производительностью труда рабочих[51, с. 365].

Технико-экономическая активность характеризует функции управления производственным процессом, а также его подготовку и обеспечение и определяется следующими показателями: материалоотдача, фондоотдача, энергоотдача, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, рентабельность активов и затратоотдача, то есть показатель, обратный затратам на один рубль товарной продукции.

Финансово-коммерческая активность характеризует функции управления реализацией продукции и обеспечения предприятия финансовыми ресурсами и определяется показателями: рентабельность продаж, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Деловая активность - это, по сути, непосредственно характеристика процесса деятельности предприятия, а эффективность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства - это результат активной деятельности.

Между данными понятиями существует причинно-следственная связь, и именно деловая активность является причиной, а следствием выступает эффективность работы предприятия. Деловая активность раскрывает внутренний потенциал предприятия, его внутренние возможности, при этом она во многом зависит от внешних факторов, непосредственного окружения предприятия, а также от макросреды[12, с. 165].

Проводя общую параллель среди мнений различных авторов, следует отметить одинаковые подходы к тому, что деловая активность зависит от эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации. Но тогда она должна включать, наряду с показателями эффективности использования основного капитала, показатели эффективности использования трудовых ресурсов, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации, а также прибыль на один рубль капитала, что отмечают далеко не все экономисты. Таким образом, в деловой активности должна отражаться эффективность размещения капитала в различных видах активов.

Если значительная его часть авансирована во внеоборотные активы, то времени на его высвобождение потребуется гораздо больше, чем при вложении средств в оборотные активы, которые имеют средний срок кругооборота до одного года. Следовательно, предприятия должны контролировать оптимальность соотношения оборотных и внеоборотных активов, чтобы не заморозить авансированные финансовые ресурсы на более длительный срок, чем это планировалось. В этом заключается одно из условий эффективного управления капиталом предприятия, отрасли, экономики в целом[20, с. 356].

Выгодность размещения капитала организация определяется также тем, насколько прибыльно проведены операции. В частности, учитывать эффект доходов, которые предприятия могут увеличить, предусмотрев штрафные санкции за нарушение условий договоров покупателями, поставщиками, возмещение материального ущерба, вложив средства в ценные

бумаги под высокие проценты. Таким образом, если организация имеет долгосрочную дебиторскую задолженность, то доход от такого вложения капитала должен быть не меньше, чем ставка рефинансирования Центробанка. Следовательно, данные вопросы важно рассматривать в качестве факторов деловой активности, влияющих на эффективность управленческих решений.

Деловую активность можно рассматривать с двух сторон: с точки зрения решения стратегических задач организации и с точки зрения текущей производственно-хозяйственной деятельности. В первом случае деловая активность определяет весь комплекс управленческих технологий, направленных на продвижение фирмы на товарных и финансовых рынках. Во втором, этот термин означает - как текущая производственная и коммерческая деятельность организации. Для каждого случая содержание деловой активности будет отличаться, но не противоречить друг другу. Это объясняется необходимостью согласования текущих и стратегических целей предприятия в определенной иерархии их достижения[27, с. 245].

Таким образом, деловая активность коммерческого предприятия проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Оценка деловой активности с точки зрения решения стратегических задач предприятия и с точки зрения текущей производственно-хозяйственной деятельности осуществляется с использованием различных показателей. Естественно, что влияние финансового аспекта будет наиболее значимо при определении деловой активности в рамках стратегических задач организации. И наоборот, деловая активность с позиции решения текущих задач требует повышенного внимания к производственному и коммерческому аспектам[14, с. 232].

Главная цель анализа деловой активности - выявление экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и выявление резервов их повышения.

Основными задачами анализа деловой активности являются:

- изучение и оценка тенденции изменения показателей деловой активности;
- исследование влияния основных факторов, обусловивших изменение показателей деловой активности и расчет величины их конкретного влияния;
- обобщение результатов анализа, разработка конкретных мероприятий по вовлечению в оборот выявленных резервов[18, с. 118].

Исходя из конкретной ситуации, сложившейся на предприятии, некоторые из представленных задач могут быть детализированы и разбиты на подпункты в соответствии с приоритетами, определенными аналитиком.

Принципиальная характеристика анализа деловой активности приведена в таблице 1.1.

При анализе деловой активности предприятия необходимо исходить из того, что различные субъекты, имеющие непосредственное отношение к конкретному предприятию, могут по-разному подходить к решению этих вопросов. В частности:

- кредиторов, прежде всего, интересуют полнота и своевременность получения процентов и основного долга, состояние ликвидности;
- администрация и персонал заинтересованы в росте уровня оплаты труда, социальных выплат, повышении эффективности хозяйственной деятельности;
- поставщиков интересуют цена, режим и другие условия поставок, платежеспособность;
- покупатели заинтересованы в низком уровне цен и высоком качестве продукции, в льготном режиме оплаты товара;
- налоговые органы интересуют финансовое состояние, уровень менеджмента в части соблюдения налогового законодательства[31, с. 243].

Таблица 1.1.

Принципиальная характеристика компонентов анализа деловой активности

Структурные элементы	Характеристика
1. Значение	Формирование экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявление резервов их повышения.
2. Предмет	Совокупность процессов производства, реализации продукции и действий финансовых менеджеров, направленные на повышение эффективности использования оборотных средств.
3. Задачи	Анализ динамики основных показателей деятельности предприятия. Анализ оборачиваемости оборотных активов. Анализ и оценка эффективности использования ресурсов предприятия. Анализ дебиторской задолженности. Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности. Анализ бизнес - среды предприятия. Расчет и анализ прогнозных финансовых показателей деятельности предприятия.
4. Объекты	Процессы управления активами, дебиторской и кредиторской задолженностью.
5. Информационная база	Финансовая отчетность предприятия, данные бухгалтерского и управленческого учета, нормативно-справочная информация.
6. Пользователи информации	Менеджеры, поставщики, клиенты, работники, инвесторы, собственники.
7. Методы	Статистические, бухгалтерские, математические, методы факторного анализа.

Текущая оценка бизнеса определяется тем, какими активами распоряжается компания и каковы объем и срочность погашения обязательств компании. Поэтому в процессе анализа деловой активности предприятия необходимо оценить эффективность осуществления управления активами компании.

По балансу предприятия можно судить о характере используемых компанией активов. При изучении баланса с учетом специфики компании аналитик может выяснить размер и природу перечисленных в нем активов, рассматривая их относительную долю и делая выводы о том, жизнеспособна

ли база активов компании. Большая сумма накопленной амортизации по отношению к имеющемуся недвижимому имуществу, машинам и оборудованию дает основания полагать, что у компании старое оборудование, требующее обновления[8, с. 354].

Если в балансе появились большие суммы денежных средств, можно предположить, что имеются излишние деньги, которые могли быть использованы с большей пользой. Аналогично значительный скачок в размере денежных средств может означать недостаточность инвестиций и накопление излишних денежных средств.

Слишком резкий скачок размеров оборотного капитала будет сигнализировать о проблемах в управлении материальными оборотными средствами или дебиторской задолженностью покупателей перед фирмой.

В более широком смысле с помощью всего нескольких аналитических показателей можно сделать общие выводы о тенденциях в использовании ресурсов.

Так показатели оборачиваемости показывают, какой уровень капитала необходим для поддержания сложившегося объема коммерческой деятельности[17, с. 105].

Одной из качественных характеристик финансовой политики предприятия является показатель скорости оборота активов предприятия. Чем выше скорость оборота активов, тем эффективнее работает предприятие. Абсолютное или относительное увеличение активов может свидетельствовать не только о расширении производства или действии факторов инфляции, но и о замедлении их оборота, что вызывает увеличение их объема. В зависимости от скорости оборачиваемости для обеспечения нормального осуществления хозяйственной деятельности необходима различная величина отдельных видов активов. Поэтому анализ деловой активности должен быть, прежде всего, сосредоточен на исследовании оборачиваемости и использования активов[25, с. 233].

Для анализа деловой активности организации применяются разнообразные методы, выбор которых зависит от поставленных задач анализа. Эти методы основаны на определении целого перечня абсолютных и относительных показателей, характеризующих деловую активность коммерческой организации.

Статистические методы включают в себя использование средних и относительных величин, индексный метод, корреляционный и регрессивный анализ и др[39, с. 143].

Математические методы можно разделить на три группы: экономические (матричные методы, теория производственных функций, теория межотраслевого баланса); методы экономической кибернетики и оптимального программирования (линейное, нелинейное, динамическое программирование); методы исследования операций и принятия решений (теория графов, теория игр, теория массового обслуживания).

Подэкономическим факторным анализом понимается постепенный переход от исходной факторной системы к конечной факторной системе, раскрытие полного набора прямых, количественно измеримых факторов, оказывающих влияние на изменение результативного показателя.

Перечень сформулированных выше задач анализа деловой активности организации определяет его содержание и последовательность проведения[53].

1.2. Методика анализа показателей оборачиваемости капитала и методика анализа показателей рентабельности

Методики оценки деловой активности, рассмотренные в работах авторов по экономическому анализу, предлагают более 30 различных показателей, по которым можно анализировать деловую активность предприятий. В вопросе оценки деловой активности у авторов достаточно много разногласий: включать ли в показатели деловой активности

рентабельность, продолжительность операционного и финансового циклов, коэффициент инвестиционной активности, показатели рыночной активности акционерного общества и т.д. Едины авторы лишь в одном, что основными показателями, используемыми для анализа деловой активности, являются показатели оборачиваемости капитала организации и его составляющих[16, с. 42].

Так как деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов, то её целесообразно оценить при помощи качественных и количественных критериев.

Качественными критериями являются: широта рынков сбыта (как внутренних, так и внешних), деловая репутация организации и ее клиентов, конкурентоспособность товара, и т.д.[9, с. 35].

Количественная оценка даётся по двум направлениям:

1) Исследование динамики и соотношения темпов роста абсолютных показателей: основных оценочных показателей деятельности организации (выручка и прибыль) и средняя величина активов;

2) Изучение значений и динамики относительных показателей, характеризующих уровень эффективности использования авансированных и потребленных ресурсов организации.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотого правила экономики организации» (формула 1.1).

$$100\% < T_{pA} < T_{pB} < T_{p\Pi} \quad (1.1.)$$

Где

T_{pA} - темп роста стоимости активов, или имущества - совокупного капитала, авансированного в деятельность фирмы;

T_{pB} - темп роста объема реализации, или выручки;

$T_{\text{рп}}$ - темп роста чистой прибыли.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников[11, с. 287].

