

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа студента

заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
4 курса группы 06001358
Недорубко Светланы Анатольевны

Научный руководитель
ст. преп. Забнина Г.Г.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1. Понятие финансовых результатов и их роль в деятельности предприятия	6
1.2. Особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия	14
1.3. Методика определения финансовых результатов деятельности предприятия на современном этапе	22
ГЛАВА 2. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Радуга-плюс».....	30
2.2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....	37
2.3. Проблемы оценки финансового состояния организации	47
2.4. Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Радуга-плюс».....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	70
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	75

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что финансовый результат деятельности организации является одним из важнейших элементов рыночной экономики. Роль прибыли компании сложно переоценить, поскольку именно прибыль является конечным финансовым результатом работы компании. Она выступает источником пополнения финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли формирует финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства компании и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и сотрудников. Посредством прибыли выполняются обязательства компании перед бюджетом, кредитными организациями, иными учреждениями.

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления компаниями. Нужно более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации для поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного улучшения производства в соответствии с изменением рыночной конъюнктуры.

В рыночных условиях компания самостоятельно планирует собственную деятельность и определяет перспективы развития, с учетом спроса на продукцию и исходя из необходимости обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других явилась прибыль.

Ее величина складывается под влиянием большого количества различных факторов и отражает почти все стороны деятельности предприятия. По этой причине прибыль можно рассматривать с позиции управляемого объекта, который может быть подвергнут планированию и прогнозированию, учёту и анализу, регулированию и контролю.

Эффективность деятельности предприятия определяется не только достижением высокой прибыли и максимизации объемов производства, также необходимо минимизировать затраты, потому как именно от уровня затрат зависит себестоимость и в конечном итоге цена продукта. Следует подчеркнуть, что показатели рентабельности также являются важнейшими составляющими, которые отражают факторную среду формирования прибыли организаций.

Степень научной разработанности темы. Исследованию основных положений теории и практики финансового менеджмента, решению проблем определения финансовых результатов предприятий как одного из основных разделов финансового менеджмента, посвящено значительное количество трудов отечественных и зарубежных ученых. Высокую значимость в решении целого ряда проблем, связанных с анализом финансового состояния предприятий, имеют работы Аганбегяна А.Б., Бунича П. Г., Шеремета А.Д., Сайфуллина Р.С. и Негашева Е.В., Ковалева В.В. и Паля В.Ф., Ионовой А.Ф. и Селезневой Н.Н. и др., в которых раскрываются основные положения и методы финансового менеджмента применительно к условиям деятельности российских предприятий.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ финансовых результатов ООО «Радуга-плюс», а так же разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующий ряд **задач:**

- рассмотреть понятие финансовых результатов и их роль в деятельности предприятия;
- изучить особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия;

- рассмотреть методы анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- провести анализ финансовых результатов деятельности ООО «Радуга-плюс»;
- разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов ООО «Радуга-плюс».

Объектом исследования является процесс формирования финансового результата ООО «Радуга-плюс».

Предметом исследования работы являются экономические отношения в сфере формирования финансовых результатов деятельности организации.

Теоретической базой исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов в области экономики, финансов, анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности, в том числе Ковалева В.В., Савицкой Г.В., Шеремета А. Д.; материалы экономических изданий и периодической печати,

Информационную базу исследования составляют законы РФ, подзаконные нормативно-правовые акты, постановления правительства РФ и Белгородской области, Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, статистические данные, материалы общероссийской и региональной печати, статистическая и бухгалтерская финансовая отчетность ООО «Радуга-плюс» за 2014-2016 гг.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что методологические и практические рекомендации могут быть использованы при работе предприятия.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие финансовых результатов и их роль в деятельности предприятия

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования. Показателями, выражающими финансовый результат деятельности предприятия, являются:

- показатели прибыли, характеризующие финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия (абсолютные показатели);
- показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат (относительные показатели).

Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую непосредственно получает предприятие.

Основной задачей каждой организации в рыночных условиях является организация производственно-финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли. Процесс развития новых рыночных отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования производственных фирм и предприятий. Следует рассматривать организационные финансы в качестве регулятора осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также расширения свободы и самостоятельности компаний на рынках услуг и товаров. При этом, в рыночных условиях прибыль предприятия – это основа

самофинансирования существующих типов осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также социально-трудовых отношений работников.

Литература не содержит в себе единого определения прибыли, в связи с чем, представим некоторые из определений в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Сущность прибыли предприятия

Автор	Определение прибыли
Бухалков М.И.	Прибыль предприятия представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающей доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов. [10]
Щербина Ю.В.	Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину производственных расходов. [19]
Мизинковский Е.	Прибыль — это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль - это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. [17, стр. 4]
Ковалев В.В..	Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. [12]
Бланк И.А.	Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющей собой разницу между совокупными доходами и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности. [9]

После определения прибыли необходимо определить роль, которая принадлежит организационной прибыли в условиях рыночной экономики.

1. В первую очередь, организационную прибыль следует рассматривать как главную цель осуществления предпринимательской деятельности. В качестве главного побудительного мотива любой вида бизнеса, главной его конечной цели выступает возрастание благосостояния всех собственников организации. Размер отложенного и текущего их дохода на вложенный капитал

выступает характеристикой данного роста, источник которого – прибыль, которая получена.

Для не являющихся собственниками компании менеджеров, прибыль – это ключевое мерило успеха осуществляемой ими деятельности. В результате возрастания организационной прибыли происходит повышение «рыночной цены» данных менеджеров, что находит свое отражение на их заработной плате.

Для иных кадров уровень получаемой организацией прибыли также выступает в качестве достаточно высокого побудительного мотива их деятельности. Следует рассматривать организационную прибыльность как гарант их занятости (при иных равных условиях), а также возможность получения дополнительного материального вознаграждения их труда, удовлетворение некоторых из характерных им социальных потребностей.

2. Посредством организационной прибыли создается база экономического государственного развития. Благодаря механизму, позволяющему перераспределять прибыль организации посредством налоговой системы, можно получить возможность «наполнения» доходной части госбюджетов на всех уровнях (местных и общегосударственного), в результате чего государство может эффективно выполнять функции, осуществляя предусмотренные программы экономического развития.

3. Организационная прибыль – это критерий эффективности операционной (производственной) деятельности. Благодаря индивидуальному уровню организационной прибыли, если сравнивать его с отраслевым, можно характеризовать степень менеджерского умения (опыта, подготовленности, инициативности) успешного осуществления хозяйственной деятельности в рыночных условиях. Посредством среднего отраслевого уровня организационной прибыли можно характеризовать рыночные и иные внешние факторы, которые определяют степень эффективности осуществляемой производственной деятельности, к тому же, он выступает в качестве ключевого

регулятора «перелива капитала» в сферы с высокой эффективностью его использования.

4. Организационная прибыль – это главный внутренний источник формирования финансовых ее ресурсов, обеспечивающих ее развитие. Прибыль занимает основную позицию в системе внутренних источников, посредством которых происходит формирование данных ресурсов. От уровня генерирования организационной прибыли в процессе осуществляемой хозяйственной деятельности зависит потребность в привлечении организацией финансовых ресурсов с иных источников, уровень самофинансирования ее развития, а также обеспечения реализации предусмотренных стратегических целей развития, повышения организационной конкурентной позиции на рынке.

5. Следует рассматривать прибыль также в качестве основного источника возрастания рыночной организационной стоимости. Существует возможность обеспечения самовозрастания стоимости капитала посредством капитализации доли прибыли, которая получена организацией, т.е. ее перенаправления на прирост организационных активов. От суммы и уровня капитализации полученной организацией прибыли зависит степень возрастания стоимости чистых ее активов (являющихся сформированными за счет собственного капитала), а также стоимость организации на рынке, определение которой происходит в процессе ее продажи, слияния, поглощения и т. д.

6. Прибыль предприятия – это наиболее важный источник удовлетворения имеющихся у общества социальных потребностей.

В первую очередь, свое проявление принадлежащая прибыли социальная роль находит в роли средств, которые перечисляются в бюджеты различных уровней при ее налогообложении, как источника реализации разных местных и общегосударственных социальных программ, которые обеспечивают «выживание» не защищенных с социальной точки зрения (либо недостаточно защищенных) граждан. Вместе с тем, данная роль находит свое проявление в удовлетворении за счет организационной прибыли доли социальных

потребностей ее работников (социальные программы – это неотъемлемая составная часть индивидуальных либо коллективных трудовых соглашений). Социальная роль, которая принадлежит прибыли, находит свое проявление в том, что она выступает в качестве источника внешней благотворительной организационной деятельности, заключающейся в финансировании некоторых неприбыльных учреждений социальной сферы, оказание материальной помощи ряду категорий граждан.

7. Прибыль – это главный защитный механизм, предохраняющий организацию от такой угрозы, как банкротство.

Вместе с тем, данная угроза имеет место и в условиях эффективной хозяйственной деятельности организации (в случае применения высокой доли заемного капитала, в особенности краткосрочного; недостаточно эффективного управления ликвидностью активов и т.п.), но при иных условиях, организация гораздо успешнее выходит из состояния кризиса при высоком уровне потенциала прибыльного генерирования. Капитализация полученной прибыли предоставляет возможность быстрого увеличения доли высоколиквидных активов (восстановления платежеспособности), повышения доли собственного капитала в случае соответствующего снижения объема применяемых заемных средств (повышения финансовой устойчивости), формирования соответствующих резервных финансовых фондов [18, стр. 96].

Можно характеризовать организационную прибыль как ее многоаспектную роль, так и многообразием обликов, свойственных ей. Общее понятие «прибыли» состоит из самых разных ее видов, характеризующихся на сегодняшний день рядом терминов. Это вызывает необходимость систематизации применяемых терминов. Данная систематизация, которая проведена только по важным классификационным признакам, содержится в таблице 1.2 [10, стр. 115].

Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	А) Прибыль от обычной деятельности Б) Прочие доходы
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	А) Прибыль от операционной деятельности Б) Прибыль от инвестиционной деятельности В) Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав элементов, формирующих прибыль	А) Маржинальная прибыль Б) Балансовая или валовая прибыль В) Чистая прибыль
4. Характер налогообложения прибыли	А) Налогооблагаемая прибыль Б) Прибыль, не подлежащая налогообложению
5. Характер инфляционной «очистки» прибыли	А) Прибыль номинальная Б) Прибыль реальная
6. Рассматриваемый период формирования прибыли	А) Прибыль предшествующего периода Б) Прибыль рассматриваемого периода В) Прибыль планового периода
7. Регулярность формирования прибыли	А) Регулярно формируемая прибыль Б) Чрезвычайная прибыль
8. Характер использования прибыли	А) Капитализированная прибыль Б) Потребленная прибыль
9. Значение итогового результата хозяйствования	А) Положительная прибыль Б) Отрицательная прибыль (убыток)

Высокой ролью прибыли в процессе развития организации и обеспечения интересов ее персонала и собственников определяется необходимость непрерывного и высокоэффективного управления ею. Следует рассматривать управление прибылью как процесс принятия и выработки управленческих решений по ключевым аспектам ее формирования, использования и распределения в организации.

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности компании. При рыночной экономике предусматривается оценка результатов деятельности посредством системы показателей, в качестве главной среды которых выступает рентабельность, подразумевающая отношение прибыли к одному из показателей функционирования торговой организации. В процессе расчета рентабельности возможно применение различных показателей прибыли. Это предоставляет возможность выявления общей экономической эффективности работы организации и оценки иных сторон ее деятельности.

В целях принятия управленческих решений зачастую находит свое применение структурированная система показателей, которая имеет определенную цель. Она позволяет избежать опасности неполного и одностороннего отражения деятельности организации, так как отдельным показателям характерна ограниченная информационная ценность, что обуславливает возможность неадекватной их интерпретации. Система показателей особенно важна в случаях необходимости учета ряда целей и установления взаимосвязи между элементами системы. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что неоправданно большое число показателей перегружает материалы аналитического исследования, уводя в сторону от цели анализа.

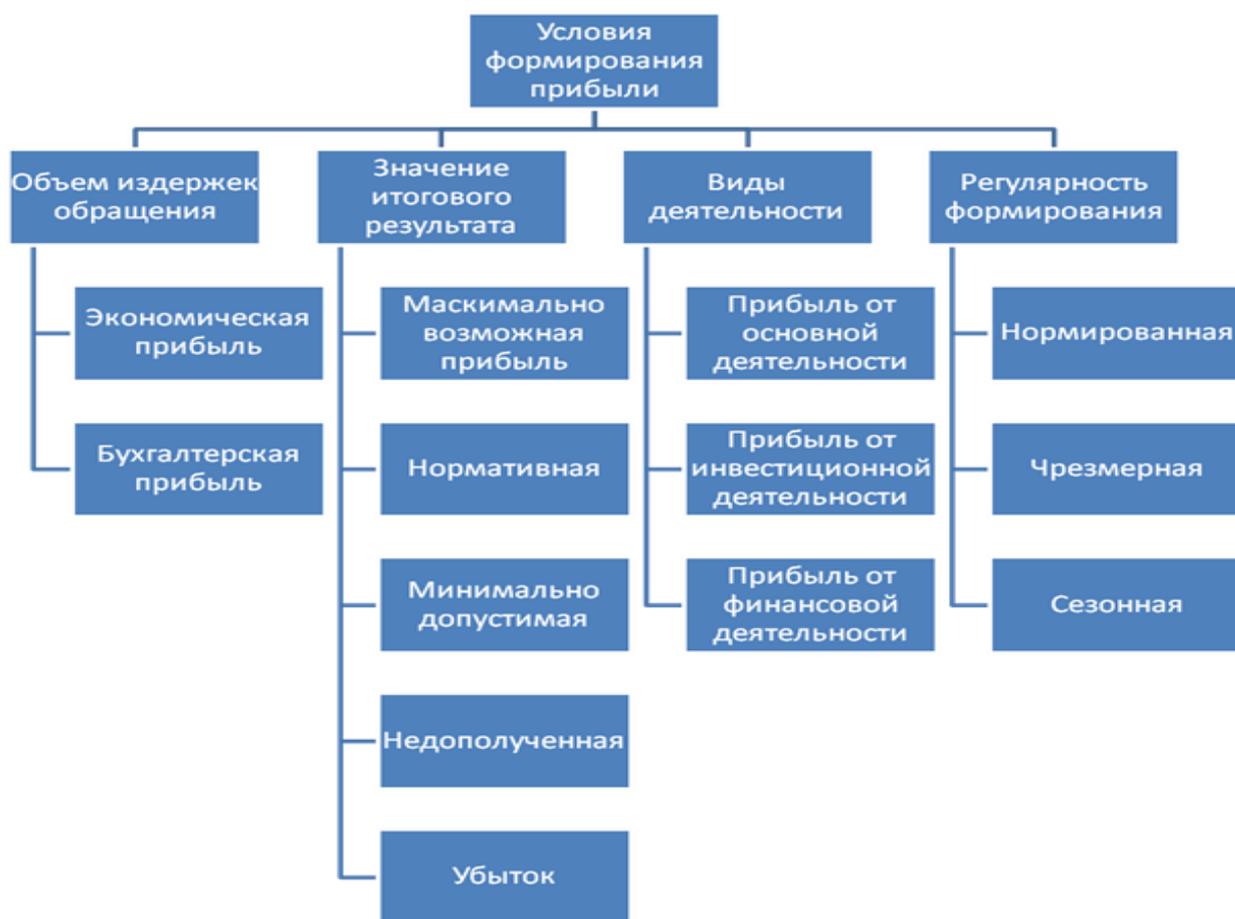


Рис. 1.1. Условия формирования прибыли

Вне зависимости от вида осуществляемого анализа, система показателей не может быть раз и навсегда жестко заданной, она должна постоянно корректироваться по форме и существу.