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота - средний срок, за который совершается один оборот средств[13, с. 46].

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота активов, тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, возможностью получения необходимой прибыли. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность[15, с. 40].

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия и ряд других. Не меньшее воздействие на оборачиваемость активов оказывают экономическая ситуация

в стране, сложившаяся система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий.

Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накоплению запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств.

Однако следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности организации, и в первую очередь эффективностью стратегии управления его активами (или её отсутствием)[32, с. 59].

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения фирмы, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность фирмы. Кроме того, увеличение скорости оборота средств, при прочих равных условиях, отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

Для оценки уровня эффективности использования ресурсов фирмы, как правило, используют различные показатели оборачиваемости.

При анализе деловой применяется аналитический подход, то есть значения показателей, характеризующих уровень деловой активности, изучают в динамике[7, с. 242].

Оценку деловой активности фирмы дают на основе расчета показателей, представленных в таблице 1.2.

Таблица 1.2.

Показатели, характеризующие деловую активность фирмы

Показатель	Формула расчёта	Сущность показателя
1. Общая фондоотдача (коэффициент оборачиваемости совокупных активов)	$K_{O.A} = \frac{B}{A_{CP.GOD}}$	Показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства и обращения, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.
2. Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	$K_{O.BA} = \frac{B}{BA_{CP.GOD}}$	Характеризует фондоотдачу внеоборотных активов, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица внеоборотных активов.
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{O.OA} = \frac{B}{OA_{CP.GOD}}$	Характеризует фондоотдачу оборотных активов, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица оборотных активов.
4. Длительность одного оборота оборотных активов в днях	$d_{O.AO} = \frac{360}{K_{OAO}}$	Характеризует средний период времени, в течение которого совершается кругооборот оборотных средств.
5. Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{O.3} = \frac{B}{3_{CP.GOD}}$	Показывает, сколько раз запасы перенесли свою стоимость на готовые изделия.
6. Длительность одного оборота запасов в днях	$d_{O.3} = \frac{360}{K_{O3}}$	Характеризует средний период времени, в течение которого запасы превращаются в реализованные товары.
7. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{O.D3} = \frac{B}{D3_{CP.GOD}}$	Показывает, сколько раз в среднем в течение отчетного года возникала и погашалась дебиторская задолженность, превращаясь в денежные средства.
8. Длительность одного оборота дебиторской задолженности в днях	$d_{O.D3} = \frac{360}{K_{OD3}}$	Характеризует средний период времени, в течение которого дебиторская задолженность превращается в денежные средства
9. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{OK3} = \frac{C_{ПОЛН}}{K3_{CP.GOD}}$	Показывает, сколько раз в среднем в течение отчетного года у фирмы возникала и погашалась ею кредиторская задолженность.
10. Длительность одного оборота кредиторской задолженности в днях	$d_{OK3} = \frac{360}{K_{OK3}}$	Характеризует средний период времени погашения фирмой своей кредиторской задолженности.

Показатель	Формула расчёта	Сущность показателя
11. Коэффициент оборачиваемости свободных денежных средств	$K_{\text{о.дс}} = \frac{B}{\text{ДС}_{\text{ср.год}}}$	Характеризует фондоотдачу свободных денежных активов.
12. Длительность одного оборота свободных денежных средств в днях	$d_{\text{о.дс}} = \frac{360}{K_{\text{о.дс}}}$	Характеризует средний период времени, в течение которого совершается кругооборот свободных денежных активов.
13. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	$K_{\text{о.гп}} = \frac{B}{\text{ГП}_{\text{ср.год}}}$	Характеризует количество оборотов, совершаемых готовой продукцией, за период времени
14. Длительность одного оборота готовой продукции в днях	$d_{\text{о.дс}} = \frac{360}{K_{\text{о.гп}}}$	Характеризует средний период времени нахождения готовой продукции на складе предприятия.
15. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{\text{оск}} = \frac{B}{\text{СК}_{\text{ср.год}}}$	Характеризует фондоотдачу собственного капитала фирмы.
1.6. Длительность одного оборота собственного капитала в днях	$d_{\text{оск}} = \frac{360}{K_{\text{оск}}}$	Характеризует средний период времени, в течение которого совершается кругооборот собственного капитала фирмы.

В формулах расчёта показателей деловой активности (таблица 1.2) и рентабельности (таблица 1.4) нами применены буквенные обозначения показателей и указаны источники цифрового материала, представленные в таблице 1.3:

Подводя итог, следует сказать, что в настоящее время разработано достаточное количество различных методик, позволяющих комплексно оценить деловую активность и эффективность деятельности организации.

Расчет показателей, характеризующих деловую активность, дает аналитику возможность обоснования решений о целесообразности применения конкретных мер, направленных на повышение ресурсоотдачи деятельности организации[19, с. 153].

Таблица 1.3.

Обозначения показателей в формулах таблиц 1.2 и 1.4 (тыс. руб.)

Обозначение и наименование показателя	Источник данных или порядок определения
1. А - стоимость активов (имущества) организации	Бухгалтерский баланс, стр.1600 либо стр.1700)
2. ВА - внеоборотные активы	Бухгалтерский баланс, стр.1100
3. ОА – оборотные, или текущие активы	Бухгалтерский баланс, стр.1200
4. З - запасы	Бухгалтерский баланс, стр.1210
5. ДЗ – дебиторская задолженность	Бухгалтерский баланс, стр.1230
6. КЗ – кредиторская задолженность	Бухгалтерский баланс, стр.1520
7. ДС - сумма свободных денежных средств	Бухгалтерский баланс, стр.1250
8. ГП – готовая продукция	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчёту о прибылях и убытках, стр.5402
9. СК - величина собственного капитала,	Определяется как сумма стр. 1300 «Капитал и резервы» итого по разделу III (КиР), стр. 1530 «Доходы будущих периодов» (ДБП) и стр. 1540 «Оценочные обязательства» (ОцО) $СК = КиР + ДБП + ОцО$
10. СОС - величина собственных оборотных средств организации	разность собственного капитала СК (стр.1300+стр.1530+стр.1540) и внеоборотных активов (стр.1100) $СОС = СК - ВА$
11. СПОЛН – полная себестоимость реализованной продукции	Отчёт о прибылях и убытках, стр.2120 + стр.2210 + стр.2220
12. ХСР.ГОД – среднегодовое значение показателя	Соответствующая строка бухгалтерской отчётности , полусумма значений показателя на начало и на конец года $X_{\text{ср.год}} = \frac{X_{\text{н.г}} + X_{\text{к.г}}}{2}$

Для характеристики деловой активности акционерных компаний в учетно-аналитической практике экономически развитых стран помимо темповых показателей используют коэффициент устойчивости экономического роста. Этот показатель исчисляется только для акционерных обществ по формуле:

$$K_{\text{уст.эк.роста}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} - \text{Див}}{СК} \quad (1.2)$$

Где: $P_{\text{ч}}$ - чистая прибыль, тыс. руб.;

Див - дивиденды, выплаченные по итогам года, тыс. руб.;

СК - собственный капитал, тыс. руб.

Собственный капитал акционерной компании может увеличиваться либо за счет дополнительного выпуска акций, либо за счет реинвестирования полученной прибыли. Таким образом, коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами, в среднем увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности, а не за счет привлечения дополнительного акционерного капитала [23, с. 326].

Заметим, что при расчете всех показателей используются средние величины активов и капитала, а не моментные данные. Средняя величина активов или капитала рассчитывается по формуле средней хронологической, которая, при отсутствии внутригодовых данных и наличии только данных на начало и конец периода, преобразуется в формулу средней арифметической. Таким образом, средняя величина активов и капитала может быть рассчитана как сумма данных на начало и конец периода, деленная на 2 (это означает, что для анализа динамики относительных показателей деловой активности аналитик должен иметь в распоряжении как минимум два баланса: за отчетный период и аналогичный период прошлого года).

При анализе необходимо принимать во внимание влияние инфляции, которая может существенно искажать динамику основных показателей. Устранение этого негативного фактора и получение более обоснованных выводов о динамике показателей осуществляются по известным методикам, основанным на применении индексов цен.

После исчисления значений рассмотренных выше показателей, строят и заполняют аналитические таблицы, сформированные по видам этих показателей. В таблицах показывают динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности организации, а затем делают выводы об имеющихся тенденциях деловой активности.

Помимо расчёта показателей оборачиваемости капитала и его элементов, для оценки уровня деловой активности широко применяют относительные показатели рентабельности.

Эти показатели характеризуют эффективность работы фирмы в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.

Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности фирмы и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании[21, с. 156].

Показатели, характеризующие рентабельность фирмы представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4.

Показатели, характеризующие рентабельность фирмы

Показатель	Формула расчёта	Сущность показателя
1. Рентабельность продаж, %	$K_{rp} = (\text{прибыль от продаж} / \text{выручка от продаж}) * 100\%$	Показывает сумму прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль выручки. ППРОДАЖ – прибыль от продаж (Отчёт о прибылях и убытках, стр.2200)
2. Рентабельность активов, %	$K_{ра} = \text{чистая прибыль} / \text{сумма активов}$	Показывает, какую сумму чистой прибыли обеспечивает каждый рубль, вложенный в активы фирмы. ПЧИСТ – чистая прибыль (Отчёт о прибылях и убытках, стр.2400).
3. Рентабельность собственного капитала, %	$K_{рск} = \text{чистая прибыль} / \text{средняя величина собственного капитала}$	Характеризует сумму чистой прибыли, обеспечиваемую каждым рублём, вложенным в собственный капитал фирмы.