Оценка прибыли – это в первую очередь анализ всей экономической деятельности, осуществляемой организацией. В зависимости от множественных факторов проводится тщательное исследование отдельных компонентов деятельности предприятия и на основе этого исследования производится общая оценка прибыли предприятия.

Прибыль является очень важным показателем, отражающим эффективность всей деятельности предприятия, а также рациональности использования отдельных ресурсов и компонентов. В более простом, общественном понимании прибыль определяется чистым доходом организации от осуществления своей деятельности.

С экономической точки зрения прибыль отличается тем, что из совокупного дохода помимо явных вычитаются дополнительно неявные издержки (которые в свою очередь в совокупности носят название экономических издержек). В виде формулы это можно представить следующим образом:

$$\text{ЭП} = \text{СД} - \text{ЭИ} \quad (1)$$

где ЭП – экономическая прибыль,

ЭИ – экономические издержки, которые в свою очередь можно представить в виде формулы

$$\text{ЭИ} = \text{ЯИ} + \text{НЯИ} \quad (2)$$

где ЯИ – явные издержки,

НЯИ – неявные издержки.

Этот показатель оценки прибыли предприятия является основным для проведения общего анализа эффективности его деятельности. В состав экономических издержек также входит показатель, который можно охарактеризовать понятием «нормальная прибыль».

Рассматривая показатели оценки прибыли предприятия, стоит обратить внимание не только на основную деятельность предприятия или прибыль от

дополнительной реализации, но и на тот доход, который не будет связан ни с тем, ни с другим показателем. Если провести краткий анализ и систематизацию, то можно выделить три основные группы таких доходов и расходов:

- Операционные, куда можно отнести все возможные начисления или уплаты процентов, а также отдельные доходы, получаемые в результате участия в деятельности других предприятий и прочие доходы и расходы.

- Внереализационные – сюда можно отнести всевозможные штрафы, пени и уплаты по прибыли прошлых лет, а также курсовые разницы от использования валют, возвращение списанных долгов, обнаружение неучтенных излишков или недостач и прочие доходы и расходы.

- Чрезвычайные, включающие в себя преимущественно страховые выплаты при наступлении страховых случаев.

1.2. Особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия

Невзирая на многообразие типов прибыли, ей характерен соответствующий порядок формирования (рис. 1.2) [11, стр. 37].

Ключевая цель управления прибылью заключается в обеспечении максимизации благосостояния собственников организации в текущем и перспективном периоде. Данная цель предусматривает одновременное обеспечение гармонизации интересов собственников с государственными интересами и интересами сотрудников организации.

Основываясь на данной основной цели, система управления прибылью решает задачи, состоящие из:

1. Обеспечения максимизации объема формируемой прибыли, который соответствует ресурсному потенциалу организации, а также рыночной конъюнктуре.

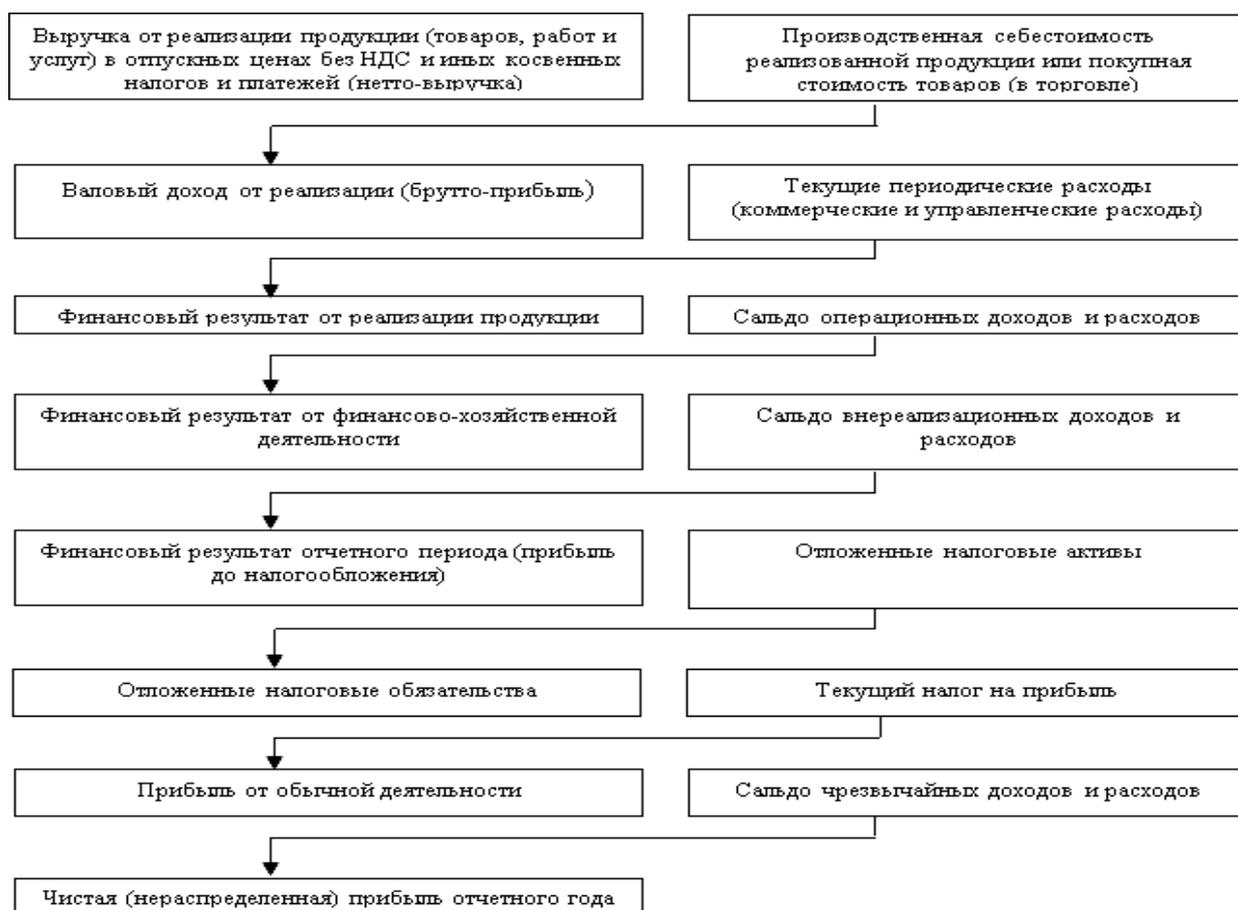


Рис. 1.2. Формирование прибыли предприятия

2. Обеспечения оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.
3. Обеспечения высокоуровневой прибыли, которая формируется.
4. Обеспечения выплаты соответствующего уровня дохода на инвестированный капитал собственникам организации.
5. Обеспечения формирования соответствующего объема финансовых ресурсов за счет прибыли согласно задачам организационного развития в предстоящем периоде.
6. Обеспечения непрерывного возрастания организационной рыночной стоимости.
7. Обеспечения эффективности программ кадрового участия в прибыли.

Проанализированные задачи управления прибылью непосредственно взаимосвязаны, невзирая на присущий некоторым из них разнонаправленный

характер. В связи с этим, в процессе управления прибылью некоторые из задач должны быть оптимизированы друг с другом [13, стр. 201].

Аналогично всем управляющим системам, управлением прибылью реализуется собственная ключевая цель и главные задачи посредством осуществления соответствующих функций.

На рисунке 1.3. отражен состав главных функций системы управления прибылью организации.

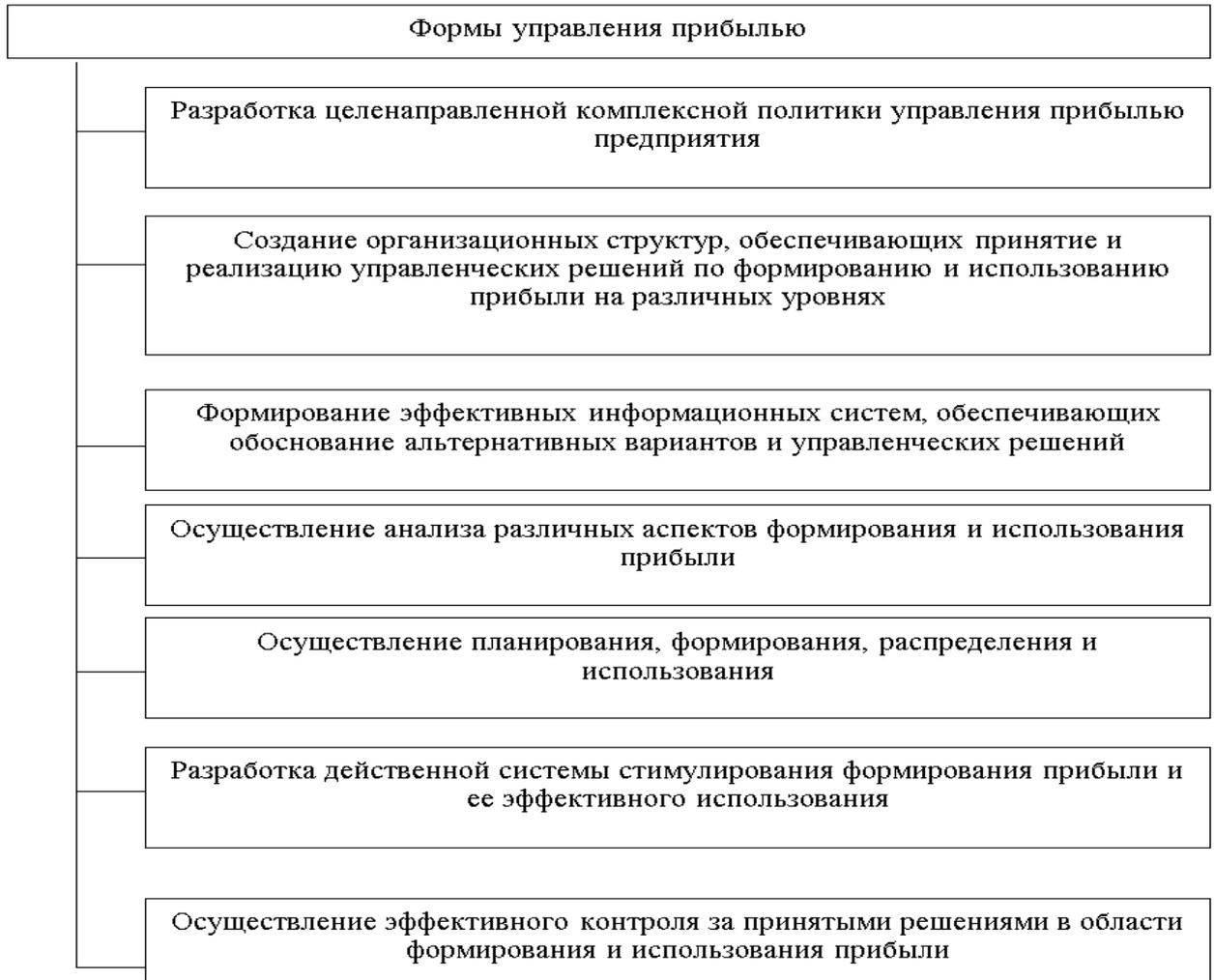


Рис. 1.3. Состав основных функций системы управления прибылью предприятия

Формирование и создание рыночной экономики требует от предприятий России рационального и экономически обоснованного подхода к планированию своей деятельности, к определению стратегии финансовой и производственной политики, анализа и оценки полученных результатов. Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия,

совершенствования его материально-технической базы, обеспечение всех форм инвестирования [13].

Основную часть прибыли предприятие получает, как правило, от продажи продукции или товаров. Поэтому важно оценить как влияют различные факторы на её изменение (рис. 1.4).

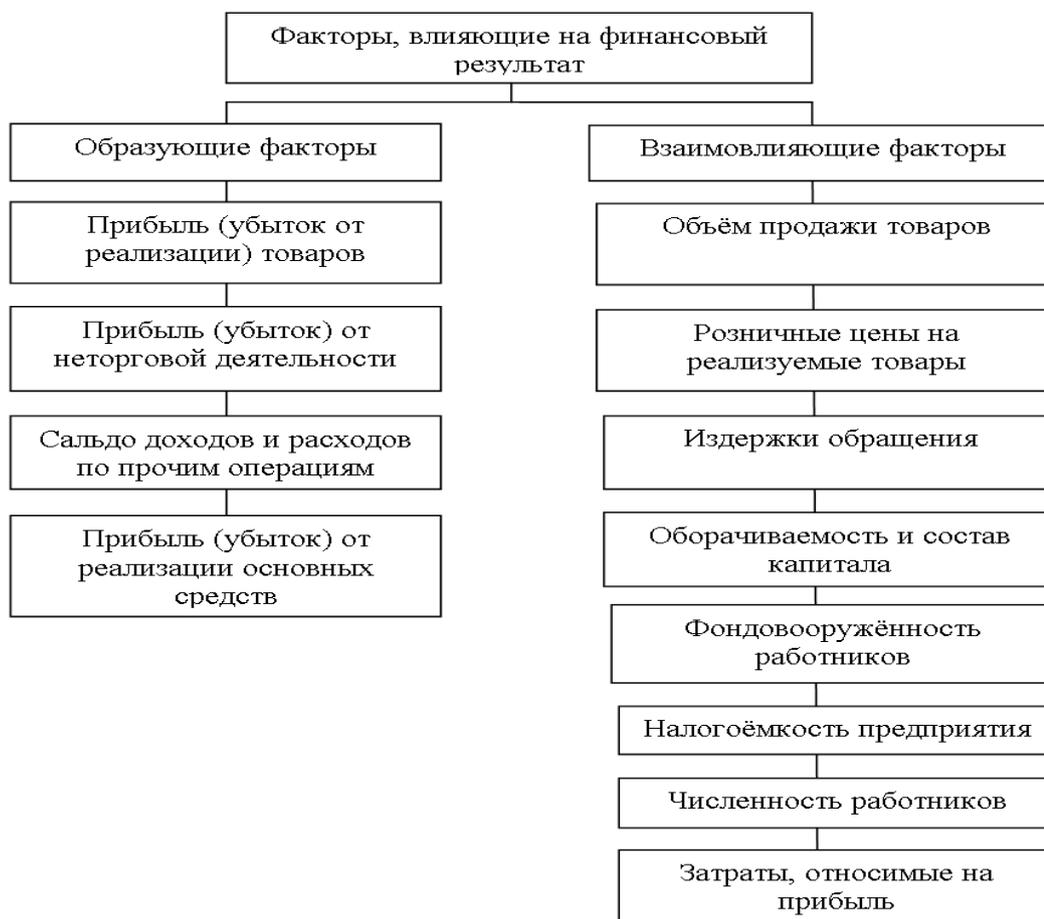


Рис. 1.4. Совокупность различных факторов, которые влияют на финансовый результат

На рис. 1.5 представлена схема по распределению и использованию прибыли предприятия.