В практике финансового анализа для изучения причин изменения рентабельности активов применяют формулу Дюпона. Ещё в 1919 году специалистами фирмы Дюпон (The DuPont System of Analysis) была

предложена схема факторного анализа рентабельности активов. В факторной модели корпорации Дюпона впервые несколько показателей увязываются вместе и приводятся в виде треугольной структуры, в вершине которой находится коэффициент рентабельности совокупного капитала R_A как основной показатель, характеризующий эффективность средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании два факторных показателя - рентабельность продаж ($R_{\text{ПРОДАЖ}}$) и ресурсоотдача ($K_{\text{ОБ.А}}$) (рисунок 1.1).

Схема финансового анализа по методике корпорации Дюпон демонстрирует зависимость показателя «рентабельность активов» от ряда факторов, взаимосвязанных в единой системе [22, с.164].

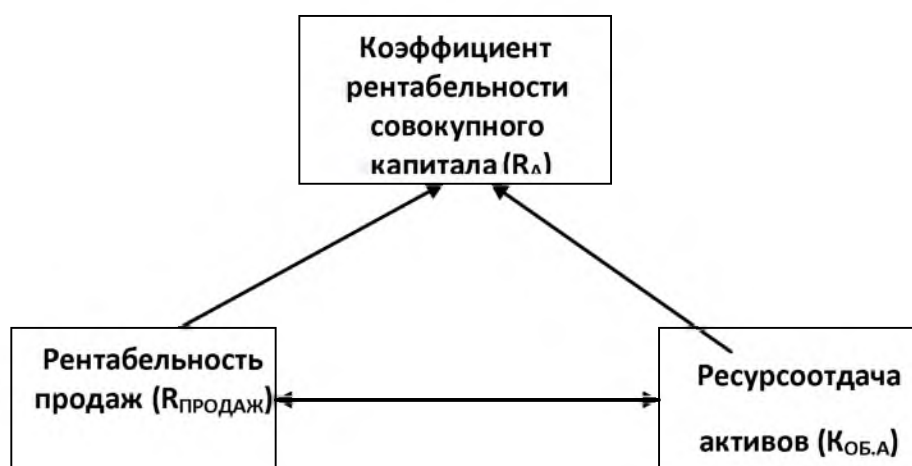


Рис. 1.1. Схема модели Дюпон

В основу данной модели была заложена жестко детерминированная факторная модель:

$$\frac{P_{\text{ЧИСТ}}}{A} = \frac{P_{\text{ЧИСТ}}}{B_{\text{РЕАЛ}}} \times \frac{B_{\text{РЕАЛ}}}{A} \quad (1.3.)$$

Где:

$P_{\text{ЧИСТ}}$ - чистая прибыль;

A - сумма активов компании;

$B_{\text{РЕАЛ}}$ - выручка от реализации.

Выражение, описывающее взаимосвязь данных показателей, называют формулой Дюпона. Формула Дюпона имеет следующий вид:

$$R_A = R_{\text{ПРОДАЖ}} \times K_{\text{ОБ.А}} \quad (1.4.)$$

Другими словами, рентабельность активов равна произведению рентабельности реализации и ресурсоотдачи активов.

Формула позволяет определить значение входящих в нее показателей обеспечения рентабельности активов и выявить причины достигнутого уровня прибыльности активов. Выяснить, что повлияло на рентабельность активов: снижение либо ускорение оборачиваемости используемых активов; рост или снижение рентабельности реализации; оба фактора вместе.

Так как рентабельность реализации зависит от ценового фактора и уровня затрат, можно проанализировать, за счет чего, в свою очередь, происходил ее рост или снижение[34, с. 48].

Результаты анализа могут использоваться для выбора варианта, между рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов при прогнозировании соответствующего уровня прибыльности активов в целом.

Регулировать рентабельность активов можно, используя как рентабельность реализации, так и оборачиваемость активов. Так, при низкой скорости оборота активов, увеличить их рентабельность можно за снижения себестоимости продукции. При низкой рентабельности реализации следует увеличивать скорость оборота капитала предприятия.

Формула Дюпона может быть использована при анализе финансового положения предприятия, позволяя оценить его ценовую политику, уровень расходов, степень использования активов и займов. Она также может быть применена при анализе деловой активности для поиска путей достижения оптимального для предприятия уровня рентабельности активов и определения стратегии финансирования[46, с. 246].

Глава 2. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «НОВА-ДЕНТ»

2.1. Краткая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Нова-Дент» создано на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации и Федерального Закона "Об обществах с ограниченной ответственностью" № 14-ФЗ от 09.11.2016 г[4].

Фирменное наименование Общества: Общество с ограниченной ответственностью «Нова-Дент», сокращенное наименование «ООО Нова-Дент» (далее - Общество).

Адреса: 667000, Республика Тыва, город Кызыл, улица Кечил-оола, дом 5 «а» помещение 1-8, бывшая кв. № 1.

Виды деятельности, подлежащие лицензированию, осуществляются только после получения лицензии.

ООО «Нова-Дент» предлагает свои услуги по лечению, профилактике заболеваний полости рта, имплантации и удалению зубов.

В результате деятельности ООО «Нова-Дент» были сформированы:

- высококомпетентный штат специалистов, способных быстро и эффективно решить любую стоматологическую проблему;
- тщательно подобранный спектр услуг, отвечающих современным запросам общества - от классического лечения зубов до эстетической стоматологии и имплантологии;
- спектр лучших апробированных и подтвердивших свою состоятельность технологий в отрасли;
- современную материально-техническую базу для осуществления самых актуальных процедур в стоматологии;
- широкий круг постоянных клиентов.

Миссией ООО «Нова-Дент» выступает не просто лечение, но комплексная помощь при заболеваниях полости рта, в профилактике проблем с зубами, в продвижении здорового образа жизни в целом.

Отличительной особенностью ООО «Нова-Дент» выступает комфорт во время приема клиентов, а современное оборудование и высокий профессионализм врачей гарантируют качество услуг.

ООО «Нова-Дент» постоянно развивается, пристально следит за развитием медицины и отбирает лучшие технологии.

Предприятие ведет оперативный бухгалтерский и статистический учет и составляет отчетность в порядке установленном действующим законодательством РФ и несет ответственность за его достоверность.

Балансовая и чистая прибыли Общества определяются в порядке, предусмотренном действующим законодательством, и используются Обществом по своему усмотрению.

В Обществе формируются следующие фонды:

- фонд оплаты труда;
- резервный фонд.

Оплата труда работников Общества производится за счет средств фонда оплаты труда. Порядок образования и использования указанного фонда определяются положением об оплате труда, утвержденным генеральным директором Общества[53].

Общество определяет предельный размер наличных денежных средств, постоянно находящихся в его кассе, на текущие расходы в соответствии с законодательством РФ.

Финансово-экономическая группа ООО «Нова-Дент» - структурное подразделение, которое осуществляет формирование предложений по организации финансовой политики клиники и их внедрение в практическую деятельность, осуществляющее контроль движения потоков денежных средств, их своевременную коррекцию (исходя из текущей обстановки) и составление отчетности о финансовых результатах.

Цель создания финансово-экономической группы ООО «Нова-Дент» - обеспечение наиболее эффективного формирования и применения финансовых ресурсов, организация и контроль таких процессов.

Задачами финансово-экономической группы ООО «Нова-Дент» выступают:

- формирование финансовой стратегии организации по наиболее эффективному использованию собственных, заемных финансовых ресурсов;
- составление и реализация финансового кредитного и кассового планов;
- помощь собственнику, организации в управлении денежными потоками для обеспечения роста прибыли, повышения рентабельности ООО «Нова-Дент».

Недооценка деятельности финансово-экономической группы может привести к потере финансовой устойчивости и несостоятельности.

Главная задача главного бухгалтера - руководителя финансово-экономической группы ООО «Нова-Дент» - организация работы по трем основным направлениям: бухгалтерский и налоговый учет, контроль и оптимизация потоков денежных средств, управленческий учет.

Главный бухгалтер - руководитель финансово-экономической группы отвечает за организацию финансовой деятельности ООО «Нова-Дент», правильное распределение денежных потоков, обеспечение финансовыми ресурсами плановых мероприятий и эффективное использование основных и оборотных средств[45, с.124].

Основные функции главного бухгалтера - руководителя финансово-экономической группы ООО «Нова-Дент»:

- обеспечение потребности бизнеса в деньгах;
- планирование и координация деятельности стоматологии;
- обеспечение эффективности стоматологии;
- обеспечение всех заинтересованных лиц информацией, которая требуется с целью принятия решений;

- обеспечение финансово - экономической безопасности стоматологии.

Основными конкурентами ООО Нова-Дент являются: Стоматология «Да».

Возглавляет Общество генеральный директор Монгуш Анчы Алексеевич.

Основные финансово - экономические показатели работы ООО «Нова-Дент» за 2017 - 2018 гг. представлены в таблице 2.1.

В отрицательную сторону на прибыль от продаж имело влияние уменьшение выручки. Однако, следует отметить, что это влияние весьма незначительное, так как произошло снижение только на 3 тыс. рублей. За счет снижения себестоимости прибыль выросла на 3330 тыс. рублей. Таким образом, за счет снижения себестоимости Общество добилось значительно более высокие показатели финансовых результатов.

Среднесписочная численность персонала организации в 2018 году выросла на 1 чел. Это произошло за счёт увеличения численности врачей при увеличении объёма предоставления услуг.

В 2018 году наблюдается существенный рост среднегодовой стоимости имущества организации на 3682,25 тыс. руб., или на 89,4%, причём среднегодовая стоимость внеоборотных активов увеличилась на 3146,0 тыс. руб., или на 56,6%, а среднегодовая стоимость оборотных активов выросла на 4218,50 тыс. руб., или в 2,28 раза[6, с.145].

Основные средства Общества «Нова-Дент» подразделяются на собственные и арендованные объекты основных средств. Предприятие не имеет в собственности основных средств группы «здания». Все помещения взяты в аренду у непосредственного собственника на длительный срок.

Общество «Нова-Дент» также не имеет на балансе сооружений и передаточных устройств и объектов, относящихся к основным фондам непроизводственного назначения.

Таблица 2.1.