Политика формирования прибыли должна быть направлена на максимизацию размера положительного финансового результата за выполнение комплекса задач по обеспечению роста объемов деятельности, эффективного управления затратами, повышение эффективности использования материально-технической базы, оптимизации состава и структуры оборотных средств,

повышение продуктивности труда и системы управления субъектом хозяйствования.

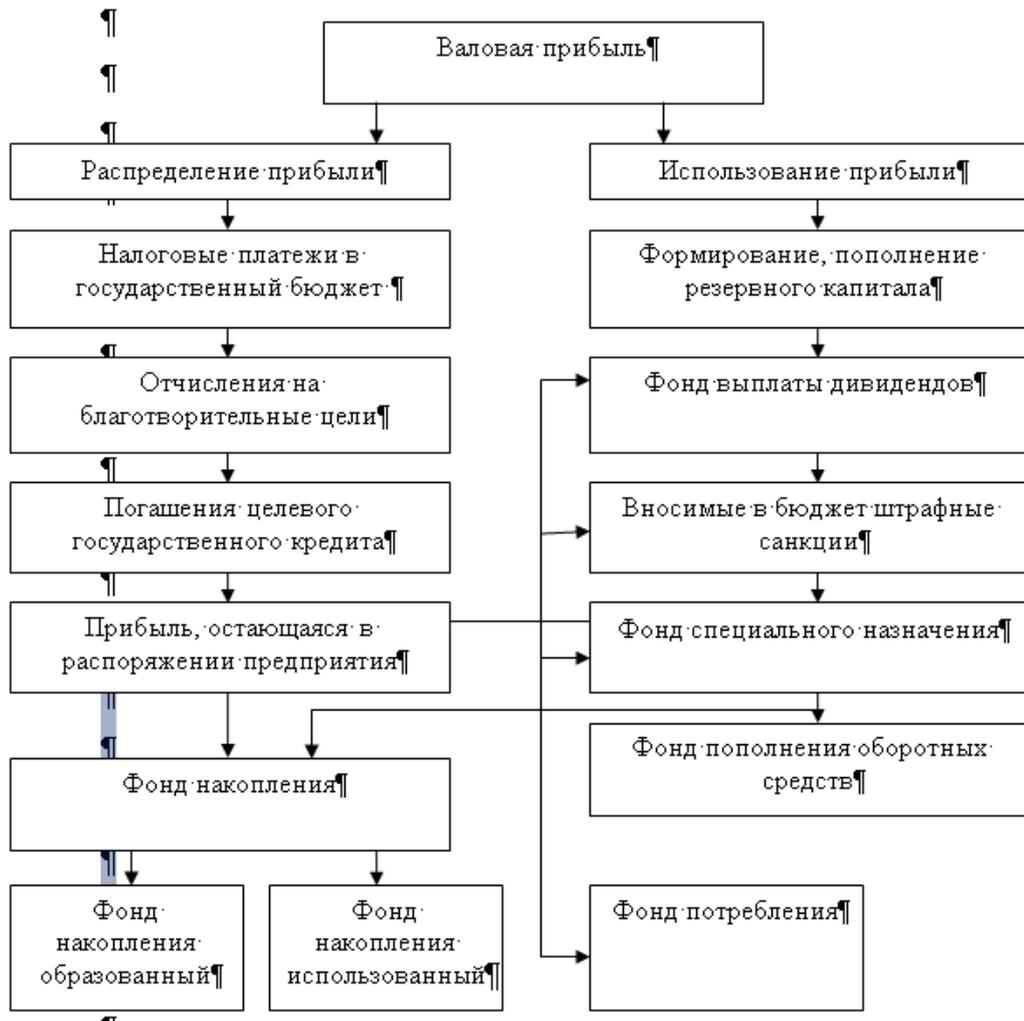


Рис. 1.5. Схема по распределению и использованию прибыли предприятия.

Политика управления распределением прибыли включает управление своевременной уплатой налогов и других обязательных платежей из прибыли и оптимизации пропорций распределения прибыли на части, что капитализируются и потребляемых [23]. При распределении прибыли важно оптимальное сочетание таких задач его эффективного использования: осуществление распределения прибыли соответствующих но со стратегией развития предприятия; повышение уровня благосостояния собственников предприятия, путем реализации дивидендной политики; обеспечения прироста рыночной стоимости предприятия в кратко- и долгосрочной перспективе; повышения инвестиционной привлекательности предприятия; обеспечение

эффективного воздействия на трудовую активность работников, осуществляется путем участия работников в распределении прибыли; пополнения финансовых ресурсов предприятия; повышение уровня платежеспособности предприятия за счет направление капитализированной прибыли в оборотный капитал; уменьшение рисков деятельности вследствие формирования и пополнение резервного фонда, фонда резерва выплат дивидендов, других фондов специального назначения.

Управление использованием прибыли охватывает формирования дивидендной политики, которая играет значительную роль в реализации финансовой стратегии предприятия. Она влияет на уровень благосостояния инвесторов в текущем периоде; определяет размеры формирования собственных финансовых ресурсов, а соответственно и темпы производственного развития предприятия на основе самофинансирования; влияет на финансовую устойчивость предприятия, на стоимость используемого капитала и рыночную стоимость предприятия.

Таким образом, в системе управления прибылью предприятия его планирование представляет наиболее ответственный этап. Планирование прибыли представляет собой процесс разработка системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективное использования в соответствии задачам развития предприятия в будущем периоде. Отсюда следует, что необходимость планирования прибыли обусловлено тем, что в рыночных условиях плановая сумма прибыли является целевым ориентиром коммерческой деятельности предприятий и степени ее эффективности.

Одним из важных понятий финансовых результатов является рентабельность предприятия.

Для того, чтобы оценить эффективность работы организации одного показателя прибыли недостаточно. К примеру, две организации получают одну и ту же прибыль, но обладают различной стоимостью производственных

фондов, т.е. сумму основного капитала, а также оборотных средств. Более эффективным образом работает та организация, у которой стоимость производственных фондов меньше. Следовательно, для того, чтобы оценить эффективность работу организации, требуется сопоставление прибыли и производственных фондов, при помощи которых она образована. Это и является рентабельностью. Понятие рентабельность происходит от «рента», что в буквальном смысле значит доход. Соответственно, термин рентабельность в широком понимании слова значит прибыльность, доходность. В экономических литературных источниках приводится ряд понятий рентабельности. Таким образом, в широком понимании рентабельность отражает любые доходы, получаемые ввиду хозяйственной человеческой деятельности [36, СТР. 88]. Как полагают другие авторы, рентабельность является одним из главных качественных показателей действенности деятельности организации, характеризующим уровень отдачи расходов и степень применения средств в ходе производства и реализации продукции (работ, услуг) [7, 14, 50]. Во всяком случае, рентабельность является соотношением доходов и капитала, который вложен в формирование данного дохода. Показатели рентабельности применяются для сравнительной оценки действенности работы некоторых организаций и отраслей, которые выпускают различные объемы и виды продукции. Данные показатели описывают полученную прибыль в отношении затраченных производственных ресурсов [13, стр.15].

Г. В. Савицкая подчеркивает, что «рентабельность является относительным показателем, определяющим уровень доходности бизнеса». Как полагает автор, показателями рентабельности характеризуется эффективность работы организации в общем, доходность разных направлений деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная и т. д.), и они наиболее полно, нежели прибыль, описывают окончательные результаты хозяйствования, так как их размер показывает соотношение эффекта с наличными либо потребленными ресурсами [38, стр. 229].

Следовательно, понятие рентабельности связывается с относительным выражением данных показателей. Рентабельность отражает эффективность деятельности организации.

Рентабельность является таким использованием средств, когда организация не просто покрывает собственные расходы доходами, а также и получает прибыль.

Непосредственно показатели рентабельности приводят сведения для выводов об уровне положения развития производства, а также эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Управлению производством необходимо сопоставление хозяйственных результатов работы (в виде прибыли) с расходами, сделавшие возможными достижения данных результатов.

Понятие рентабельности связывается с хозяйственной расчетной деятельностью организаций. Является одним из показателей, характеризующим прибыльность или, напротив, убыточность организации в процессе производственной деятельности за тот или иной отрезок времени (год, квартал) [43, стр. 44].

Понятие рентабельности, а также ее виды могут быть определены следующим образом. Она состоит из таких крупных групп: рентабельности продукции, капитала, и производства.

Рентабельность производства бывает общей и расчетной. Общая - значит соотношение прибыли по балансу и стоимости (средней годовой) основных фондов, а также оборотных средств. Расчетная – является отношением прибыли балансовой минус фиксированные платежи, плату за фонды и банковские кредиты на стоимость (среднюю годовую) основных фондов, а также оборотных средств.

Расчет рентабельности продукции производится в виде отношения прибыли, которая получена от продажи продукции, к себестоимости товаров, а также к себестоимости, исключая прямые материальные затраты.

Расчет рентабельности капитала производится через отношение результата текущей работы за некоторый временной отрезок (балансовая прибыль) к существующим у организации основным, а также оборотным активам (средствам).

Каждая организация заинтересована в том, чтобы повысить рентабельность. Основные факторы этого — увеличение качества производимых товаров, понижение себестоимости, а также потерь трудовых и материальных ресурсов, наиболее продуктивное применение оборудования и др. Для того, чтобы повысить рентабельность, требуется совершенствование хозяйственных отношений в организации, соблюдение режима разумной экономии. В особенности это важно с переводом на условия самофинансирования. Понятием рентабельности определяется качественный показатель действенности работы производства, он отражает уровень отдачи произведенных расходов и отражает степень применения вложенных средств в производство и в процессе реализации продукции.

Рентабельность рассчитывается с применением системы показателей: рентабельность продукции, продажи, производство, собственные средства, долгосрочные финансовые вложения, инвестиции, активы. Данные показатели применяются в анализе хозяйственной деятельности для того, чтобы определить пути увеличения эффективности основных направлений работы организации. Некоторые показатели применяются для того, чтобы определить кредитоспособность заемщиков.

1.3. Методика определения финансовых результатов деятельности предприятия на современном этапе

Анализ показал, что система управления прибылью интегрирована с общей системой управления предприятием, поскольку принятие

управленческих решений в любой сфере деятельности предприятия влияет на уровень прибыли, в свою очередь является основным источником финансирования развития предприятия и роста доходов его владельцев. Следовательно, повышение рентабельности производства и инвестиционной привлекательности предприятия, укрепление конкурентоспособности требуют применения эффективных подходов к управлению прибылью предприятия с целью его максимизации.

При управлении прибылью проводится объективный систематизированный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволяет выявить резервы её роста. Этот анализ представляет интерес, не только для внутренних субъектов, но и для внешних, так как увеличение прибыли определяет рост потенциальных возможностей компании, увеличивает степень деловой активности этой организации, повышает суммы доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние компании.

Прибыль до налогообложения представляет собой сводный финансовый результат от всех видов деятельности компании. Общая прибыль (прибыль до налогообложения) = прибыль от продаж + проценты к получению - проценты к уплате + доходы от участия в иных организациях + прочие доходы - прочие расходы [23;стр.576].

Анализ общей прибыли начинается с изучения ее динамики, не только по общей сумме, но и в разрезе ее составляющих элементов - так называемый горизонтальный анализ. Потом осуществляется вертикальный анализ, определяющий структурные изменения в составе прибыли до налогообложения.

Более тщательный анализ подразумевает изучение состава каждого отдельного элемента валовой прибыли и факторов, оказавших влияние на нее.

Все факторы можно подразделить на следующие группы: внешние факторы и внутренние факторы.

К первым относятся: природные условия; транспортные условия; общественно-экономические условия; степень развития внешнеэкономических связей и так далее.

Вторые по степени их соподчиненности подразделяются на факторы первого и второго порядка. К факторам первого порядка относятся изменения:

- прибыли от реализации;
- процентов к получению (уплате);
- прочих доходов (расходов).

Факторами второго порядка являются изменения:

- объема реализованной продукции;
- структуры реализованной продукции; себестоимости продукции;
- цены продукции.

На основе результатов факторного анализа прибыли от продаж принимаются конкретные управленческие решения по планированию номенклатуры выпуска и продаж продукции на будущие периоды времени.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: «издержки — объем производства (реализации) продукции - прибыль». Маржинальный анализ финансовых результатов базируется на группировке затрат на переменные, т.е. изменяющиеся по мере увеличения или уменьшения объема производства, и постоянные, не зависящие от объема производства, и на выведении маржинального дохода [37].

Маржинальный доход представляет собой сумму денежных средств, необходимых для покрытия постоянных затрат и образования прибыли. И равняется разности между объемом продаж и переменными затратами на производство и реализацию продукции.

Проведение маржинального анализа, основанного на соотношении «затраты - объем - прибыль», подразумевает соблюдение некоторых условий, таких, как:

- необходимость деления издержек на – переменные и постоянные;
- изменение переменных издержек происходит пропорционально объему производства (реализации) продукции;
- постоянные издержки не изменяются в рамках релевантного объема производства (реализации) продукции, иными словами, в диапазоне деловой активности компании, который установлен в соответствии с производственной мощностью компании и исходя из спроса на продукцию;
- тождество производства и реализации продукции в пределах исследуемого периода времени, иными словами, запасы готовой продукции значительно не изменяются.

В целях обеспечения системного подхода при исследовании факторов изменения прибыли и прогнозирования ее размера в маржинальном анализе используют такую модель:

$$\Pi = q (p - b) - a, \quad (3)$$

где b - переменные затраты на единицу продукции;

p - цена единицы продукции;

a - постоянные затраты на весь объем продаж данного вида продукции [24, стр.80].

Данная формула применяется для анализа прибыли от реализации некоторых видов продукции. Она дает возможность выявить изменение суммы прибыли посредством количества проданной продукции, цены, уровня удельных переменных и суммы постоянных затрат. В данном случае

учитывается помимо непосредственного влияния объема реализации на прибыль, еще и косвенное влияние, что позволяет более точно установить влияние факторов на изменение размера прибыли.

Оценка результативности и экономической деятельности компании производится как абсолютными показателями, так и относительными. К относительным показателям, в том числе, относится система показателей рентабельности. По большому счету, понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Компания является рентабельной в том случае, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают производственные издержки (издержки обращения) и, вместе с тем, образуют сумму прибыли, достаточную для оптимального функционирования компании [37].

Экономическая сущность рентабельности может раскрыться лишь через характеристику системы показателей. Общий их смысл - определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Коэффициенты рентабельности отражают прибыльность деятельности предприятия, определяются как отношение полученной балансовой или чистой прибыли к затраченным средствам или объему проданной продукции. Различают рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, продаж, перманентных средств.

В тех целях, чтобы произвести оценку результатов деятельности компании и проанализировать ее сильные и слабые стороны, следует синтезировать показатели, причем так, чтобы определить причинно-следственные связи, оказывающих влияние на финансовое положение.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности компании выступает экономическая рентабельность. Этот показатель также называют рентабельностью активов. Это наиболее общий показатель, которые дает ответ на вопрос, сколько именно прибыли компания получает в расчете на

один рубль собственного имущества. От его уровня, в том числе, зависит размер дивидендов на акции в АО.

В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у компании основными и оборотными средствами (активами). Посредством тех же активов компания будет получать прибыль и в будущие периоды работы. Прибыль же является, прежде всего (практически на 98 процентов), результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи — показатель, непосредственно сопряженный со стоимостью активов: он формируется из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества.

В состав группы рентабельности активов можно выделить конкретные показатели:

- Рентабельность активов (экономическая рентабельность);
- Рентабельность оборотных активов;
- Рентабельность внеоборотных активов;
- Рентабельность основных фондов;
- Рентабельность производственных фондов (основных фондов и материальных оборотных активов) и др.

Важнейшее место в системе показателей рентабельности коммерческих организаций занимает показатель рентабельности активов (имущества)[24]:

$$P_A = \frac{\Pi}{C_A} \times 100 \quad (4)$$

где P_A – рентабельность активов (имущества) организации, %

Π – прибыль до налогообложения, тыс. руб.

C_A – средняя стоимость активов организации, тыс. руб.

Коэффициент отражает эффективность деятельности коммерческой организации, так как в числителе представлены финансовые результаты, а в знаменателе - стоимость имущества, которым располагает организация.

Информация о показателях прибыли содержится в отчете о финансовых результатах. Стоимость активов на конкретную балансовую дату может быть принята равной итогу актива бухгалтерского баланса. Среднюю стоимость активов за период по правилам статистики необходимо рассчитать по формуле средней хронологической. При отсутствии информации среднюю стоимость активов можно рассчитать менее точно по формуле простой средней арифметической из двух балансовых остатков [23]. При анализе показатели рентабельности активов исчисляются за несколько аналогичных периодов времени, затем сравниваются и делаются выводы об изменении уровня рентабельности.

Важнейшей составной частью активов коммерческой организации являются ее производственные фонды.

Представим показатель рентабельности производственных фондов в следующем виде:

$$R_{\text{пф}} = \frac{\Pi}{C_{\text{пф}}} \times 100 \quad (5)$$

где $R_{\text{пф}}$ – рентабельность производственных фондов организации, %

Π – прибыль до налогообложения или чистая прибыль до налогообложения, тыс. руб.

$C_{\text{пф}}$ – средняя стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.

Стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных активов в совокупности характеризует величину производственного потенциала организации [23].

Коэффициент рентабельности производственных фондов отражает эффективность использования производственного потенциала организации, так как в числителе представлены финансовые результаты, а в знаменателе — средняя стоимость производственного потенциала.

Таким образом, очевидно, что на величину прибыли предприятия влияет большое количество разнообразных факторов. Основу классификации факторов

прибыли составляет их разделение на внешние и внутренние. Наибольший интерес для изучения составляют внутренние факторы, поскольку именно на них предприятие может влиять непосредственно, и именно они являются главными рычагами влияния на формирование прибыли предприятия. Их глубокое исследование является основой для принятия управленческих решений в сфере управления прибылью.

ГЛАВА 2. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Радуга-плюс»

Сфера деятельности ООО «Радуга-плюс» - производство и продажа кондитерских изделий.

Направленность осуществляемой компанией деятельности заключается в непрерывном расширении ассортимента изделий, посредством разработок квалифицированных технологов.

В настоящее время наибольшую долю в общем объеме продукции составляют мучные кондитерские изделия (пряники, крекеры и т.п.).

На рис. 2.1 отражена организационная структура ООО «Радуга-плюс»:

Существует возможность представления ООО «Радуга-плюс» в качестве совокупности ряда комплексов:

1) административный комплекс:

- генеральный директор,
- офис-менеджер,
- кадрово-правовая служба

2) финансово-экономический комплекс:

- бухгалтерия,
- планово-экономический отдел,

3) производственный комплекс:

- отделы, цехи.

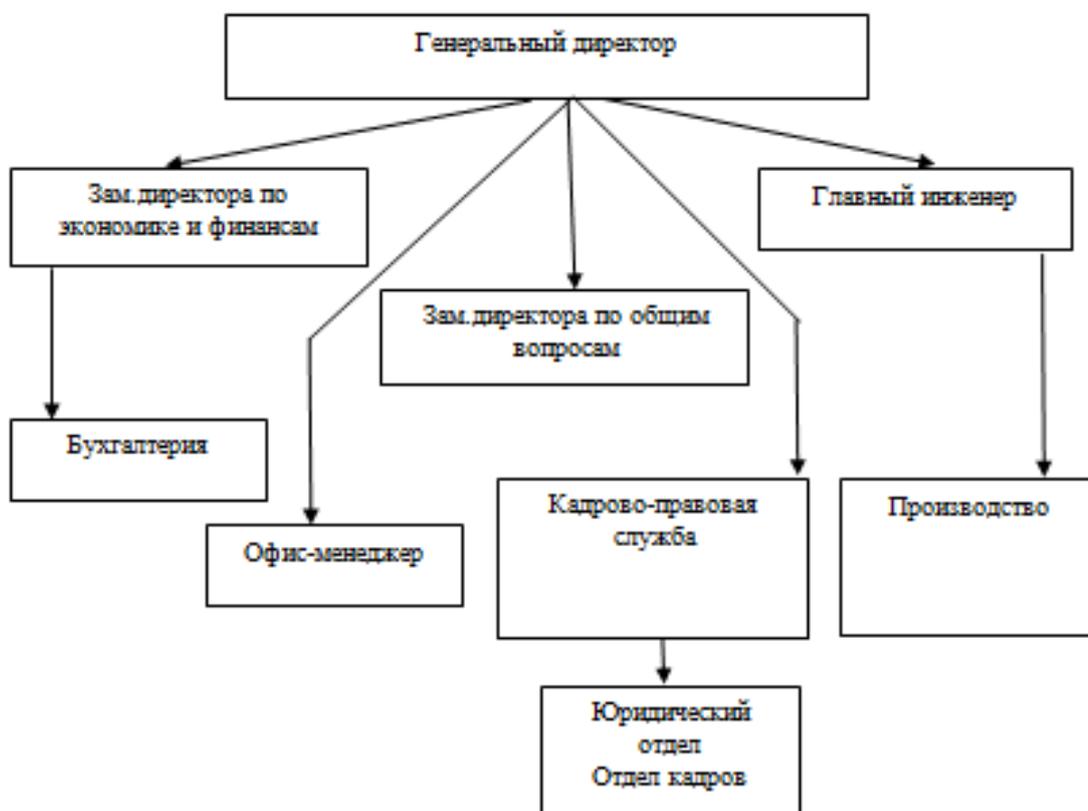


Рис. 2.1. Организационная структура ООО «Радуга-плюс»

Сложившаяся в ООО «Радуга-плюс» организационная структура управления выступает в качестве наиболее приемлемой для данного предприятия. Перед каждым отделом и сотрудником установлены конкретные цели и задачи, которые должны быть выполнены. Основная задача – это контроль их исполнения с наименьшими затратами и с наибольшим эффектом. Можно сказать, что организационная структура ООО «Радуга-плюс» действует как некая система, которая направлена на достижение поставленных целей и задач предприятия.

В процесс анализа оборотных средств проводится их группировка по основным признакам, определяются изменение их состава и структуры, источники формирования, а также проводится расчет показателей эффективности их использования.

Ниже представлен анализ динамики и структуры оборотных средств ООО «Радуга плюс», результаты показаны в таблице 2.1.

Анализ динамика и структура оборотных средств ООО «Радуга плюс»
за 2014-2016 гг.

Группа оборотных средств	2014 год		2015 год		Изменение 2015 г. к 2014 г., +/-	2016 год		Изменение 2016 г. к 2015 г., +/-
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		Тыс. руб.	Удельный вес, %	
Запасы	35	16,91	994	64,01	959	955	60,14	-39
НДС	0	0,00	0	0,00	0	231	14,55	231
Дебиторская задолженность	169	81,64	521	33,55	352	364	22,92	-157
Денежные средства	3	1,45	33	2,12	30	29	1,83	-4
Прочее оборотные средства		0,00	5	0,32	5	9	0,57	4
Общая сумма	207	100,00	1553	100,00	1346	1588	100,00	35

Как показал анализ, на предприятии наблюдается в 2015 году увеличение общей суммы оборотных средств на 1553 тыс. руб., а в 2016 году сумма оборотных средств увеличились на 35 тыс. руб.

За рассматриваемый период также наблюдается увеличение суммы запасов, которое составило в 2015 году - 959 тыс. руб. относительно 2014 года, в 2016 году по сравнению с 2015 г. наблюдается уменьшение их суммы на 39 тыс. руб. В данный период наблюдается увеличение денежных средств в 2015 году на 30 тыс. руб., а в 2016 году уменьшение составило 4 тыс. руб.

Сумма дебиторской задолженности в 2015 году увеличилась на 352 тыс. руб., а в 2016 году уменьшилась на 157 тыс. руб.

На рисунке 2.2. представлена динамика оборотных средств ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка 2.2. на предприятии наблюдается увеличение запасов, что привело к увеличению общей суммы оборотных средств предприятия в 2016 г по сравнению с 2014 г. Также в данном периоде на предприятии наблюдается увеличению дебиторской задолженности, что можно рассматривать как отрицательный момент в его деятельности.

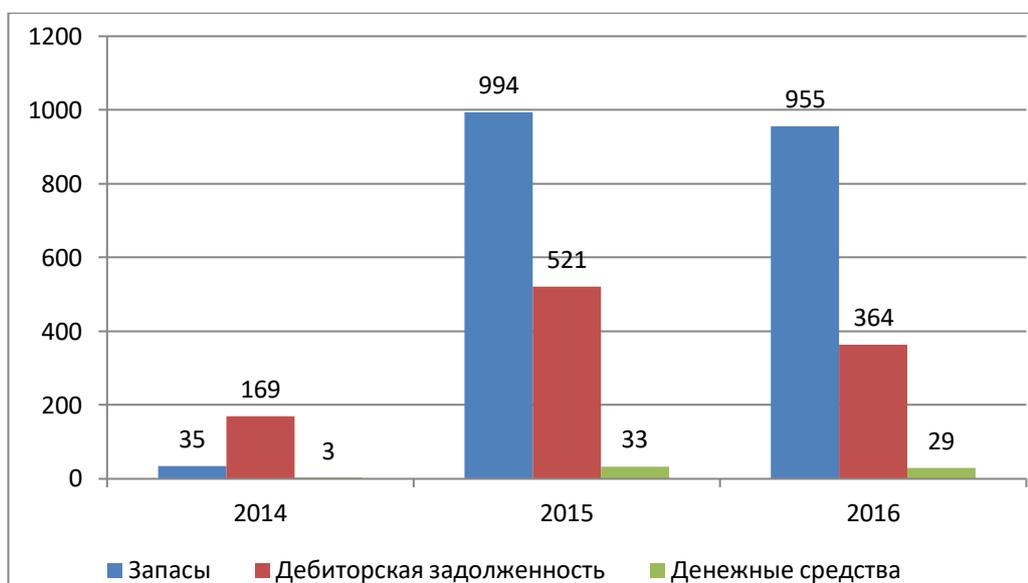


Рис. 2.2. Динамика оборотных средств ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Как видно из рисунка 2.2. на предприятии наблюдается увеличение запасов, что привело к увеличению общей суммы оборотных средств предприятия в 2016 г по сравнению с 2014 г. Также в данном периоде на предприятии наблюдается увеличению дебиторской задолженности, что можно рассматривать как отрицательный момент в его деятельности.

Далее следует рассмотреть структуру оборотных средств за 2014-2016 гг. (рис. 2.3).

Из рисунка видно, что в 2014 году наибольшую долю в структуре оборотных средств принадлежит дебиторской задолженности, а именно 81,64%, в 2015 году ее удельный вес уменьшился до 33,55%, а в 2016 году составил уже 22,92%.

Доля запасов в 2014 году составляет – 16,91%, в 2015 году наблюдается увеличение до 64,01%, а в 2016 году их удельный вес снижается и составляет 60,14%.

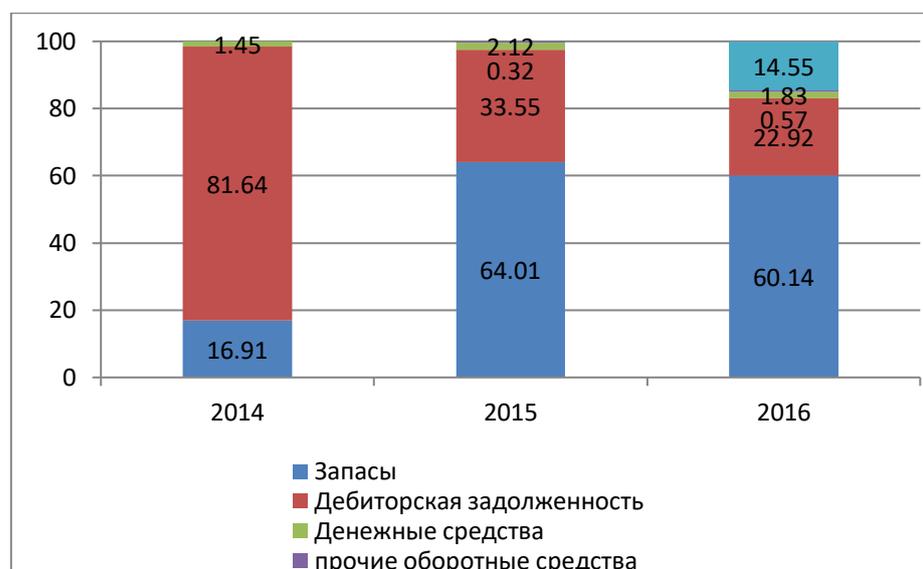


Рис. 2.3. Структура оборотных средств за 2014-2016 гг., %

На основе анализа структуры оборотных средств по ликвидности установлено, что увеличение доли наиболее ликвидных активов в анализируемом периоде и снижение доли быстро реализуемых и медленно реализуемых активов. Основную часть оборотных средств на протяжении анализируемого периода составляют медленно реализуемые активы.

В таблице 2.2. представлен анализ структуры оборотных средств предприятия.

Таблица 2.2

Анализ структуры оборотных ООО «Радуга плюс»
за 2014 – 2016 гг. по ликвидности

Группа оборотных средств	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %
Наиболее ликвидные активы	3	1,45	33	2,12	29	1,83
Быстро реализуемые активы	169	81,64	521	33,55	364	22,92
Медленно реализуемые активы	35	16,91	999	64,33	1195	75,25
Общая сумма	207	100	1553	100	1588	100

Как видно из таблицы 2.2. наибольший удельный вес занимают быстрореализуемые активы, так их доля в 2014 г составила 81,64%, а в 2015 г наибольший удельный вес занимают запасы 64,33%, в 2016 г – 75,25%.

Для большей наглядности на рисунке 2.4. представлена динамика структуры оборотных средств ООО «Радуга плюс» по степени ликвидности



Рис. 2.4. Динамика структуры оборотных средств ООО «Радуга плюс» по степени ликвидности

Как видно из рисунка 2.4 доля медленно реализуемых активов увеличивается на протяжении анализируемого периода.