**Основные финансово экономические показатели работы ООО
«Нова-Дент» за 2017 – 2018 гг.**

Наименование показателя	Значение показателя		Абсолютный прирост	Темп роста, %
	2017 г.	2018 г.		
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	18964	18961	-3	99,98
2. Полная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	14625	11292	-3333	77,2
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	4339	7669	+3330	176,7
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	4512,6	8282	+3769,4	183,5
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	3925,9	7205,8	+3279,9	183,5
6. Рентабельность товарной продукции, % $п.6 = \frac{п.3}{п.2} \times 100$	29,6	67,9	+38,3	229,4
7. Среднесписочная численность персонала, всего, чел.	12	13	+1	1,08
7.1 в том числе рабочих, чел	8	8	0	100
8. Выработка продукции за год, тыс. руб.:				
8.1 одного работающего $[n.8.1 = \frac{n.1}{n.7}]$	1580,3	1458,5	-121,80	92,3
8.2 одного рабочего $[n.8.2 = \frac{n.1}{n.7.1}]$	2370,5	2370,1	-0,4	99,9
9. Среднегодовая первоначальная стоимость основных средств, тыс. руб.	5552	8698	+3146	156,6
10. Рентабельность основных средств, % $[n.10 = \frac{n.4}{n.9} \times 100]$	81,3	95,2	+13,9	117,1
11. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб. всего	4414	8096,25	+3682,25	183,4
в том числе:				
11.1 внеоборотных активов, тыс. руб.	5552	8698	+3146	156,6
11.2 оборотных активов, тыс. руб.	3276	7494,50	+4218,5	228,8

По данным таблицы видно, что в 2018 году выручка уменьшилась на 3 тыс. руб., или на 0,1% по сравнению с 2017 годом.

Темп роста полной себестоимости товарной продукции уменьшился 3333 тыс. руб., или 22,8%.

Всё оборудование и прочие виды основных производственных фондов находится в собственности Общества «Нова-Дент».

В настоящее время на результаты работы компании оказывают существенное влияние такие факторы внешней среды, как:

- состояние экономики (от этого зависит спрос на получение платных услуг);
- конкуренция на рынке продукции предприятий, изготавливающих промышленные и дорожные знаки (цены и условия конкурентов);
- инфляция, проявляющаяся в росте цен и тарифов на материал;
- энергетические ресурсы, потребляемые Обществом в производственном процессе, и процессах, обслуживающих производство.

В этих условиях назрела насущная необходимость усилить акцент на тех направлениях бизнеса, которые наименее подвержены воздействиям внешних сил (регуляторов). Такие направления в большей степени зависят от рыночной конъюнктуры, базируются на интересах клиентов. Усиление позиций в конкурентных секторах позволит частично компенсировать угрозы и риски, которые несут в себе потенциально недружественные решения регуляторов[33, с. 145].

2.2. Анализ деловой активности организации ООО «Нова-Дент»

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов капитала (имущества) и его общей величины.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота - средний срок, за который совершается один оборот средств. Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала[36, с.156].

Показатели оборачиваемости имеют большое значение и для оценки финансового положения фирмы, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность фирмы. Кроме того, увеличение скорости оборота средств, при прочих равных условиях, отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

Для оценки уровня эффективности использования ресурсов фирмы, как правило, используют различные показатели оборачиваемости.

Данные для расчёта показателей деловой активности за 2017 год представлены в таблице 2.2., а за 2018 год представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.2.

Данные для расчёта показателей деловой активности за 2017 год

Показатели	Значение, тыс. руб.		
	на начало года	на конец года	Средне-годовое
1. Совокупные активы (стр.1600)	481	5155	2852,50
2. Внеоборотные активы (стр.1100)	4455	6649	5552
3. Основные средства	4455	6649	5552
4. Оборотные активы (стр.1200)	1216	5336	3276
5. Запасы, всего (стр.1210)	288	396	342
6. Дебиторская задолженность (стр.1230)	18	486	252
7. Кредиторская задолженность (стр.1520)	24	544	284
8. Свободные денежные средства (стр.1250)	1606	1842	1724
9. Собственный капитал (стр.1300+стр.1530+стр.1540)	4874	6687	2587
10. Собственные оборотные средства (п.9-п.2=стр.1300+стр.1530+стр.1540-стр.1100)	419	38	228,5

Таблица 2.3.

Данные для расчёта показателей деловой активности за 2018 год

Показатели	Значение		
	на начало года	на конец года	Средне-годовое
1. Совокупные активы (стр.1600)	5155	13400	9277,5
2. Внеоборотные активы (стр.1100)	6649	10747	8698
3. Основные средства	6649	10747	8698
4. Оборотные активы (стр.1200)	5336	9653	7494,5
5. Запасы, всего (стр.1210)	396	501	448,5
6. Дебиторская задолженность (стр.1230)	486	4466	2476
7. Кредиторская задолженность (стр.1520)	544	1416	980
8. Свободные денежные средства (стр.1250)	1842	1097,6	1469,8
9. Собственный капитал (стр.1300+стр.1530+стр.1540)	6687	11694	8190,50
10. Собственные оборотные средства (п.9-п.2=стр.1300+стр.1530+стр.1540-стр.1100)	38	947	492,5

Коэффициент оборачиваемости совокупных активов - общая фондоотдача, даёт оценку эффективности использования предприятием всех имеющихся ресурсов не зависимо от источников их привлечения, рассчитывается по формуле стр. 1. таблицы 1.2. и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{OA17} = \frac{B_{17}}{A_{CP.ГОД17}} = \frac{18964}{2852,5} = 6,65 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{OA18} = \frac{B_{18}}{A_{CP.ГОД18}} = \frac{18961}{9277,5} = 2,04 \text{ оборота/год}$$

Коэффициент оборачиваемости совокупных активов показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. По расчётам наблюдается замедление оборачиваемости совокупных активов в 2018 году по сравнению с 2017 годом,

т.е. фондоотдача имущества ООО «Нова-Дент» снизилась на 4,61 рубля с каждого рубля, вложенного в активы фирмы.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов рассчитывается по формуле стр.2 таблицы 1.2 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{OBA17} = \frac{B_{17}}{BA_{CP.ГОД17}} = \frac{18964}{5552} = 3,42 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{OBA18} = \frac{B_{18}}{BA_{CP.ГОД18}} = \frac{18961}{8698} = 2,18 \text{ оборота/год}$$

По нашим расчетам наблюдается замедление фондоотдачи внеоборотных активов в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Таким образом, фондоотдача внеоборотных активов ООО «Нова-Дент» снизилась на 1,24 рубля, то есть в 2018 году реализованные услуги Общества или каждая денежная единица внеоборотных активов принесла выручки на 1,24 рубля меньше, чем в 2017 году.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует фондоотдачу оборотных активов, рассчитывается по формуле стр.3 таблицы 1.2 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{OOA17} = \frac{B_{17}}{OA_{CP.ГОД17}} = \frac{18964}{3276} = 5,79 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{OOA18} = \frac{B_{18}}{OA_{CP.ГОД18}} = \frac{18961}{7494,5} = 2,53 \text{ оборота/год}$$

Длительность одного оборота оборотных активов в днях (формула стр.4 таблицы 1.2.) составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{OAO17} = \frac{360}{K_{OAO17}} = \frac{360}{5,79} = 62,18 \text{ дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{OAO18} = \frac{360}{K_{OAO18}} = \frac{360}{2,53} = 142,3 \text{ дня}$$

Снижение значения коэффициента оборачиваемости оборотных активов и увеличение длительности их одного оборота оценивается негативно, так как это свидетельствует о снижении фондоотдачи оборотных активов[46, с. 255].

Коэффициент оборачиваемости запасов рассчитывается по формуле стр.5 таблицы 1.2 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{OЗ17} = \frac{B_{17}}{З_{СР.ГОД17}} = \frac{14625}{342} = 42,76 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{OЗ18} = \frac{B_{18}}{З_{СР.ГОД18}} = \frac{11292}{448,5} = 25,18 \text{ оборота/год}$$

Показатели оборачиваемости запасов предназначены для того, чтобы показать, насколько успешно руководство использовало ресурсы фирмы.

Длительность одного оборота запасов в днях (формула стр.6 таблицы 1.2) составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{OЗ17} = \frac{360}{K_{OЗ17}} = \frac{360}{42,76} = 8,42 \text{ дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{OЗ18} = \frac{360}{K_{OЗ18}} = \frac{360}{25,18} = 14,37 \text{ дня}$$

Уменьшение значения коэффициента оборачиваемости и увеличение длительности одного оборота запасов оценивается отрицательно, и это свидетельствует о замедлении превращения запасов в готовую продукцию.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле стр.7 таблицы 1.2. и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{ОД17} = \frac{B_{17}}{ДЗ_{СР.ГОД17}} = \frac{18964}{252} = 75,25 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{\text{ОДЗ}_{18}} = \frac{B_{18}}{ДЗ_{\text{СР.ГОД}_{18}}} = \frac{18961}{2476} = 7,66 \text{ оборота/год}$$

Длительность одного оборота дебиторской задолженности в днях (формула стр.8 таблицы 1.2) составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{\text{ОДЗ}_{17}} = \frac{360}{K_{\text{ОДЗ}_{17}}} = \frac{360}{75,25} = 4,78 \text{ дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{\text{ОДЗ}_{18}} = \frac{360}{K_{\text{ОДЗ}_{18}}} = \frac{360}{7,66} = 46,99 \text{ дня}$$

Средний срок погашения дебиторской задолженности увеличился на 42,2 дня, так как организация медленнее получает денежные средства для использования их на финансирование текущей деятельности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности дополняет предыдущий, рассчитывается по формуле стр.9 таблицы 1.2. и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{\text{ОКЗ}_{17}} = \frac{С_{\text{ПОЛН}_{17}}}{КЗ_{\text{СР.ГОД}_{17}}} = \frac{18964}{284} = 66,77 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{\text{ОКЗ}_{18}} = \frac{С_{\text{ПОЛН}_{18}}}{КЗ_{\text{СР.ГОД}_{18}}} = \frac{18961}{980} = 19,34 \text{ оборота/год}$$

Длительности оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию клиентами. Длительности оборота кредиторской задолженности в днях (формула стр.10 таблицы 1.2) составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{\text{ОКЗ}_{17}} = \frac{360}{K_{\text{ОКЗ}_{17}}} = \frac{360}{66,77} = 5,4 \text{ дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{\text{ОКЗ}_{18}} = \frac{360}{K_{\text{ОКЗ}_{18}}} = \frac{360}{19,34} = 18,61 \text{ дня}$$

Средний срок погашения кредиторской задолженности увеличился на 13,21 дня, что свидетельствует о замедлении платежей ООО «Нова-Дент»

своим кредиторам. Это означает, что предприятие имеет недостаточно денежных средств для своевременного погашения обязательств перед своими кредиторами.