Далее следует рассмотреть состав и структуру источников формирования оборотных средств на основании бухгалтерского баланса ООО «Радуга плюс» за 2014- 2016 гг. (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Источники оборотных средств ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг.

Источники средств	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %
Собственные средства	5	2,42	61	3,88	-2	-0,03
Дополнительно привлеченные средства	201	97,10	1509	95,99	6411	100,03
Общая сумма	207	100	1572	100	6409	100

На основе анализа источников формирования оборотных средств можно отметить, что основным источником выступают заемные средства на протяжении всего анализируемого периода, так их доля в 2014 г составила 97,10%, в 2015 г – 95,99%, а в 2016 г повышается до уровня – 100,03%. Удельный вес собственных средств увеличивается в 2014 по сравнению с 2013 г

с 14,63% до 14,53%, а в 2015 г наблюдается уменьшается до уровня –14,02%, что говорит о повышении зависимости от внешних источников финансирования.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется их оборачиваемостью, то есть длительностью оборота, числом оборотов, коэффициентом загрузки средств в обороте.

В таблице 2.4. проведена оценка эффективности использования оборотных активов предприятия за 2014-2016 гг., результаты расчета эффективности использования оборотных средств предприятия.

Таблица 2.4

Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение
Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов	0,72	6,03	5,02	4,29
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	0,89	17,98	21,88	21,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,89	17,98	21,88	21,00
Период оборота дебиторской задолженности	406	20	16	-389
Коэффициент оборачиваемости запасов	4,29	9,42	8,34	4,06
Период оборота запасов	84	38	43	-41

На основании данных таблицы 2.4 можно сделать следующие выводы:

Скорость оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Радуга плюс» увеличивается в 2016 году относительно 2014 года, это является положительной характеристикой организации расчетов с дебиторами; уменьшение продолжительности оборота дебиторской задолженности в днях приводит к тому, что из оборота не отвлекаются свободные денежные средства. В 2016 году длительность оборота увеличивается на 16 дней.

Продолжительность оборота запасов уменьшается в 2016 году относительно 2014 года на 41 день.

Динамика коэффициентов оборачиваемости и загрузки дебиторской задолженности и запасов ООО «Радуга плюс» представлена на рис. 2.5.

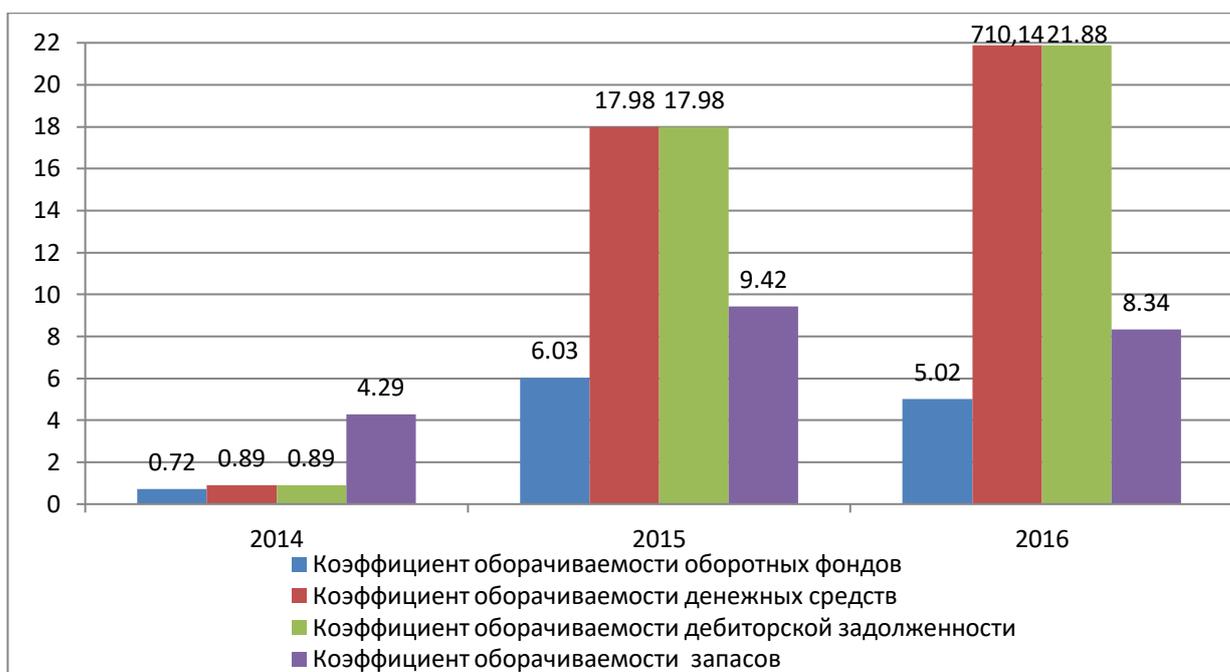


Рис. 2.5. Динамика коэффициентов оборачиваемости предприятия

Таким образом, как видно из данных, представленных на рисунке 2.6 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Радуга плюс» в 2016 году увеличился относительно 2014 года.

В 2016 году по сравнению с 2014 годом на предприятии наблюдается увеличение значения коэффициента оборачиваемости оборотных средств на 4,29 обор., что является положительной тенденцией.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился в 2016 году по сравнению с 2014 годом, что является положительной тенденцией, поскольку говорит о том, что предприятие располагает в достаточном количестве ликвидными средствами.

2.2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Обобщенные наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представленные в годовой бухгалтерской отчетности.

Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия за 2014-2016 гг. представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия
ООО «Радуга плюс»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение 2015 от 2014 г.		Отклонение 2016 от 2015 г.		Темп роста 2016 к 2014 году
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка	150	9365	7966	9215	6243,33	-1399	85,06	5310,67
Себестоимость	155	8227	7674	8072	5307,74	-553	93,28	4950,97
Валовая прибыль	-5	1138	292	1143	-22760,00	-846	25,66	-5840,00
Коммерческие расходы	0	980	134	980	-	-846	13,67	-
Прибыль от продаж	-5	158	158	163	-3160,00	0	100,00	-3160,00
Прочие расходы	4	89	135	85	2225,00	46	151,69	3375,00
Прибыль до налогообложения	-9	69	7	78	-766,67	-62	10,14	-77,78
Чистая прибыль (убыток)	-9	55	6	64	-611,11	-49	10,91	-66,67

Как видно из данных, представленных в таблице 2.5 предприятие в течении 2014 г. работает с убытком. В 2015 году по сравнению с 2013 годом на предприятии наблюдается увеличение выручки на 9215 тыс. руб. Также на предприятии произошло увеличение себестоимости на 8072 тыс. руб. Данная динамика повлияла на увеличение валовой прибыли предприятия, рост прибыли составил 1143 тыс. руб. Увеличение коммерческих расходов в 2015 году по сравнению с 2014 годом составила 980 тыс. руб. При этом увеличение

прибыли от продажи продукции составило 163 тыс. руб. на предприятии наблюдается увеличение процентных расходов на 85 тыс. руб.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом на предприятии наблюдается увеличение прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 78 тыс. руб и 64 тыс. руб. соответственно.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии наблюдается уменьшение выручки от реализации на 1399 тыс. руб. Также на предприятии произошло уменьшение себестоимости на 553 тыс. руб.

В тоже время уменьшение валовой прибыли предприятия составило 846 тыс. руб. Уменьшение коммерческих расходов в 2016 году по сравнению с 2015 годом составила на 846 тыс. руб.

В 2016г. по сравнению с 2015 г. прибыль от продажи продукции на предприятии осталась без изменений. На предприятии наблюдается увеличение процентных расходов на 46 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии наблюдается уменьшение прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 62 тыс. руб и 49 тыс. руб соответственно.

Для большей наглядности на рисунке 2.6. представлена динамика чистой прибыли ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг.

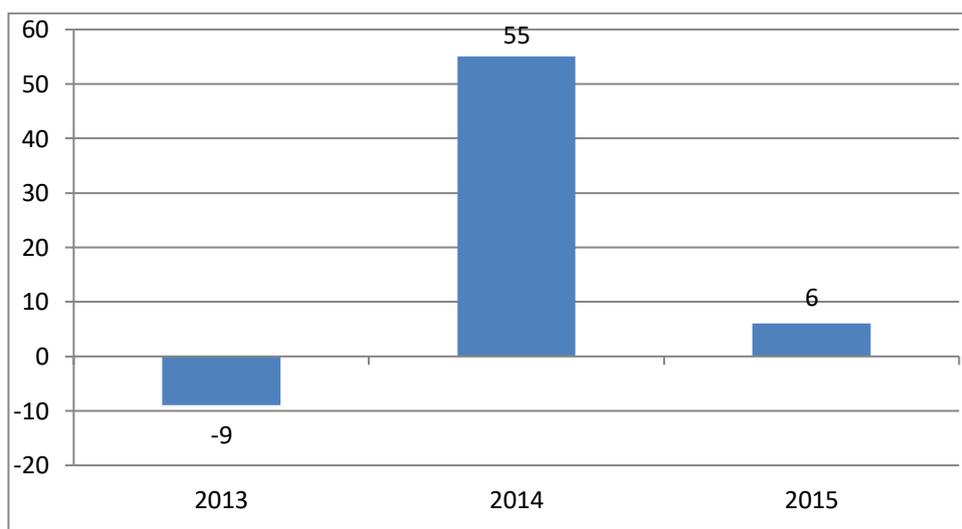


Рис. 2.6. Динамика чистой прибыли ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка 2.7 на исследуемом предприятии в анализируемом периоде наблюдается варьирование чистой прибыли (снижение).

Факторный анализ прибыли - это методика комплексного системного изучения и измерения влияния факторов на величину результативного показателя, а именно прибыли предприятия.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж предприятия ООО «Радуга плюс» (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж предприятия ООО «Радуга плюс» за 2015-2016 гг.

Показатели	2015, тыс. руб.	2016, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	9365	7966	-1 399	-0,15
Себестоимость	8227	7674	-553	-0,07
Коммерческие расходы	980	134	-846	-0,86
Прибыль от продаж	158	158	0	0,00
Индекс изменения цен	1	0,729	0	-0,27
Объем реализации в сопоставимых ценах	9 365	10 927	1 562	0,1668

Определим влияние факторов на сумму прибыли предприятия следующим образом.

1. Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в 2016 г. составила 7966 тыс. рублей, для начала необходимо определить объем продаж в базисных ценах ($7966/0.729$), который составил 10927 тыс. рублей. С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период ($10927/9365 \times 100\%$), т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 16,68%. За счет снижения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции, работ, услуг снизилась: $158 * 0,1668 = 26,36$ тыс. рублей.

2. Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на

основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода 9365 тыс. рублей;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости $(9365 \times (1+0,1668)) = 6854,55$ тыс. рублей;
- коммерческие расходы базисного периода 980 тыс. рублей;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $(9365 - 6854,55 - 980) = 3039$ тыс. рублей.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно: $3039 - 158 \times (1+0,1668) = 2961,11$ тыс. рублей.

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж: $7674 - 8227 \times (1+0,1668) = 819,45$ тыс. руб. Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

4. Влияние управленческих и коммерческих расходов на прибыль определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет увеличения суммы коммерческих расходов – 846 тыс. руб.

5. Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.: $10927 - 9365 = -2961$ тыс. рублей.

Подводя итог, посчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

1. влияние объема продаж +26,36 тыс. рублей;
2. влияние структуры ассортимента реализованной продукции - 2961,11 тыс. рублей;
3. влияние себестоимости +819,45 тыс. рублей;
4. влияние величины коммерческих расходов -846 тыс. рублей;
5. влияние цен реализации -2961 тыс. рублей;
6. общее влияние факторов - 0 тыс. рублей.

Отрицательное воздействие перечисленных факторов было снижение объема производства. Следовательно, резервами роста прибыли предприятия являются снижение себестоимости товаров, работ и услуг.

Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

Проведем расчет показателей рентабельности предприятия ООО «Радуга плюс» результаты, которого представлены в таблицах 2.7-2.8.

Таблица 2.7

Динамика показателей прибыльности (рентабельности) предприятия ООО «Радуга плюс» за 2014–2015 гг.

Наименование показателя	2014	2015	Отклонение
1. Рентабельность продаж	-3,33	1,69	5,02
2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	-6,00	0,74	6,74
3. Чистая рентабельность	-6,00	0,59	6,59
4. Экономическая рентабельность активов	0,00	6,18	6,18
5. Рентабельность собственного капитала	-180,00	90,16	270,16
6. Валовая рентабельность	-3,33	12,15	15,48
7. Затратоотдача	-14,29	15,90	30,18

Таким образом, из проведенного анализа показателей рентабельности можно сделать вывод, что на предприятии происходит повышение эффективности его деятельности (табл. 2.7).

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в 2015 году наблюдается увеличение показателя рентабельности продаж до 1,69%, то есть увеличение составило 5,02%. Данная динамика говорит о росте доли чистой прибыли в объеме продаж.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом на предприятии произошло увеличение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности до 0,74%, что свидетельствует об увеличении доли прибыли на предприятии до налогообложения.

На предприятии в 2015 году произошло увеличение значения показателя чистой рентабельности на 6,59% по сравнению с 2014 годом. Даная динамика свидетельствует о том, что на предприятии произошло увеличение выручки от реализации продукции, которая приходится на 1 руб. прибыли.

Так же следует отметить, что увеличение значения показателя рентабельности собственного капитала в анализируемом периоде составило 270,16%. Это свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Увеличение показателя валовой рентабельности на предприятии в 2015 году составило 15,48%, что говорит об увеличении валовой прибыли в данном периоде на единицу выручки.

В 2015 году на предприятии наблюдается увеличение значения показателя затратоотдачи на 5,02%, что свидетельствует о росте прибыли в затратах предприятия.

Таким образом, из проведенного анализа показателей рентабельности можно сделать вывод, что на предприятии происходит снижение эффективности его деятельности (табл. 2.8).

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в 2016 году наблюдается увеличение показателя рентабельности продаж с 1,69% до 1,98%, то есть увеличение составило 0,3%. Данная динамика говорит о росте доли чистой прибыли в объеме продаж.

Динамика показателей прибыльности (рентабельности) предприятия ООО
«Радуга плюс» за 2015–2016 гг.

Наименование показателя	2015	2016	Отклонение
1. Рентабельность продаж	1,69	1,98	0,30
2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	0,74	0,09	-0,65
3. Чистая рентабельность	0,59	0,08	-0,51
4. Экономическая рентабельность активов	6,18	0,15	-6,03
5. Рентабельность собственного капитала	90,16	-300,00	-390,16
6. Валовая рентабельность	12,15	3,67	-8,49
7. Затратоотдача	15,90	16,54	0,30

В 2016 году по сравнению с 2015 годом на предприятии произошло уменьшение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности до 0,65%, что свидетельствует об уменьшении доли прибыли на предприятии до налогообложения.

На предприятии в 2016 году произошло уменьшение значения показателя чистой рентабельности на 0,51% по сравнению с 2015 годом. Даная динамика свидетельствует о том, что на предприятии произошло уменьшение выручки от реализации продукции, которая приходится на 1 руб. прибыли.