Коэффициент оборачиваемости свободных денежных средств рассчитывается по формуле стр.11 таблицы 1.2. и составляет

$$\text{за 2017 год} \quad K_{ОДС_{17}} = \frac{B_{17}}{ДС_{СР.ГОД_{17}}} = \frac{18964}{1724} = 11,0 \text{ оборотов/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{ОДС_{18}} = \frac{B_{18}}{ДС_{СР.ГОД_{18}}} = \frac{18961}{1469,8} = 12,9 \text{ оборота/год}$$

Длительность одного оборота свободных денежных средств в днях (формула стр.12 таблицы 1.2) составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{ОДС_{17}} = \frac{360}{K_{ОДС_{17}}} = \frac{360}{11,0} = 32,7 \text{ дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{ОДС_{18}} = \frac{360}{K_{ОДС_{18}}} = \frac{360}{12,9} = 27,9 \text{ дня}$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала с финансовой точки зрения коэффициент определяет скорость оборота собственного капитала и эффективность его использования. Расчет этого коэффициента производится по формуле стр.15 таблицы 1.2. и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{ОСК_{17}} = \frac{B_{17}}{СК_{СР.ГОД_{17}}} = \frac{18964}{2587} = 7,33 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{ОСК_{18}} = \frac{B_{ПРОД_{18}}}{СК_{СР.ГОД_{18}}} = \frac{18961}{8190,5} = 2,31 \text{ оборота/год}$$

Длительность одного оборота собственного капитала в днях (формула стр.16 таблицы 1.2) составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{ОСК_{17}} = \frac{360}{K_{ОСК_{17}}} = \frac{360}{7,33} = 49,11 \text{ дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{OCK18} = \frac{360}{K_{OCK18}} = \frac{360}{2,31} = 156,71 \text{дня}$$

Коэффициент оборачиваемости собственных оборотных средств характеризует эффективность использования Обществом собственных оборотных средств. Расчет этого коэффициента производится по формуле стр.17 таблицы 1.2 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad K_{COC17} = \frac{B_{17}}{COC_{CP.ГОД17}} = \frac{18964}{228,5} = 82,99 \text{ оборота/год}$$

$$\text{за 2018 год} \quad K_{COC18} = \frac{B_{ПРОД18}}{COC_{CP.ГОД18}} = \frac{18961}{492,5} = 38,5 \text{ оборота/год}$$

Расчет показывает, что в 2018 году Обществом собственные оборотные средства использованы эффективнее на 44,49 оборотов в год, чем в 2017 году.

Длительность одного оборота собственного капитала в днях определяется по формуле стр.18 таблицы 1.2 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad d_{COC17} = \frac{360}{K_{COC17}} = \frac{360}{82,99} = 4,34 \text{дня}$$

$$\text{за 2018 год} \quad d_{COC18} = \frac{360}{K_{COC18}} = \frac{360}{38,5} = 9,35 \text{дня}$$

Исчисленные показатели деловой активности представим в таблице 2.4.

Фондоотдача оборотных активов снизилась и составила 2,53 руб. каждого рубля, вложенного в оборотные активы, что на 3,26 руб. меньше значения предыдущего года.

Таблица 2.4.

Динамика показателей деловой активности

Показатели	Фактическое значение		Изменение
	за 2017 год	за 2018 год	
1. Выручка, тыс. руб.	18964	18961	-3
2. Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	14625	11292	-3333
3. Общая фондоотдача (коэффициент оборачиваемости совокупных активов)	6,65	2,04	-4,61
4. Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	3,42	2,18	-1,24
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	5,79	2,53	-3,26
6. Длительность одного оборота оборотных активов в днях	62,18	142,3	+80,12
7. Коэффициент оборачиваемости запасов	42,76	25,18	-17,58
8. Длительность одного оборота запасов в днях	8,42	14,37	+5,95
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	75,25	7,66	-67,59
10. Длительность одного оборота дебиторской задолженности в днях	4,78	46,91	+42,19
11. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	66,77	19,34	-47,43
12. Длительность одного оборота кредиторской задолженности в днях	5,4	18,61	+13,21
13. Коэффициент оборачиваемости свободных денежных средств	11	12,9	+1,9
14. Длительность одного оборота свободных денежных средств в днях	32,7	27,9	-4,8
15. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	7,33	2,31	-5,02
16. Длительность одного оборота собственного капитала в днях	49,11	156,71	+107,6
17. Коэффициент оборачиваемости собственных оборотных средств	82,99	38,5	-44,49
18. Длительность одного оборота собственных оборотных средств в днях	4,34	9,35	+5,01

По данным таблицы 2.4 можно сделать вывод о том, что динамика оборачиваемости капитала (имущества) ООО «Нова-Дент» и его составляющих в 2018 году по сравнению с 2017 годом не может быть оценена однозначно. Так, при уменьшении суммы выручки на 3 тыс. руб., наблюдается снижение таких показателей, как общая фондоотдача (на 4,61

руб.) и фондоотдача собственного капитала (на 5,02 руб.). Следует выявить причины такой динамики и принять меры для предотвращения подобных явлений в будущем.

Для оценки степени деловой активности предприятия можно также сравнивать сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженностей. Таким образом, можно определить эффективность механизмов кредитного контроля в компании, а также получить представление о надежности дебиторов. По результатам наших расчётов делаем вывод о том, что кредиторская задолженность погашается в 2018 году за 18,61 дня, а дебиторская - за 46,91 дня, причём средний срок погашения кредиторской задолженности увеличился на 13,21 дня, а средний срок погашения дебиторской задолженности увеличился всего на 42,19 дня. В 2018 году сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженностей увеличились, что вызывает отрицательную оценку[42, с. 134].

Следует отметить, что для точной диагностики состояния деловой активности недостаточно построчных данных бухгалтерского баланса на начало и конец года. Для исчисления показателей оборачиваемости желательно использовать средневзвешенные значения стоимости имущества (капитала) по месячным данным, что позволит точнее оценить положение дел на предприятии.

Для выявления причин изменения значения коэффициента оборачиваемости активов в 2018 году по сравнению с 2017 годом, выполним его детерминированный факторный анализ. Коэффициент оборачиваемости активов как экономический показатель представляет собой фондоотдачу активов (имущества) предприятия. Для анализа используем данные таблиц 2.3. и 2.4. и факторную модель фондоотдачи кратного типа:

$$\Phi_o = \frac{B}{A} \quad (2.1)$$

Где, В - величина годовой выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.

$\bar{A}$ - среднегодовая стоимость активов (имущества), тыс. руб.

Способом цепной подстановки определим величину влияния факторов на изменение уровня фондоотдачи активов (имущества):

$$\Delta\Phi o_B = \frac{B_{2018}}{A_{2017}} - \frac{B_{2017}}{A_{2017}} = \frac{18961}{2852,5} - \frac{18964}{2852,5} = 6,647 - 6,648 = -0,001 \quad (2.2)$$

$$\Delta\Phi o_A = \frac{B_{2018}}{A_{2018}} - \frac{B_{2018}}{OC_{2017}} = \frac{18961}{9277,5} - \frac{18961}{2852,5} = 2,04 - 6,64 = -4,60 \quad (2.3)$$

$$\Delta\Phi o_{ОБЩ} = \Delta\Phi o_B + \Delta\Phi o_A = 0,01 - 4,60 = -4,59 \quad (2.4)$$

На основании выполненных нами расчётов можно сделать следующие выводы:

В результате уменьшения выручки в 2018 году по сравнению с 2017 годом выручки на 3 тыс. руб., или на 0,02 %, уровень фондоотдачи активов повысился на 0,001 руб., т.е. с каждого рубля, вложенного в активы (имущество) в 2018 году организация получило выручки на 0,001 рубля меньше, чем в 2017 году.

Увеличение среднегодовой стоимости активов (имущества) в 2018 году на 6425 тыс. руб., или на 225,2%, дало снижение уровня фондоотдачи активов на 4,60 руб., с каждого рубля, вложенного в активы (имущество) предприятия.

Совместное влияние этих двух факторов дало в 2018 году снижение уровня фондоотдачи активов на 4,61 руб., по сравнению с уровнем 2017 года. Общее изменение фондоотдачи активов (коэффициента оборачиваемости активов) составило $\frac{2,04}{6,64} \times 100 - 100 = 30,72 - 100 = -69,28\%$.

Т.е значение показателя фондоотдачи активов (коэффициента оборачиваемости активов) по сравнению с предыдущим годом уменьшилось на 69,28%. Такая динамика показателя имеет место за счёт

того, что темп роста стоимости активов (183,4%) опережает темп роста выручки (99,98%).

2.3. Расчёт и анализ показателей рентабельности ООО «Нова-Дент»

Эффективность работы предприятия характеризуется прежде всего наличием прибыли. Чем больше прибыль, приходящаяся на единицу использованных ресурсов, тем эффективнее работает организация. Показателем, отражающим результативность деятельности организации, выступает рентабельность. Показатели рентабельности исчисляются на основе данных формы «Отчёт о финансовых результатах» и формы «Бухгалтерский баланс»[3].

Уровень рентабельности продаж по формуле стр.1 таблицы 1.5 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad R_{\text{ПРОДАЖ}_{17}} = \frac{П_{\text{ПРОДАЖ}_{17}}}{B_{17}} \times 100 = \frac{4339}{18964} \times 100 = 22,88\%$$

$$\text{за 2018 год} \quad R_{\text{ПРОДАЖ}_{18}} = \frac{П_{\text{ПРОДАЖ}_{18}}}{B_{18}} \times 100 = \frac{7669}{18961} \times 100 = 40,44\%$$

Уровень рентабельности активов по формуле стр.2 таблицы 1.5 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad R_{A17} = \frac{П_{\text{ЧИСТ}_{17}}}{A_{\text{СР.ГОД}_{17}}} \times 100 = \frac{3925,9}{2852,50} \times 100 = 137,6\%$$

$$\text{за 2018 год} \quad R_{A18} = \frac{П_{\text{ЧИСТ}_{18}}}{A_{\text{СР.ГОД}_{18}}} \times 100 = \frac{7205,8}{9277,50} \times 100 = 77,67\%$$

Уровень рентабельности собственного капитала по формуле стр.3 таблицы 1.5 и составляет:

$$\text{за 2017 год} \quad R_{\text{СК}_{17}} = \frac{П_{\text{ЧИСТ}_{17}}}{СК_{\text{СР.ГОД}_{17}}} \times 100 = \frac{3925,90}{2587} \times 100 = 151,75\%$$

$$\text{за 2018 год} \quad R_{СК18} = \frac{П_{ЧИСТ18}}{СК_{СР.ГОД18}} \times 100 = \frac{7205,8}{8190,50} \times 100 = 87,98\%$$

Исчисленные показатели рентабельности представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5.

Значение показателей рентабельности (%)

Показатели	Фактическое значение		Изменение
	за 2017 год	за 2018 год	
1. Рентабельность продаж	22,88	40,44	+17,56
2. Рентабельность активов	137,60	77,67	-59,93
3. Рентабельность собственного капитала	151,75	87,98	-63,77

По данным таблицы 2.5 можно сделать вывод об увеличении эффективности деятельности фирмы в отчётном году, несмотря на то, что по всем показателям рентабельности наблюдается отрицательная динамика. Это означает, что увеличилась сумма прибыли, получение которой обеспечивается каждым рублём, вложенным в ресурсы фирмы[38, с. 241].

Выполним детерминированный факторный анализ рентабельности активов. Так как на формирование уровня рентабельности активов оказывают влияние разнообразные факторы, при анализе будем использовать различные факторные модели.

Исходные данные для факторного анализа представим в таблице 2.6

Таблица 2.6.

Данные для факторного анализа рентабельности активов

Наименование показателя	Условное обозначение показателя	Значение показателя, тыс.руб.		
		Базисный период (2017 год)	Отчётный период (2018 год)	Абсолютный прирост (изменение)
1. Выручка от реализации, тыс.руб.	ВРЕАЛ	18964	18961	-3
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	ПЧИСТ	3925,9	7205,8	+3279,9
3. Среднегодовая сумма активов компании, тыс.руб.	$\bar{A}$	2852,5	9277,5	+6425
4. Рентабельность продаж (исчисленная по чистой прибыли), %	$R_{ПРОДАЖ} = \frac{П_{ЧИСТ}}{B_{РЕАЛ}} \times 100$	20,7	38	+17,3
5. Коэффициент оборачиваемости активов	$K_{ОБ.А} = \frac{B_{РЕАЛ}}{\bar{A}}$	6,64	2,04	-4,6
6. Рентабельность активов (исчисленная по чистой прибыли), %	$R_A = \frac{П_{ЧИСТ}}{\bar{A}} \times 100$	137,6	77,67	-59,93

Способом цепной подстановки на базе данных таблицы 2.6. проанализируем влияние факторов на изменение рентабельности активов, для чего используем факторную модель рентабельности активов кратного типа:

$$R_A = \frac{П}{\bar{A}} \quad (2.5)$$

Где П - величина чистой прибыли, тыс. руб.

$\bar{A}$ - среднегодовая стоимость активов (имущества), тыс. руб.

$$\Delta R_{AP} = \frac{\Pi_{2018}}{A_{2017}} \times 100 - \frac{\Pi_{2017}}{A_{2017}} \times 100 = \frac{7205,8}{2852,5} \times 100 - \frac{3925,9}{2852,5} \times 100 =$$

$$= 252,61 - 137,63 = 114,98\% \quad (2.6)$$

$$\Delta R_{AA} = \frac{\Pi_{2018}}{A_{2018}} \times 100 - \frac{\Pi_{2018}}{A_{2017}} \times 100 = \frac{7205,8}{9277,5} \times 100 - \frac{7205,8}{2852,8} \times 100 =$$

$$= 77,67 - 252,59 = -174,92\% \quad (2.7)$$

$$\Delta R_A = \Delta R_{AP} + \Delta R_{AA} = 114,98 - 174,92 = -59,94\% \quad (2.8)$$

Выполненные нами расчёты позволяют сделать следующие выводы:

Увеличение величины чистой прибыли в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 3279,9 тыс. руб., или на 83,54%, привело к увеличению уровня рентабельности активов на 114,98 %, т.е. в 2018 году каждый рубль, вложенный в активы (имущество), обеспечил получение чистой прибыли на 114,98рублейбольше, чем в предыдущем году.

Абсолютный прирост среднегодовой стоимости активов (имущества) в 2018 году на 6425 тыс. руб., или на 225,3%, вызвал снижение уровня рентабельности активов на 174,92%.

Совместное влияние этих двух факторов дало в 2018 году снижение уровня рентабельности активов на 59,94%., по сравнению с уровнем 2017 года. Опережение темпа роста стоимости активов (325,3%) темпа роста чистой прибыли (183,5%) в результате привело к тому, что с каждого рубля, вложенного активы (имущество), в 2018 году получено чистой прибыли на 59,94 копеек меньше, чем в предыдущем году. Следовательно, необходимо принимать меры, обеспечивающие рост чистой прибыли[44, с. 134].

Глава3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «НОВА-ДЕНТ»

3.1. Проблемы рентабельности и получения прибыльности организации ООО «Нова-Дент»

Эффективность деятельности организации определяется наличием прибыли. Чем выше прибыль, тем слажено работает организация. Показателем, определяющим результативность деятельности организации, является рентабельность.

Общество с ограниченной ответственностью «Нова-Дент» успешно развивающаяся организация по лечению, профилактике заболеваний полости рта, имплантации и удалению зубов[54].

По нашим расчетам показателей рентабельности, в итоге увеличения уровня рентабельности продаж рентабельность активов повысилась.

Уменьшение коэффициента оборачиваемости активов привело к снижению рентабельности активов. Это произошло прежде всего из-за уменьшения ресурсоотдачи активов.

За счет этих двух факторов в 2018 году рентабельность снизилась по сравнению с уровнем 2017 года.

Проанализируем рентабельность активов с применением формулы Дюпона (формула 1.4):

$$R_A = R_{\text{ПРОДАЖ}} \times K_{\text{ОБ.А}}$$

Детерминированная факторная модель (формула 1.3) имеет вид:

$$\frac{P_{\text{ЧИСТ}}}{A} = \frac{P_{\text{ЧИСТ}}}{B_{\text{РЕАЛ}}} \times \frac{B_{\text{РЕАЛ}}}{A}$$

Где: $P_{\text{ЧИСТ}}$ - чистая прибыль;

A - сумма активов компании;

$V_{\text{РЕАЛ}}$ - выручка от реализации.

Способом абсолютных разниц определим величину влияния факторов на изменение величины показателя рентабельности активов:

$$\begin{aligned}\Delta R_{A \text{ рентаб.}} &= (R_{\text{ПРОДАЖ } 18} - R_{\text{ПРОДАЖ } 17}) \times K_{\text{ОБ.А.17}} = \\ &= (38 - 20,7) \times 6,64 = 17,3 \times 6,64 = 114,87\%\end{aligned}\quad (3.1.)$$

$$\begin{aligned}\Delta R_{A \text{ КОБ.А}} &= R_{\text{ПРОДАЖ } 18} \times (K_{\text{ОБ.А18}} - K_{\text{ОБ.А17}}) = \\ &= 38 \times (2,04 - 6,64) = 38 \times (-4,6) = -174,8\%\end{aligned}\quad (3.2.)$$

$$\Delta R_A = \Delta R_{A \text{ РПРОДАЖ}} + \Delta R_{A \text{ КОБ.А}} = 114,87 - 174,8 = -59,93\% \quad (3.3.)$$

На основании выполненных нами расчётов можно сделать следующие выводы:

В результате увеличения уровня рентабельности продаж на 17,3% рентабельность активов повысилась на 114,87%.

Уменьшение коэффициента оборачиваемости активов на 4,6 оборота /в год привело к снижению рентабельности активов на 174,8%. Иными словами, рентабельность активов снизилась из-за уменьшения ресурсоотдачи активов.

Совместное влияние этих двух факторов дало в 2018 году снижение рентабельности активов на 59,93% по сравнению с уровнем 2017 года.

Следовательно, для повышения показателя рентабельности активов следует повышать рентабельность продаж и ускорять оборачиваемость активов (т.е. необходимо повышать фондоотдачу активов).

Проверим соблюдение соотношения, называемого «золотым правилом. экономики организации» (формула 1.1):

$$100\% < T_{\text{РА}} < T_{\text{РВ}} < T_{\text{РП}}$$

где $T_{\text{РА}}$ - темп роста стоимости имущества, или совокупного капитала, авансированного в деятельность фирмы (стр.1600), величина которого составляет:

$$T_{\text{РА}} = \frac{I_{\text{СР.ГОД18}}}{I_{\text{СР.ГОД17}}} \times 100 = \frac{9277,5}{2852,5} \times 100 = 325,3\% \quad (3.4.)$$

T_{PB} - темп роста объема реализации, или выручки (стр.2110), величина которого составляет:

$$T_{PB} = \frac{B_{год18}}{B_{год17}} \times 100 = \frac{18961}{18964} \times 100 = 99,98\% \quad (3.5.)$$

T_{PI} - темп роста чистой прибыли (стр.2400), величина которого составляет:

$$T_{PI} = \frac{П_{год18}}{П_{год17}} \times 100 = \frac{7205,8}{3925,9} \times 100 = 183,5\% \quad (3.6.)$$

Подставим исчисленные значения динамики в формулу (3.4.):

$$100\% < 325,3 < 99,98 < 183,5$$

Одно из трёх соотношений значений в неравенстве не выполняется, т.к. в действительности $100\% < 325,3 > 99,98 < 183,5$.

Имеет место рост стоимости имущества на 225,3 %, тогда как выручка от реализации уменьшилась на 0,02 %, а величина чистой прибыли увеличилась на 83,5 %.