Так же следует отметить, что уменьшение значения показателя рентабельности собственного капитала в анализируемом периоде составило 390,16%. Это свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия.

Уменьшение показателя валовой рентабельности на предприятии в 2016 году составило 8,49%, что говорит об уменьшении валовой прибыли в данном периоде на единицу выручки.

В 2016 году на предприятии наблюдается увеличение значения показателя затратоотдачи на 0,30%, что свидетельствует о росте прибыли в затратах предприятия.

Для более лучшей наглядности динамика показателей деловой активности ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг. представлена на рисунке 2.7.

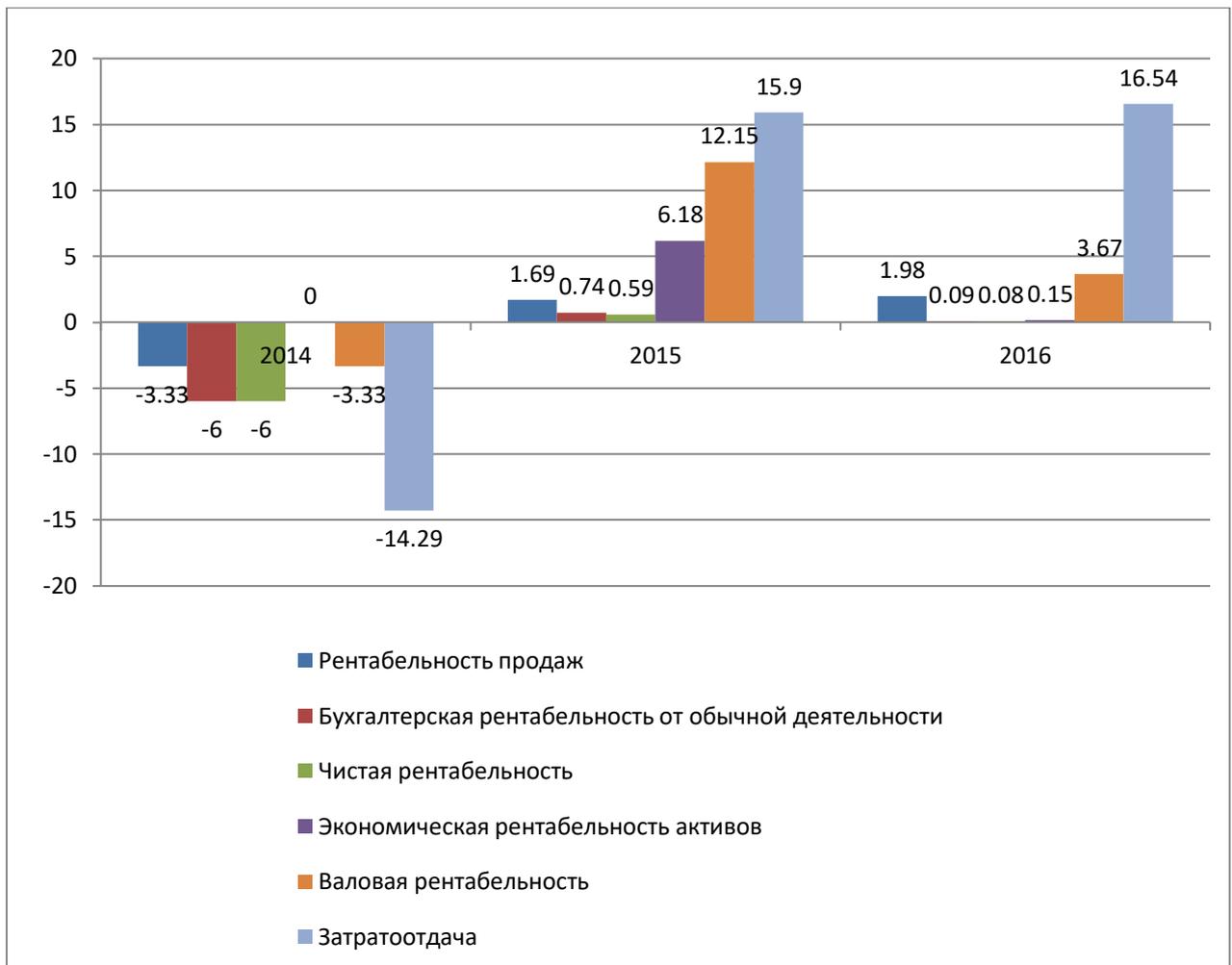


Рис. 2.7. Динамика показателей рентабельности ООО «Радуга плюс» за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка 2.8., в 2016 году по сравнению с 2014 годом на предприятии наблюдается повышение показателей рентабельности.

Следует провести факторный анализ рентабельности собственного капитала предприятия на основе использования формулы Дюпона. Эта формула позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на экономическую рентабельность. Показатель рентабельности активов – это показатель, производный от выручки.

В таблице 2.9 представлен факторный анализ рентабельности собственного капитала (финансовой рентабельности) ООО «Радуга плюс» за 2015-2016 гг. с использованием формулы Дюпона.

Факторный анализ рентабельности собственного капитала (финансовой рентабельности) ООО «Радуга плюс» за 2015-2016 гг. по формуле Дюпона

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г.-2015 г.
Выручка, тыс. руб.	9 365	7 966	-1399
Чистая прибыль, тыс. руб.	55	6	-49
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	61	-2	-63
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	1572	6409	4837
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	90,16	-300,00	-390,16
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,59	0,08	-0,51
Оборачиваемость всех активов	5,96	1,24	-4,71
Коэффициент финансовой зависимости	25,77	-3204,50	-3230,27

Рост уровня финансовой рентабельности произошел в результате воздействия следующих факторов:

Влияние изменения рентабельности продаж:

$$Dk(kp) = -0,51 \times 5,96 \times 25,77 = -78,6$$

Влияние изменения ресурсоотдачи:

$$Dk(ka) = 0,08 \times (-3220,27) \times 25,77 = -9,15.$$

Влияние изменения структуры авансированного капитала:

$$Dk(kk) = (kp1 \times ka1 \times kk1) - (kp1 \times ka1 \times kk0) = 0,08 \times 1,24 \times (-3220,27) = -302,41 - 78,6 - 9,15 - 302,41 = -390,16.$$

Как видно из приведенных данных, уменьшение рентабельности собственного капитала на 390,16 единиц произошло в результате уменьшения рентабельности продаж и ресурсоотдачи. Уменьшение рентабельности продаж привело к снижению рентабельности собственного капитала на 78,6 единицы. Уменьшение оборачиваемости активов на 4,71 оборота вызвало снижение рентабельности собственного капитала на 9,15 единиц, а уменьшение коэффициента финансовой зависимости – к снижению рентабельности собственного капитала на 302,41 единицы.

2.3. Проблемы оценки финансового состояния организации

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии организации, имеют три основных проявления.

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность.
2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность).
3. Низкая финансовая устойчивость.

Можно выделить две причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии предприятия:

1. отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (или низкие объемы получаемой прибыли)
2. нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами)

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью имеют единые корни: либо компания имеет недостаточные результаты деятельности для сохранения приемлемого финансового положения либо компания нерационально распоряжается результатами деятельности.

Выяснение того, какая из указанных причин привела к ухудшению финансового состояния предприятия, имеет принципиальное значение. В зависимости от этого осуществляется выбор управленческих решений, направленных на оптимизацию финансового положения организации.

Недостаточный объем получаемой прибыли. Потенциальная возможность предприятия сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, – это цены и объемы реализации

продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Анализ доходов и затрат от основной и прочих видов деятельности проводится с использованием отчета о финансовых результатах, показателей прибыльности, величины накопленного капитала. Для оценки уровня переменных и постоянных затрат, а также соотношения цен на потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию проводится маржинальный анализ.

Оценка объемов реализации осуществляется в первую очередь. При снижении объемов реализации необходимо выяснить причину сложившейся ситуации. Нередко в качестве объяснения предлагается следующее: «Нет спроса, продукцию не берут». Однако нередко на предприятиях наблюдается другая причина – недостаточные усилия по продвижению своей продукции. Речь идет не об отсутствии рекламы на телевидении, а о пассивности отдела маркетинга (либо отдела с любым иным названием, отвечающего за привлечение заказов). Вместо поиска клиентов, участия в выставках, рассылок информации отдел маркетинга дублирует функции отдела сбыта – просто фиксирует полученные и выполненные заказы.

Если рыночная ситуация такова, что спрос на продукцию предприятия ограничен и расширение рынка сбыта в ближайшее время не прогнозируется, можно говорить о необходимости выпуска новых видов продукции. Выпуск нового вида продукции, пользующегося спросом на рынке, позволит увеличить объемы реализации, но потребует средств на приобретение нового оборудования, ноу-хау (в этом случае необходимо определить объем капитальных затрат, который не приведет к ухудшению состояния компании).

Возможно, что продвижение продукции организовано на должном уровне и предприятие заняло максимально возможную долю рынка, но прибыль все равно невысока. Причиной данной ситуации могут быть высокие затраты. Одной из возможных причин высоких затрат – высокие цены на сырье, материалы, комплектующие, услуги, устанавливаемые поставщиками. В этом

случае вариант снижения затрат – поиск поставщиков, устанавливающих более низкие цены. В большинстве случаев альтернативные поставщики существуют; ведение, оперативное пополнение базы возможных поставщиков сырья, материалов, комплектующих, услуг и использование данной информации – реальная мера по сокращению затрат предприятия.

Причиной возникновения высоких затрат могут быть не только поставщики, но и само предприятие. В частности, высокие затраты на освещение, отопление, потребление воды могут возникать по причине отсутствия контроля за расходованием ресурсов. Это особенно характерно для крупных предприятий: освещение помещений не только в рабочее время, не отремонтированные теплосети, обогревающие помимо помещений «уличный воздух».

В некоторых случаях снижение затрат требует более радикальных мер – сокращения производственных фондов предприятия или, как иногда говорят, сокращения масштабов компании. К таким мерам нередко приходится прибегать предприятиям, которые были созданы достаточно давно и рассчитаны на объемы производства, в десятки раз большие, чем объемы, производимые в настоящее время.

Недозагруженные производственные фонды становятся «слишком дорогими» для предприятия – требуют слишком больших (по сравнению с выручкой) затрат на ремонт и обслуживание. Возникает решение отказаться от части фондов и тем самым сократить постоянные затраты (в настоящее время нередко встречаются случаи продажи вспомогательных производств, которые иницируются именно с целью сокращения затрат). Сокращение масштабов производственных фондов позволит увеличить прибыль за счет сокращения постоянных затрат – сокращения затрат на содержание и ремонт оборудования, зданий, сооружений.

Прибыль, заработанная предприятием, остается в его распоряжении не в полном объеме. Часть заработанной прибыли может уйти на погашение

штрафов, пеней за просроченные задолженности или срывы контрактов, часть – на расходы непроизводственного характера. Сокращение непроизводственных расходов из прибыли также может стать путем оптимизации прибыли, и, следовательно, финансового положения компании.

Нерациональное управление результатами деятельности. Можно выделить три основные составляющие, которые относятся к области управления результатами деятельности организации – это управление оборотными средствами (оборотным капиталом), управление инвестиционной политикой и управление структурой источников финансирования.

1. Управление оборотными средствами. Для многих действующих предприятий причина финансовых затруднений состоит именно в нерациональном управлении оборотными средствами, то есть сложившиеся на предприятии подходы в части управления оборотными средствами не являются адекватными изменившимся экономическим условиям.

Для характеристики сложившихся на предприятии принципов управления оборотным капиталом используются результаты анализа структуры Баланса, показателей оборачиваемости текущих активов и пассивов, а также данные отчета о движении денежных средств.

2. Инвестиционная политика. Инвестиционные решения компании подразделяются на инвестиции в ценные бумаги (портфельные инвестиции), и инвестиции в реальные активы (проектные инвестиции) Инвестирование в реальные активы – всегда долгосрочные инвестиционные решения, в то время как портфельные инвестиции в большинстве случаев краткосрочны. Инвестирование во внеоборотные и долгосрочные финансовые активы есть процесс капиталовложения.

Принятия решений по портфельным инвестициям и по инвестиционным проектам имеют много общего, так как в основе их лежит оценка активов с учетом риска. Но есть и особенности в оценке и отборе инвестиционных проектов. Для характеристики инвестиционной политики предназначен расчет

показателей самофинансирования и мобилизации, чистого оборотного капитала, а также отчет о движении денежных средств.

3. Управление структурой источников финансирования. Оценка влияния структуры источников финансирования (структуры пассивов) на рентабельность собственного капитала – задача, которая решается при помощи анализа финансового рычага. Суть управления структурой источников финансирования можно сформулировать следующим образом: обеспечив приемлемый уровень финансовой устойчивости, желательно выбирать такую структуру пассивов, которая будет способствовать повышению рентабельности собственного капитала организации.

Структура финансовых источников:

- доля собственного капитала с разбивкой на уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль
- доля долгосрочных финансовых источников (доля заемного капитала)
- доля краткосрочных финансовых обязательств (банковские ссуды до года)
- доля спонтанного финансирования (кредиторская задолженность и задолженность по заработной плате и налогам).

Стоимость капитала и стоимость финансовых ресурсов. При принятии решения об использовании любого ресурса важным моментом является оценка его стоимости (или цены): как дорого обойдется его привлечение. Эта оценка необходима и для финансовых ресурсов. Отдельные компоненты финансовых ресурсов имеют различную стоимость, так как приобретаются на различных рынках (фондовом, денежном, товарном). Компоненты финансовых ресурсов можно оценить по структуре финансовых источников. Балансовая оценка финансовых ресурсов и их структура – это правая часть баланса. Источник любого увеличения активов – возрастание одной или нескольких компонент финансовых средств.

Оценка и сравнение стоимости различных элементов капитала позволяют выбрать наиболее дешевый способ долгосрочного финансирования, т.е. сформировать целевую структуру капитала. Например, если стоимость заемного капитала в виде банковской ссуды на 10-летний период – 25% годовых, стоимость капитала в виде облигационного займа – 30% годовых, стоимость собственного капитала – 28% годовых и доходность проекта (как отношение чистой прибыли к вложенным средствам) превышает 30% годовых, то наиболее дешевым источником финансирования проекта является банковская ссуда.

Преимущества и недостатки заемного капитала. Главным преимуществом заемного капитала является его низкая стоимость. Стоимость заемного капитала обычно ниже стоимости акционерного капитала по ряду причин.

1. Издержки по техническому обслуживанию и по привлечению для заемного капитала обычно ниже, чем для акционерного (например, не требуется функция регистратора, услуги специалистов по размещению – андеррайтеров).

2. Доналоговая ставка процента по заемному капиталу ниже, чем требуемая доходность по акционерному капиталу. Это связано с более низким риском, так как в случае финансовых неудач или банкротства требования кредиторов будут удовлетворены в первую очередь. Заемный капитал часто предоставляется под гарантию или обеспечение реальными активами, которые гарантируют возврат средств.

3. Плата за заемный капитал уменьшает налогооблагаемую базу. Используя заемный капитал, корпорация экономит на налоговых платежах. Величина этой экономии называется налоговым щитом.

4. Заемный капитал не дает право его владельцам на управление корпорацией и не грозит руководству потерей рабочих мест. Дополнительная эмиссия акций несет потенциальную опасность скупки акций сторонним инвестором и изменения политики фирмы, в частности, смены руководства.

Выгоды заемного финансирования:

- рост доходности собственного капитала (при превышении доходности активов над процентной ставкой по займу)
- возможность диверсификации собственного капитала
- налоговый щит
- возможность сохранения контроля.

Недостатком привлечения заемного капитала является дополнительный риск у владельца собственного капитала. Акционеры при наличии заемного капитала получают сверх коммерческого риска финансовый риск. Другим недостатком привлечения заемного капитала является необходимость концентрации денежных средств к моменту погашения займа или ссуды. Так как срок возврата заемного капитала четко оговорен, то от руководства корпорации требуется разработка специальных схем погашения (образование накопительного фонда, привлечение нового займа и т.п.).

Доходность собственного капитала и финансовый рычаг. Привлечение заемных средств при определенных условиях позволяет увеличить отдачу вложенных собственных средств, т.е. обеспечить превышение доходности собственного капитала над доходностью актива.

Привлечение заемного капитала имеет смысл, если его стоимость ниже ожидаемой доходности актива. Относительная величина займа (соотношение займа и общего объема капитала) определяется требуемой доходностью владельцев собственного капитала. Чем больше доля заемных средств в общей величине капитала, тем больше риск неполучения чистого денежного потока владельцами собственного капитала и выше требуемая ими доходность. Слишком большая величина заемного капитала повышает и риск кредитора, что также ведет к повышению требуемой им доходности.

Конкурентные преимущества позволяют инвестору создавать реальные активы или их комбинации, которые обеспечивают доходность, превышающую стоимость капитала.

Наибольшую известность и применение в мировой практике получили статические модели структуры капитала, обосновывающие существование оптимальной структуры, которая максимизирует текущую оценку, и рекомендуемые принятию решений о выборе источников финансирования (собственные или заемные средства) строить исходя из оптимальной структуры капитала. Если оптимальная структура определена, то достижение этой пропорции в элементах капитала должно стать целью руководства, в этой пропорции следует и увеличивать капитал.

Существует два основных пути оптимизации финансового состояния компании – оптимизация результатов деятельности (компания должна больше зарабатывать прибыли) и рациональное распоряжение результатами деятельности. Однако два указанных пути – «зарабатывать» и «распоряжаться заработанным» – не равнозначны.

Необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности деятельности.

Возможности оптимизации состояния компании за счет более рационального распоряжения результатами деятельности эффективны, но со временем исчерпаемы.

Например, дефицит денежных средств можно временно преодолеть, отсрочив платежи кредиторам до предельно допустимого срока, получив максимально возможные авансы от покупателей, можно привлечь кредит, можно в крайнем случае не заплатить налоги. Однако этот резерв отсрочки по оплате обязательств не бесконечен.

Предприятие может приобретать запасы в минимальных объемах, добиться оперативного погашения задолженности дебиторами, продукцию продавать буквально с конвейера, не оставляя ни единицы готовой продукции на складе. Однако нельзя сократить запасы ниже минимально необходимых,

нельзя сделать цикл изготовления изделия меньшим, чем этого требует технология производства, можно заставить покупателя оплачивать продукцию день в день, но не менее того. То есть, возможность сокращения оборотных активов компании закончится рано или поздно.

Создание сверхнормативной задолженности перед бюджетом создаст дополнительный источник финансирования текущей производственной деятельности. Этот источник финансирования в виде прироста текущих пассивов возникнет единовременно и эффект от его возникновения будет исчерпан через определенное время. При этом уплачиваемые пени будут постоянно уменьшать прибыль компании (до момента погашения задолженности), тем самым постоянно ухудшая ее финансовое положение. Таким образом, временная оптимизация состояния компании за счет создания сверхнормативной задолженности со временем преобразится в постоянный источник ослабления финансового состояния компании.

С приобретением основных фондов ситуация аналогичная оборотному капиталу – отказавшись от больших вложений, компания сможет оптимизировать финансовое положение. Однако сокращение капитальных вложений возможно не более чем до нуля – на этом возможность улучшения состояния компании закончится.

2.4. Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Радуга-плюс»

Необратимые изменения хозяйственных, экологических, технологических и социальных сфер нашей жизни образуют сложную картину взаимодействия и влияния на конкретные предприятия. Что бы выжить и развиваться дальше, им необходимо приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям окружающей среды. Для этого нужно принимать и реализовывать сознательные

хозяйственные решения. Всегда существует проблема снижения издержек, рациональной организации производства, иначе говоря, повышения долгосрочной и краткосрочной эффективности производства.

Пути реализации резервов роста прибыли представлены в таблице 2.10. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Таблица 2.10

Резервы роста прибыли

Факторы	Пути реализации резервов	Резервы повышения прибыли						
		<i>поэлементные</i>			<i>комплексные</i>			
		увеличение объема производства	повышение цены реализации	снижение затрат на производство	структурное изменение	увеличение разницы между ценой и затратами	увеличение объема оказываемых услуг и прибыли	
1	2	3	4	5	6	7	8	
1. материально-технические	1.1. Использование более прогрессивных и экономичных предметов труда			+				
	1.2. Применение более прогрессивного и производительного технологического оборудования	+	+					
	1.3. Использование новых инструментов	+	+					
2. организационно-управленческие	2.1. Освоение оказания новых услуг	+	+	+	+	+	+	
	2.2. Проведение модернизации и реконструкции предприятия	+	+					
	2.3. Разработка стратегии и тактики деятельности предприятия	+	+	+	+	+	+	
	2.4. Информационное обеспечение процесса принятия решений					+	+	
3. экономические	3.1. Планирование деятельности предприятия	+	+	+				
	3.2. Экономическое стимулирование персонала	+	+	+				
	3.3. Анализ и поиск резервов	+	+	+				
4. социальные	4.1. Облегчение условий труда	+						
	4.2. Повышение квалификации работников	+						
	4.3. Организация питания работников							
	4.4. Организация отдыха и оздоровления сотрудников	+						

В целом проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать нижеследующие выводы:

- достаточная финансовая устойчивость;
- рост себестоимости;
- выручка от реализации услуг увеличилась;
- дебиторская задолженность уменьшилась;
- прочие доходы выросли и прочие расходы увеличились.

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства.

Высвобождение финансовых ресурсов может производиться за счет реализации части ОФ, не используемых компанией в производстве. Это обеспечит одновременно повышение текущей ликвидности. Определенное уменьшение, вместе с тем, финансовой устойчивости компании не критично, поскольку она у этой организации велика.

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

а) Систематически проводить тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании;

б) Для сокращения издержек производства и уменьшения себестоимости продукции необходимо:

1) разработать мероприятия по уменьшению трудоемкости производимой продукции;

2) провести анализ применяемых покупных комплектующих и узлов, произвести их замену на изделия собственного производства;

3) осуществить оптимизацию запуска опытных образцов;

4) провести анализ энергопотребления в привязке к номенклатуре производимых изделий, разработать мероприятия, направленные на уменьшение энергопотребления за счет внедрения энергосберегающих технологий;

5) обеспечить исполнение плана производственно-экономических показателей;

6) усилить работу по привлечению сторонних заказов, осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов, не относящихся к номенклатуре специального технологического оборудования, сократить затраты на командировки по доставке материалов, комплектующих;

7) при запуске изделий проводить анализ применяемости, в изделиях наиболее полно применять комплектующие и материалы, содержащиеся на складах.

в) Прочие меры:

1) осуществить оптимизацию загрузки ОПФ;

2) в полной мере произвести отказ от закупки материалов и комплектующих российского производства через посредников;

3) в процессе приобретения материалов и комплектующих иных государств покупку производить у первых импортеров, если отсутствует возможность покупки у производителя; выбирать поставщика, предлагающего минимальную цену;

4) исключить заключение бартерных соглашений;

5) провести анализ использования производственных площадей, улучшить работу по сдаче этих площадей в аренду;

6) реализовать ряд мероприятий, направленных на оптимизацию численности сотрудников, на сокращение управленческих кадров;

7) реализовать ряд мероприятий, направленных на снижение норм расхода бензина и на содержание транспорта (осуществлять контроль).

Комплексным резервом повышения прибыли выступает резерв увеличения разницы между ценой реализации услуг и затратами на его производство. Он состоит в следующем: повышение цены услуги опережает рост затрат, идущих на производство этой услуги. Реализация данного резерва сопряжена с улучшением качества работ. По большому счету, использование данного резерва обеспечит рост прибыли от реализации единицы продукта.

Одной из главных проблем работы в условиях рынка для компании считается проблема изготовления – как позиции качества и сроков, так и с точки зрения цены. Тенденция следующая: компания постепенно утрачивает преимущества в ценах на оборудование, которые находились на уровне 65-70 процентов от международных цен.

Вторым комплексным резервом выступает резерв повышения объема производства и увеличения единичной прибыли. Данный резерв заключается в следующем: рост одного показателя опережает уменьшение иного сомножителя, но таким образом, что конечный результат увеличивается.

Рассмотренные резервы являются стратегическими. Реализация данных резервов сопряжена с перспективой существования компании.

Что касается улучшения качества услуг, то следует осуществлять эволюционное развитие качественных характеристик, наладить механизмы быстрого изменения конструкции и технологии, отработать механизмы проведения выставочных мероприятий и исследования сведений о конкурентах.

По той причине, что Системы качества, базирующиеся на требованиях международных стандартов, нашли свое распространение в международной практике и содержат в себе концентрированный опыт в части управления качеством работ, предлагается осуществлять работы по разработке, внедрению и сертификации в соответствии с международными стандартами.

Одним из потенциальных путей увеличения прибыли и повышения рентабельности продукции на ООО «Радуга-плюс» может стать использование

возвратного лизинга. При нем бизнесмен продает свои ОФ лизинговой компании по рыночной стоимости (полученные денежные средства пойдут на обновление технологий, будут использованы на уплату наиболее срочных долгов) и, вместе с тем, получает их в долговременную аренду. У компании появляется возможность уберечь собственные денежные средства от инфляции, вложив их в материальные ценности. Кроме того, появляется возможность получить в перспективе арендную плату, а также процент за кредит.

В целях повышения прибыли и рентабельности, необходимо, по возможности, освободиться от посредников, которым достается основная доля прибыли.

На ООО «Радуга-плюс» не редко прибегают к услугам разных посреднических структур, в этой связи следует изучать ситуацию и там, где это возможно, отказаться от посредников. Тем не менее, следует помнить, что зачастую посредники являются неотъемлемой составляющей рыночной структуры. Зачастую лишь посредник способен приобрести тот или иной вид сырья либо материалов.

Важным и перспективным направлением, для ООО «Радуга-плюс» для увеличения его прибыли, может стать бюджетирование капитала – избрание оптимальной структуры активов посредством методов финансового менеджмента. Снижение удельного веса основных активов уменьшает выручку и прибыль, тем не менее, увеличивает прибыльность и платежеспособность. Повышение доли долгосрочных кредитов в отличие от краткосрочных кредитов уменьшает прибыль, однако, вместе с тем, уменьшает и коммерческий риск.

На уровень прибыли компании значительно воздействует динамика рыночного спроса. Она, вместе с тем, обусловлена темпами прироста граждан, уровнем доходов потребителей, а также величиной цен на продукцию. Продукции компании, которая пользуется быстро увеличивающимся спросом, свойственен более высокий уровень рентабельности.

Воздействие на прибыль структуры рынка, где функционирует компания, особенно проявляется при ограниченности услуг. Вместе с тем, с повышением концентрации услуг на рынке уменьшается ее рентабельность, соответственно, маркетинговой службе ООО «Радуга-плюс» необходимо улучшить работу в направлении исследования спроса на определенный вид услуг.

К факторам, которые обеспечивают уменьшение себестоимости, относятся использование передовых технологий, экономия сырья, топлива, электроэнергии, рост производительности труда, сокращение потерь от брака и простоев, совершенствование использования ОПФ, уменьшение расходов, упорядочение затрат на аппарат управления и др. Себестоимость работы может уменьшаться также и за счет уменьшения условно-постоянных расходов вследствие повышения объемов производства и реализации.

Управление текущими затратами предполагает разработку и контроль за исполнением сметы затрат на производство – внутреннего документа, дающего возможность как осуществлять контроль общего уровня затрат, а также динамики затрат, но также и сопоставлять их размер по функциональным подразделениям компании. Смета затрат дает возможность установить уровень самокупаемости по компании в целом и ее отдельным структурным подразделениям.

Одним из мероприятий по повышению рентабельности, как было отмечено выше, является оптимизация уровня цены. Было выявлено, что на рынке аналогичных услуг цена установлена на 15-18% выше, чем на исследуемом предприятии, таким образом, есть возможность повышения цены не менее, чем на 12 %, что позволит остаться в прежнем ценовом диапазоне и в то же время увеличит выручку.

Ниже рассчитан экономический эффект от данного мероприятия, если предприятие увеличит цену на продукцию на 12 % при том же объеме выполненных работ (табл. 2.11).

Расчет экономического эффекта от увеличения цены на продукцию

Показатели	2016 г.	Предложенный вариант	Отклонения, (+,-)
Цена, тыс. руб.	200	224	+24
Объем выполненных работ, м ³	168,74	168,74	-
Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб.	33748	37797,8	+4049,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	24712	24712	-
Коммерческие расходы, тыс. руб.	803	803	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	5301	5301	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2932	6981,8	+4049,8
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	8,7	18,5	+9,8

Данные таблицы показывают, что если предприятие увеличит цену на продукцию на 12 %, то рентабельность продаж увеличится на 9,8 %, выручка от продаж увеличится на 4049,8 тыс. руб., а прибыль от продаж увеличится на 138,1%.

Необходима также оптимизация (снижение) контролируемых затрат на закупочную деятельность.

Обоснование предложения: одним из процессов, оказывающих существенное влияние на финансово-экономические показатели Общества, является материально-техническое снабжение.

Управление процессом конкурентных закупок предусматривает, необходимость распределения и перераспределения ресурсов для достижения наилучшего результата. В этой связи можно выделить внутренний и внешний аспекты. Внутренний аспект предполагает сбалансированное использование внутрифирменного ресурса, такого как регламентирующие документы, в рамках технологии указанного бизнес-процесса, предусматривающее выбор конкретных процедур отбора и наполнение их соответствующими в зависимости от ситуации, на основании анализа рыночной ситуации. Внешняя сторона вопроса заключается в том, что владелец процесса осуществляет воздействие на другой, имеющийся в его распоряжении ресурс – массив лояльных поставщиков – с целью получения желаемого результата.

Предложение: на основании анализа и оценки показателей, формируется наглядная картина о текущем состоянии управляемой системы – массива лояльных поставщиков, его обмене с внешней средой (баланс прихода и ухода) и соотношении предлагаемых условий с внешней средой (сравнение цен). Информационной базой для анализа должны выступать внутрифирменные базы данных по контрагентам и заключенным договорам, рейтинговые списки оценки и переоценки, а также такие комплексные процедуры формирования массива поставщиков, как аккредитация.