Всё это свидетельствует о снижении деловой активности и общей эффективности деятельности Общества «Нова-Дент» в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

На основании выполненного нами анализа показателей эффективности деятельности Общества можно сделать общий вывод о том, что предприятию необходимо принимать меры по повышению рентабельности организации, которые рассмотрены в параграфе 3.2.

3.2. Пути повышения рентабельности деятельности ООО «Нова-Дент»

Из-за сложившейся на рынке стоматологических услуг жесткой конкуренции, повышение качества управления клиникой, является

эффективным способом достижения более высокого уровня доходности и, как следствие, конкурентоспособности клиники. К сожалению, очень часто основными критериями для оценки состояния клиники служат количество первичных пациентов и валовая выручка. Как отрабатываются эти пациенты, на чем зарабатываются деньги и, самое главное, каковы потери клиники и с чем они связаны, остается вне внимания руководства.

Опыт показывает, что при неэффективной политике управления, убытки, возникающие из-за преждевременного оттока пациентов из клиники, достигают очень больших размеров. Можно согласиться, что в больших клиниках абсолютное значение финансовых потерь будет, естественно, больше, однако большая клиника за счет своих объемов, имеет определенный «запас прочности», которого у небольшого предприятия попросту нет[42, с. 145].

Любое управленческое решение должно приниматься только в рамках проработанной стратегии управления, направленной на достижение конкретных целей. Основная цель каждого руководителя одна - повышение доходности бизнеса, методы достижения - различны, но схема воплощения в жизнь любого управленческого решения универсальна. Необходимо проанализировать текущую ситуацию; понять, что мы хотим получить; объяснить подчиненным, что от них требуется; проконтролировать выполнение и оценить полученный (или не полученный) результат. Данная схема будет работать без сбоев только в том случае, если на каждом этапе руководитель будет обладать необходимой ему информацией. И чем шире круг задач, которые необходимо решить, тем больше объем требуемой информации. Причем информация должна быть оперативной и достоверной, иначе ни одно принятое решение не достигнет нужной цели. Таким образом, любая управленческая модель, внедряемая в клинику, нуждается в инструменте, который позволит проконтролировать ее работу, оценить результаты, спрогнозировать перспективы развития бизнеса и, если нужно, внести соответствующие коррективы.

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции и товаров, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущения внереализационных убытков, совершенствование структуры производимой продукции.

Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации продукции представлены на рисунке 3.1.

Применяя на практике данную схему необходимо учитывать то обстоятельство, что ООО «Нова-Дент» - предприятие оказывающее медицинские услуги, поэтому основную долю в себестоимости продукции составляет себестоимость оказываемых услуг.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации услуг.

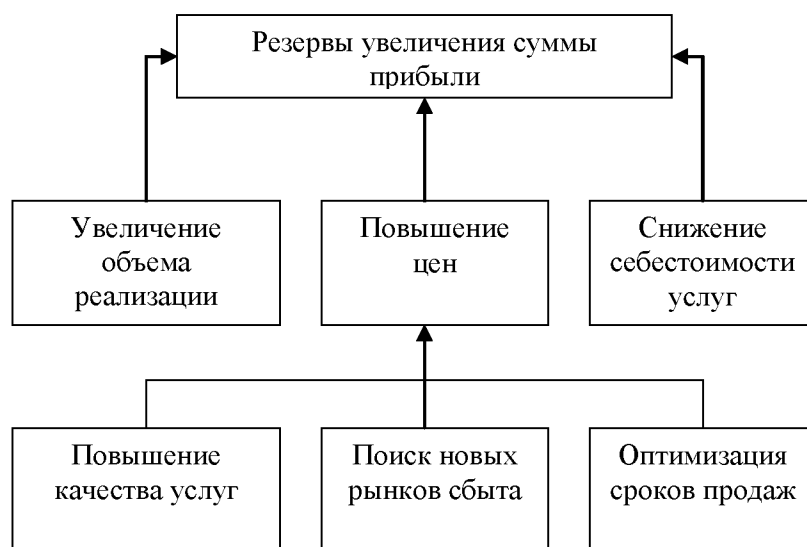


Рис. 3.1. Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации услуг

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема услуг рассчитывается по формуле:

$$P \uparrow \Pi v_{pn} = \sum (P \uparrow V p n_i * \Pi'_{il}), \quad (3.7.)$$

где $P \uparrow V_{pn_i}$ - резерв роста объема услуг;

Π'_{il} - фактическая прибыль в расчете на единицу услуг или показатель рентабельности продаж.

В практике предпринимательской деятельности применяются различные способы снижения себестоимости. Безусловно, используются такие приемы, как экономия ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение административных расходов и т.п. В то же время необходимо учитывать специфику оказания медицинских услуг.

В этой связи следует рекомендовать руководству ООО«Нова-Дент»:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов путем сокращения управленческого персонала, снижения бюджета на проведение рекламных кампаний, использование более эффективных рекламных акций;
- заниматься повышением квалификации работников, что приведет к более качественному обслуживанию клиентов и росту реализации;
- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности организации и экономией ресурсов;
- использовать системы депремирования работников при нарушении ими трудовой дисциплины;
- Факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов представим в таблице 3.1.

Однако следует иметь в виду, что уменьшение себестоимости имеет предел, после которого оно невозможно без снижения объёмов реализации.

В современном рыночном хозяйстве большое внимание уделяется новым методам управления затратами, таким, как управленческий учет. С его помощью осуществляется контроль над издержками организации[39, с. 154].

Таблица 3.1.

Факторы изменения общепроизводственных и общехозяйственных расходов

Статья расходов	Фактор изменения затрат
Зарплата управленческих работников	Изменение численности работников и средней зарплаты (изменение окладов, выплата премий, доплаты)
Содержание основных фондов: Амортизация	Изменение стоимости основных средств и норм амортизации
Освещение, отопление, водоснабжение и др.	Изменение количества потребленных услуг и их стоимости
Затраты на текущий ремонт основных средств	Изменение объема работ и их стоимости
Потери от порчи и недостачи товаров	Количество материалов и их стоимость
Расходы на охрану труда	Изменение объема намеченных мероприятий и их стоимости

Предлагаем ввести в изучаемой нами организации особенно эффективный метод учета по центрам ответственности. Эта форма управления затратами позволяет рационализировать структуру расходов, оперативно реагировать на отклонения от нормальной запланированной величины издержек и передать часть функций по принятию решений на уровень линейных управляющих.

Управляющие несут ответственность за утвержденную величину расходов и должны обеспечить выполнение запланированных показателей.

Выделение в структуре управления центров финансовой ответственности (ЦФО) повысит ответственность менеджеров за использование подотчетных ему ресурсов (затраты, прибыль, инвестиции) и возложит на них персональную ответственность за выполнение бюджетных показателей[47,с. 136].

По объему полномочий их руководителей и обязанностей - это центры затрат, продаж, дохода, прибыли, капитальных вложений, инвестиций, контроля и управления. По задачам и функциям центры финансовой

ответственности рассматривают как основные и обслуживающие (таблица 3.2).

Для каждого центра ответственности предприятия должны быть определены цели и задачи, в том числе и учетные, то есть какая информация, с какой периодичностью, куда и кем должна предоставляться.

В системе внутреннего производственного учета общества должны формироваться, прежде всего, информация об издержках производства, которые являются одним из основных объектов учета. Издержки должны группироваться и учитываться по каждому виду услуг, реализуемых ООО «Нова-Дент», по местам их возникновения и носителям затрат [48, с. 242].

Таблица 3.2.

Разграничение центров финансовой ответственности

Статья расходов	Фактор изменения затрат
Зарплата управленческих работников	Изменение численности работников и средней зарплаты (изменение окладов, выплата премий, доплаты)
Содержание основных фондов: Амортизация	Изменение стоимости основных средств и норм амортизации
Освещение, отопление, водоснабжение и др.	Изменение количества потребленных услуг и их стоимости
Затраты на текущий ремонт основных средств	Изменение объема работ и их стоимости
Содержание легкового транспорта	Изменение количества машин и затрат на содержание одной машины
Расходы по командировкам	Количество командировок, средняя продолжительность, средняя стоимость одного дня командировки
Потери от порчи и недостачи товаров	Количество материалов и их стоимость
Расходы на охрану труда	Изменение объема намеченных мероприятий и их стоимости

Управление издержками происходит через деятельность людей. Именно люди, участвующие в процессе управления, должны отвечать за целесообразность возникновения того или иного вида расходов. Поэтому центр ответственности - это структурный элемент ООО «Нова-Дент», его

экономический субъект, в пределах которого менеджер несет ответственность за целесообразность понесенных расходов.

Таким образом центры ответственности ООО«Нова-Дент» должны осуществлять контроль за затратами по местам их возникновения при условии, если затраты в них формируются под влиянием данного центра ответственности.

Для целей контроля за затратами необходима группировка по носителям и центрам затрат. Носителями затрат в ООО«Нова-Дент» являются виды услуг данного предприятия[34, с. 175].

Центры затрат ООО«Нова-Дент» - это первичные производственные и обслуживающие единицы, отличающиеся единообразием функций и производственных операций, уровнем технической оснащенности и организации труда, целевым назначением затрат, которые, кроме выполнения своих функциональных задач, несут ответственность за результаты своей деятельности.

Центры продаж ООО«Нова-Дент» отвечают не только за выручку от реализации услуг, но и за затраты, связанные с их сбытом. Для общества крайне необходимо наличие информации о ценах конкурентов. Результаты деятельности Центра продаж организации должны оцениваться по объему и структуре продаж и величине издержек обращения.

Центров капитальных вложений и инвестиций в обществозанимается закупкой нового оборудования.

Выделение центров финансовой ответственности ООО«Нова-Дент» должно позволить существенно повысить эффективность производственного учета, контроля и управления. Однако следует отметить, что для внедрения системы управления по центрам ответственности необходимо наличие квалифицированных менеджеров, способных организовать такой учет.

Также организации можно предложить:

- выявление наиболее рентабельных видов услуг, а также видов услуг, которые пользуются наибольшим спросом.

- осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям, например, к пенсионерам.

- ввести систему планирования прибыли на предприятии, которая позволит более четко определять цели по достижению желаемых финансовых результатов и оценивать необходимые затраты и вложения[24, с.284].