В таблице 2.12 обобщены затраты на предлагаемые мероприятия по совершенствованию управления прибылью.

Таблица 2.12

Основные мероприятия по совершенствованию управления прибылью и затраты на них

Мероприятие	Затраты, руб.
Проведение анализа покупных комплектующих и узлов, поиск более дешевых аналогов	45000
Проведение анализа энергопотребления (энергоаудит)	150000
Мероприятия по снижению расхода энергии за счет внедрения энергосберегающих технологий	300000
Проведение маркетингового исследования с целью выхода на новые рынки	160000
Сократить затраты на командировки	250000
Проведение анализа поставщиков, отказ от закупки материалов и комплектующих российского производства через посредников	66000
Анализ использования производственных площадей, улучшить работу по сдаче этих площадей в аренду	200000
Итого:	1171000

Наблюдение за конкурентной средой как внешним по отношению к Обществу ресурсом в течение длительного периода, оценка количественной и качественной динамики различных показателей, характеризующих группы поставщиков, создают информационную базу для принятия руководством предприятия управленческих решений. В частности, получаемые в результате мониторинга и анализа информации данные, позволяют делать выводы о том, развивается или деградирует формируемая конкурентная среда, эффективно ли используется регулирующий потенциал рынка.

Планируется, что разработанные мероприятия по увеличению цены на продукцию рассчитаны на три года. Для оценки эффективности данного проекта необходимо рассчитать ряд показателей, на основании которых компания сможет принять решение о необходимости реализации инвестиционного проекта. Ставка дисконта принята равной 10%.

Коэффициенты дисконтирования составят: для первого года – 0,909; для второго года – 0,826; для третьего года – 0,751.

$$NVP = \sum P_t * a_t - Z_t \quad (6)$$

где

P_t – выручка в t-й год;

Z_t – затраты в t-й год;

a_t – коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель).

Расчёты показателя NVP представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Расчётная таблица чистой приведенной стоимости

Период времени	0	1	2	3
Доходы		3111737	3111737	3111737
Расходы	1171000	-	-	-
Коэффициент дисконтирования		0,909	0,826	0,751
Чистый дисконтированный поток	-1171000	2828569	2570295	2336914
Накопленный чистый дисконтированный поток	-1171000	1657569	4227864	6564778

Таким образом, чистая текущая стоимость проекта составила 6564,778 тыс. руб.

Чистый дисконтированный поток и накопленный чистый дисконтированный поток наглядно представлены на рисунке 2.8.

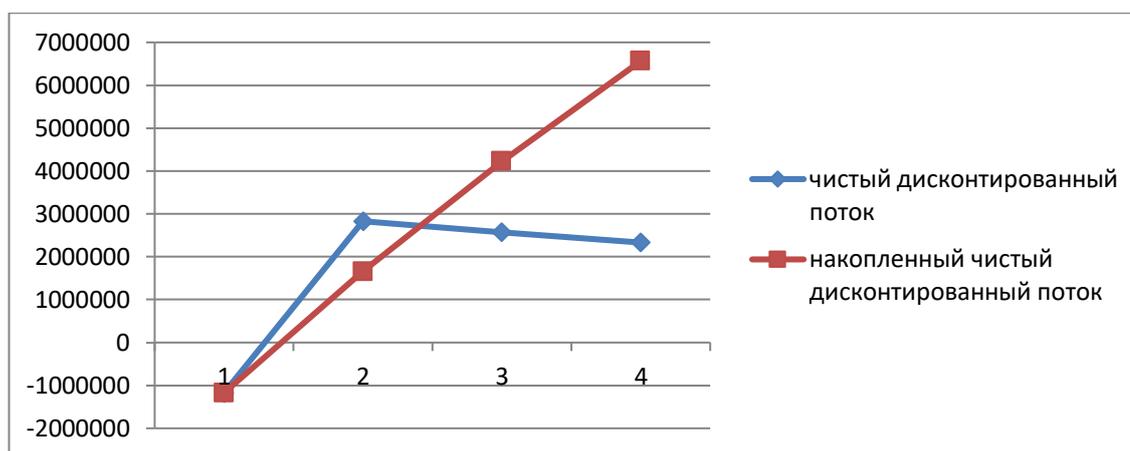


Рис. 2.8. Чистый дисконтированный поток и накопленный чистый дисконтированный

Таблица 2.14

Расчётная таблица индекса доходности

Период времени	0	1	2	3
Доходы		3111737	3111737	3111737
Расходы	1171000	-	-	-
Коэффициент дисконтирования		0,909	0,826	0,751
Чистый дисконтированный поток	-1171000	2828569	2570295	2336914
Накопленный чистый дисконтированный поток	-1171000	1657569	4227864	6564778
PI	$1 + \frac{6564778}{1171000} = 6,6$			

Критерием экономической эффективности мероприятий по совершенствованию управления прибылью является индекс доходности, превышающий 1. Так $PI = 6,6 > 1$.

Период окупаемости $T_{ок} = 1171000 / 3111737 = 0,4$.

То есть инвестиции окупятся менее 1 года.

В таблицу 2.15 сведены полученные значения показателей эффективности предложенного проекта.

Таблица 2.15

Показатели эффективности предложенных мероприятий

Наименование показателя	Величина показателя
NPV, руб.	6564778
PI	6,6
$T_{ок}$, лет	0,4

Так как чистая приведенная стоимость положительна и индекс доходности >1 , то затраты на мероприятия считаются экономически эффективными.

Исходя из достигнутых результатов, а также имеющихся сведений о развитии ситуации на рынке может быть осуществлена корректировка критериев оценки или применяемых по отношению к поставщикам управляющих воздействий, вытекающих из необходимости достижения целей процесса закупок и обеспечения устойчивости Общества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основной задачей каждой организации в рыночных условиях является организация производственно-финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли. Процесс развития новых рыночных отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования производственных фирм и предприятий.

В работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи. По итогам изучения методики анализа прибыли и рентабельности на примере предприятия ООО «Радуга-плюс» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В теоретической части работы было выявлено, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является его основной целью. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию. Финансовый результат является оценочным показателем и выражает экономическую эффективность деятельности организации. Этот показатель определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного года и представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации.

Практическая часть данной работы была посвящена рассмотрению методики анализа прибыли и рентабельности предприятия ООО «Радуга-плюс». При этом выяснилось, что доходами от обычных видов деятельности ООО «Радуга-плюс» является выручка от продажи товаров. В целом проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет сделать нижеследующие выводы:

- достаточная финансовая устойчивость;
- рост себестоимости;

- выручка от реализации услуг увеличилась;
- дебиторская задолженность уменьшилась;
- прочие доходы выросли и прочие расходы увеличились.

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства.

Высвобождение финансовых ресурсов может производиться за счет реализации части ОФ, не используемых компанией в производстве. Это обеспечит одновременно повышение текущей ликвидности. Определенное уменьшение, вместе с тем, финансовой устойчивости компании не критично, поскольку она у этой организации велика.

Основными мероприятиями по улучшению финансового состояния предприятия можно назвать:

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании, предлагаются следующие:

- для сокращения издержек производства и уменьшения себестоимости продукции необходимо разработать мероприятия по уменьшению трудоемкости производимой продукции;

- усилить работу по привлечению сторонних заказов, осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов, не относящихся к номенклатуре специального технологического оборудования, сократить затраты на командировки по доставке материалов, комплектующих;

- провести оптимизацию цен;

- провести снижение контролируемых затрат на закупочную деятельность.

Проведенные расчеты показали, что если предприятие увеличит цену на продукцию на 12%, то рентабельность продаж увеличится на 9,8 %, выручка от

продаж увеличится на 4049,8 тыс. руб., а прибыль от продаж увеличится на 138,1%.

Произведенный расчет показал, что у предприятия есть реальная возможность при складывающихся внешних тенденциях и потенциале предприятия рассчитывать на оздоровление путем использования внутренних резервов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2017) // Информационно - справочная система Консультант Плюс: [сайт].- Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2016) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Об акционерных обществах Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Консультант Плюс: [сайт].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. О бухгалтерском учете Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система Консультант Плюс: [сайт].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Абрютина, М. С. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. - М. : Дело и Сервис, 2013. - 578 с.
6. Аджба, С.С. Теоретические аспекты управления оборотными активами [Текст] /С.С. Аджба, Т.В. Торженова// Сборник научных трудов. - 2016. - С. 3-6.
7. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / В.Б. Акулов. - М.: Флинта, МПСУ, 2015. - 264 с.
8. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб. пособие [Текст] / М. М. Алексеева. - М. : Финансы и статистика, 2015. - 288 с.
9. Архипов, А.П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник [Текст] / А.П. Архипов. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2015. - 320 с.

10. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учеб. пособие [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - М. : Финансы и статистика, 2015. - 244 с.
11. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Л.Е. Басовский. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 88 с.
12. Бахрамов, Ю.М. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения [Текст] / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. - СПб.: Питер, 2015. - 496 с.
13. Болдырева, Е.С. Теоретико-методические подходы к организации системы риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия [Текст] /Е.С. Болдырева, А.А. Сангаджи-Горяева// Сборник: Модели хозяйственного развития: теория и практика Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной юбилею профессора Л.Ц. Бадмахалгаева. - 2015. – С. 478-481.
14. Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс [Текст] / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.
15. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие [Текст] / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.
16. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.
17. Волков Д. Л. Финансовый учет [Текст]: учебник / Д. Л. Волков, Ю. С. Леевик , Е. Д. Никулин. - Институт "Высшая школа менеджмента", г. Санкт-Петербург. – 2014. – 520 с.
18. Воробьева, А.Р. Антикризисное управление организацией на примере ООО «АРХИМЕД» [Текст] /А.Р. Воробьева// Бизнес-образование в экономике знаний. - 2016. - № 1 (3). - С. 2-9.
19. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: КноРус, 2015. - 432 с.

20. Герасименко, А. Финансовый менеджмент - это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов [Текст] / А. Герасименко. - М.: Альпина Пабли., 2015. - 531 с.

21. Гинзбург, М.Ю. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: Учебное пособие [Текст] / М.Ю. Гинзбург, Л.Н. Краснова, Р.Р. Садыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с.

22. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности: в помощь финансовому директору, главному бухгалтеру, бухгалтеру [Текст] /И.Е. Глушков. - Новосибирск: Экор-книга, 2014. - 943 с.

23. Глущенко, А. В. Роль учетной политики в формировании финансовых результатов сельскохозяйственной организации [Электронный ресурс] / А. В. Глущенко, Н. А. Суздальцева// Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/roluchetnoyr>. Дата обращения 26.08.2016

24. Градов, А. П. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособие [Текст] / под ред. Градова А. П. - Спб.: Специальная литература, 2013. - 294 с.

25. Ермасова, Н.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Н.Б. Ермасова, С.В. Ермасов. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2015. - 621 с.

26. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: Учебное пособие [Текст] / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. - М.: Вуз. книга, 2016. - 340 с.

27. Зайцева, Н.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие [Текст] / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.

28. Зутарбаева, Г.К. Использование факторинга как инструмента финансирования продаж [Текст] /Г.К. Зутарбаева, Л.В. Олейник// Экономика и социум. - 2015. - № 4 (17). - С. 1008-1012.

29. Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник [Текст] / Е.А. Кандрашина. - М.: Дашков и К, 2016. - 220 с.

30. Каргинова, В.В. Методика оценки финансового состояния предприятия: определение кризисной и избыточной ликвидности [Текст]/ В.В. Каргинова// Экономическая теория, анализ, практика. – 2016. - № 1. - С. 147-158.
31. Киселев, В.В. Финансы предприятия [Текст]: рабочая программа учебной дисциплины Финансы / В.В. Киселев, А.В. Русавская. – Москва, 2013. – С. 241.
32. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие [Текст] / В. В. Ковалев. - М. : Проспект, 2013. - 342 с.
33. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие [Текст] / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. - 304 с.
34. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. - 1104 с.
35. Кодацкий, В. П. Анализ прибыли предприятия [Текст] / В. П. Кодацкий // Финансы. - 2015. - №12. - С. 62 - 74.
36. Козлов, О. И. Оценка кредитоспособности предприятия: учебник [Текст] / О. И. Козлов. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 499 с.
37. Кокин, А.С. Финансовый менеджмент.: Учебное пособие для студентов вузов [Текст] / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 511 с.
38. Коласс, Б. Ф. Управление хозяйственной деятельностью предприятия: учебник [Текст] / Б. Ф. Коласс. - М. : ЮНИТИ, 2015. - 576 с.
39. Кондраков, Н. П. Основы финансового анализа [Текст] / Н. П. Кондраков // Главбух. - 2015. - №3. - С.87 - 89.
40. Краюхина, Г. А. Экономический анализ: учеб. пособие [Текст] / Г. А. Краюхина. - М. : ЮНИТИ, 2014. - 136 с.
41. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / М.В. Кудина. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.

42. Линг, В.В. Факторный анализ на предприятии [Текст] /В.В. Линг// Сборник: Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии Сборник научных трудов. Тюмень, 2015.- С. 228-231.
43. Modeling of the integrated interaction of the innovation process subjects and estimate of efficiency of its results// Vaganova O.V., Vladyka M.V., Kucheryanenko S.A., Sivtsova N.F. International Business Management. 2015. Т. 9. № 6. С. 1069-1073.
44. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.
45. Соловьева Н.Е., Быканова Н.И., Скачкова И.В., Науменко Ю.В., Суворов Д.А. Налоговый контроль в системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.-2017.-№ 1 (ч.1).С.189-190
46. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.
47. Мельникова, Н.С. Методический подход определения бизнес-процессов хозяйствующих субъектов, которые нуждаются в изменениях [Текст] / Н. С. Мельникова // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 марта 2016 г., г. Сургут). – С. 146-150.
48. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.
49. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).

50. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. Пособие [Текст] / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с

51. Минина, Е.Д. Особенности управления финансами на предприятии в условиях кризиса [Текст] / Е.Д. Минина, М.А. Коломейченко, А.В. Алексеенко// Экономика и социум. 2015. - № 2-5 (15). - С. 846-850.

52. Нешитой, А.С. Финансы и торговля в воспроизводственном процессе [Текст]: монография / А.С. Нешитой. – 2015. - ООО "Издательско-торговая корпорация Дашков и К". Москва. – 560 с.

53. Новикова, Н.А. Оценка вероятности банкротства предприятия [Текст]/ Н.А. Новикова, А.Г. Гусакова// Экономика и социум. - 2015. - № 2-3 (15). - С. 969-975.

54. Рахыпбеков, Т.К. Финансовый менеджмент в здравоохранении: Учебное пособие для студентов учреждений высшего профессионального образования [Текст] / Т.К. Рахыпбеков. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 312 с.

55. Рожков, И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансово-экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия: Практикум. № 1352 [Текст] / И.М. Рожков. - М.: МИСиС, 2015. - 38 с.

56. Хиггинс, Р. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями [Текст] / Р. Хиггинс; Пер. с англ. А.Н. Свирид. - М.: Вильямс, 2013. - 464 с.

57. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов [Текст] / П. Этрилл, Э. МакЛейни; Пер. с англ. В. Ионов. - М.: Альпина Пабл., 2012. - 648 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