- ввести систему планирования прибыли на предприятии, которая позволит более четко определять цели по достижению желаемых финансовых результатов и оценивать необходимые затраты и вложения[24, с.284].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общество с ограниченной ответственностью «Нова-Дент» создано 09.11.2016 г.

ООО «Нова-Дент» предлагает свои услуги по лечению, профилактике заболеваний полости рта, имплантации и удалению зубов.

Предприятие ведет оперативный бухгалтерский и статистический учет и составляет отчетность в порядке установленном действующим законодательством РФ и несет ответственность за его достоверность.

Балансовая и чистая прибыли Общества определяются в порядке, предусмотренном действующим законодательством, и используются Обществом по своему усмотрению.

По основным финансово - экономическим показателям работы ООО «Нова-Дент» за 2017 - 2018 гг. можно сделать вывод о том, что в отрицательную сторону на прибыль от продаж имело влияние уменьшение выручки. Однако, следует отметить, что это влияние весьма незначительное, так как произошло снижение только на 3 тыс. рублей. За счет снижения себестоимости прибыль выросла на 3330 тыс. рублей. Таким образом, за счет снижения себестоимости Общество добилось значительно более высокие показатели финансовых результатов.

Среднесписочная численность персонала организации в 2018 году выросла на 1 чел. Это произошло за счёт увеличения численности врачей при увеличении объёма предоставления услуг.

В 2018 году наблюдается существенный рост среднегодовой стоимости имущества организации на 3682,25 тыс. руб., или на 89,4%, причём среднегодовая стоимость внеоборотных активов увеличилась на 3146,0 тыс. руб., или на 56,6%, а среднегодовая стоимость оборотных активов выросла на 4218,50 тыс. руб., или в 2,28 раза.

На основании выполненных нами расчётов по деловой активности организации, можно сделать следующие выводы:

В результате уменьшения выручки в 2018 году по сравнению с 2017 годом выручки на 3 тыс. руб., или на 0,02 %, уровень фондоотдачи активов повысился на 0,001 руб., т.е. с каждого рубля, вложенного в активы (имущество) в 2018 году организация получило выручки на 0,001 рубля меньше, чем в 2017 году.

Увеличение среднегодовой стоимости активов (имущества) в 2018 году на 6425 тыс. руб., или на 225,2%, дало снижение уровня фондоотдачи активов на 4,60 руб., с каждого рубля, вложенного в активы (имущество) предприятия.

Совместное влияние этих двух факторов дало в 2018 году снижение уровня фондоотдачи активов на 4,61 руб., по сравнению с уровнем 2017 года. Общее изменение фондоотдачи активов (коэффициента оборачиваемости активов) составило $\frac{2,04}{6,64} \times 100 - 100 = 30,72 - 100 = -69,28\%$.

Т.е значение показателя фондоотдачи активов (коэффициента оборачиваемости активов) по сравнению с предыдущим годом уменьшилось на 69,28%. Такая динамика данного показателя имеет место за счёт того, что темп роста стоимости активов (183,4%) опережает темп роста выручки (99,98%).

После расчета показателей рентабельности организации, можно сделать вывод об увеличении эффективности деятельности фирмы в отчётном году, несмотря на то, что по всем показателям рентабельности наблюдается отрицательная динамика. Это означает, что увеличилась сумма прибыли, получение которой обеспечивается каждым рублём, вложенным в ресурсы фирмы. Исходя из всего, сделаем вывод.

В данной дипломной работе проведен анализ деловой активности и эффективности деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Нова-Дент», оказывающего стоматологические услуги населению, и даны пути повышения рентабельности деятельности. Для достижения поставленной цели были раскрыты понятие, цель, задачи и источники

деловой активности и эффективности деятельности, изучена методика анализа показателей деловой активности и эффективности деятельности, дана экономическая характеристика Общества, проанализированы деловая активность и рентабельность Общества.

Цель поставленная в начале работы достигнута, задачи выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 14.06.2012). www.pravo.gov.ru.
2. Гражданский кодекс РФ //Справочно-правовая система Консультант Плюс;
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ. www.pravo.gov.ru
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012 г.). www.pravo.gov.ru
5. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10. 2002г. №127-ФЗ (ред. от 06.12.2011). www.pravo.gov.ru
6. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2015. – 368 с.
7. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия : Учебно – экономической пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2016. – 256 с.
8. Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций: Учеб. пособие / Д.А.Панков, Е.А.Головкова, Л.В.Пашковская и др.; По общ.ред.Д.А.панкова, Е.А.Головковой. – 2-е изд., испр. – М.:Новое знание, 2017. – 409 с.
9. Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практ. пособие. М.: ПРИОР, 2014. - 96 с.
10. Баканов М.И., Сергеев Э.А. Анализ эффективности использования оборотных средств. Бухгалтерский учет, 2014, № 11. - С.86 - 89.
11. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 325 с.
12. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2017 – 240 с.

13. Богомолов В.А., Богомолова А.В. Антикризисное регулирование экономики: Теория и практика. ЮНИТИ, 2015.- 153 с.
14. Бувальцева, В.И. Экономический анализ : учебное пособие / В.И. Бувальцева, О.В. Глушакова. - Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2015. - 306 с.
15. Вахрин П.И., Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2016. – 320 с.
16. Галай, А.Г. Экономический анализ хозяйственной деятельности : курс лекций / А.Г. Галай, Т.П. Чашина ; Министерство транспорта Российской Федерации, Московская государственная академия водного транспорта. - Москва : Альтаир : МГАВТ, 2014. - 82 с.
17. Грищенко О.В. Анализ и диагностика деловой активности и эффективности деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог : Изд-во ТРТУ, , 2016. - 112с.
18. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия: учебное пособие. - М.: Изд-во Гросс Медиа, 2015.-125 с.
19. Донцова Л. В., Никифорова, Н. А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. - 2-е изд. - М.: Дело и сервис, 2017. – 336 с.
20. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. Учебник. 2-е изд. М.: Омега - Л, 2015. - 436 с..
21. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 240 с.
22. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. Учебник. - 2-е изд. перераб. и доп. - М.:Проспект, 2015. - 480с.
23. Ковалёв В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. Учебно-практическое пособие.- М.: Проспект, 2014.- 448 с.

24. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебное пособие. – М.: ТК Велби, Проспект, 2015.- 336с.
25. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Велби, Проспект, 2016.-295с.
26. Ковалев В.В., Финансы предприятий – М.: ТК Велби, 2007. – 352 с.
27. Крылов С.И. Совершенствование методологии анализа в системе управления финансовым состоянием коммерческой организации. Учебное пособие. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2015. - 357 с.
28. Крылов С.И. Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2015. - № 11. - С. 3 - 8.
29. Крылов С.И. Как проводить анализ интенсивности использования ресурсов коммерческой организации. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2017. - № 6. - С. 22 - 28.
30. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием/ М.: Новый Логос, 2015. - 277 с.
31. Львов Ю.А. «Основы экономики и организации бизнеса» - Спб.: ГМП «Фармико», 2013.-140 с.
32. Маркова Г.И. Теоретические основы экономического анализа деятельности организации: Учебное пособие / Г.И. Маркова. – Кызыл: Издательство ТывГУ, 2009. – 123 с
33. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 233 с.

34. Монгуш О.Н. Экономика: учебно-методическое пособие/ Ч.Г. Донгак, А.А. Серээжикпей, А.Э. Чульдум – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2016. – 68с.
35. Опарина Н.И. Управление оборотным капиталом и анализ оборачиваемости предприятия-заемщика. Банковское кредитование, 2016. - № 2. - С. 69 - 84.
36. О.Н. Глотова, Ю.В. Рыбасова, О.А. Чередниченко и др. - Ставрополь : Агрус, 2015. - 392 с. 332-355 деловая и эффекто
37. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс МВА. Учебник. 2-е изд. перераб. и дополн. М.: Эксмо, 2017. – 536 с.
38. Парушина Н.В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. Международный бухгалтерский учет, 2014. - № 2. - С. 55 - 63.
39. Панков Д.А., Головкова Е.А., Пашковская Л.В., Анализ хозяйственной деятельности бюджетной организации – М.: Новое знание, 2008. – 409 с.
40. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев, Т.Г. Рзаева ; под ред. А.Н. Асаула ; Институт проблем экономического возрождения, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Хмельницкий национальный университет. - Санкт-Петербург : АНО «ИПЭВ», 2011. - 199 с
41. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд. перераб. и дополн. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.
42. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организации. Учебное пособие. – Минск: Новое знание, 2015. – 456 с.

43. Семенов В.И. Особенности анализа итогов и перспектив деятельности коммерческой организации по данным ее бухгалтерской отчетности. Советник бухгалтера. 2016. - № 12. - С. 46 - 54.
44. Сидоренко И.В. К вопросу определения понятия «деловая активность предприятия». Проблемы современной экономики, 2015. - № 12. – С. 65 - 68.
45. Сидоренко И.В. Новый подход к оценке деловой активности предприятия. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2015. - № 7. - С. 17 - 21.
46. Слободняк И.А. «Золотое правило деловой активности»: проблемы интерпретации результатов анализа. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2016. - № 12. - С. 11 - 16.
47. Севек В.К. Управление затратами и контролинг: учебник / А.Н. Асаул, В.К. Севек, Ч.С. Манчык-Сат, Р.М. Севек. – Кызыл: Изд-во ТувГУ, 2014. – 164 с.
48. Севек В.К., Докан-оол А.А. Комплексный анализ уровня социально-экономического развития муниципальных образований Республики Тыва // Научное обозрение: теория и практика. – 2018. - № 2. – С.76-84.
49. Толпегина О.А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие.– М.: МИЭМП, 2017. - 196 с.
50. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия) : учебник / А.М. Фридман. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 488 с. 438-445 деловая
51. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2015. – 586 с.
52. Российский налоговый портал, режим доступа: http://taxpravo.ru/faq/statya130993nalog_na_imuschestvo_organizatsiy__glava_30_nk_rf

53. Консультационно – поисковая система Консультант Плюс Статья
15.[URL]http://base.garant.ru/12154854/#block_9
54. [URL] (Электронный ресурс) Книга Менеджмент.
<http://www.smartcat.ru/Referat/Management/AbchukManagmentBV.shtml>