

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра экономики предприятия

Айдакова Евгения Александровна

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЫРУЧКОЙ
ОТ РЕАЛИЗАЦИИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРОДАЖ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ**
(на примере ООО «Интеррыбфлот»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по образовательной программе подготовки бакалавров
по направлению 38.03.01 «Экономика»
профиль «Экономика предприятий и организаций (промышленность)»

г. Владивосток
2018

Автор работы _____
(подпись)
« 25 » _____ 2018 г.

Консультант (если имеется)

(подпись) (Ф И О)
« 25 » _____ 2018 г.

Руководитель ВКР _____ к.э.н., доцент
(должность, ученое звание)

(подпись) Шаповалов В.
(Ф И О)
« 25 » _____ 2018 г.

Назначен рецензент _____
(ученое звание)

(Фамилия Имя Отчество)

Защищена в ГЭК с оценкой _____
Секретарь ГЭК (для ВКР)

(подпись) (Ф И О)
« _____ » _____ 2018 г.

«Допустить к защите»
Заведующий кафедрой _____ д-р экон.н.
(ученое звание)

(подпись) ---
(Ф И О) Разумова Г.
« 25 » _____ 2018 г.

ЗАВЕРЯЮ
Е.Б. Гаффорова / _____ /
Подпись
Директор Школы экономики и менеджмента
Директор - наименование структурного подразделения
« _____ » _____ 2018 г.

В материалах данной выпускной квалификационной работы не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.

Е.А. Тюрина / _____ /
Подпись
Заместитель директора по науке и инновациям
Школы экономики и менеджмента
Уполномоченный по экспортному контролю
« _____ » _____ 2018 г.

Оглавление

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж.....	6
1.1 Выручка от реализации продукции: понятие, факторы влияния и методы управления	6
1.2 Теоретические основы затрат при производстве продукции, методы включения затрат в себестоимость продукции	11
1.3 CVP-анализ как инструмент принятия управленческих решений	16
1.4 Теоретические основы оценки рентабельности продаж	20
1.4.1 Сущность понятия, факторы влияния и виды рентабельности.....	20
1.4.2 Основы управления рентабельностью продаж, методы и пути ее повышения	24
2. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Интеррыбфлот»	31
2.1 Компания ООО «Интеррыбфлот» как объект исследования.....	31
2.2 Анализ финансово-экономических показателей деятельности ООО «Интеррыбфлот»	35
2.2.1 Операционный анализ (CVP – анализ) деятельности ООО «Интеррыбфлот»	39
2.2.2 Факторный анализ рентабельности продаж ООО «Интеррыбфлот» .	45
2.3 Рекомендации по совершенствованию управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж	47
Заключение	53
Список использованных источников	56
Приложение А	60
Приложение Б.....	62
Приложение В.....	63

Введение

В современных условиях как мировая практика хозяйствования, так и каждая организация в частности стремится к экономическому росту. Такое развитие достигается путем совершенствования эффективности производства, категории, в которой отражаются действия законов экономики и проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия – его отдача и результативность.

Производственная эффективность характеризуется повышением выпуска высококачественной продукции при минимальных затратах труда и средств. Данная категория оценивается системой показателей, важнейшими из которых являются прибыль и численно решающая часть – выручка от реализации, а также себестоимость реализованной продукции и уровень ее рентабельности.

В виду этого выбранная тема настоящей дипломной работы особо актуальна для исследования эффективного управления выручкой от реализации в качестве первичного результата деятельности предприятия, а также рентабельностью продаж, который представляет из себя отражение отношения полученных финансовых результатов к ресурсам, вовлеченным в процесс производства и реализации продукции.

Целью данной работы явилось изучение процесса управления выручкой от реализации и рентабельности продаж предприятия на примере исследования деятельности рыбопромышленной компании «Интеррыбфлот», г. Владивосток.

В соответствии с целью работы были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть понятие выручки от реализации и себестоимости продаж, факторы влияния и принципы управления;
- исследовать методы включения затрат в себестоимость продукции;
- ознакомиться с теоретическими основами управления рентабельностью продаж и способами ее повышения;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Интеррыбфлот» и дать оценку эффективности функционирования компании;
- изучить методику CVP-анализа;

- провести CVP-анализ деятельности ООО «Интеррыбфлот»;
- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Интеррыбфлот» по итогам комплексного анализа работы организации.

Объект исследования – рыбопромышленная компания ООО «Интеррыбфлот».

Предмет исследования – основные результаты финансово-хозяйственной деятельности, а именно показатели, определяющие эффективность производства: выручка от реализации и рентабельность продаж.

Практическая значимость дипломной работы заключается в возможности применения полученных результатов с целью повышения качества управления и прогнозирования, способствующих устойчивому развитию компании.

Настоящая работа состоит из введения, двух основных глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

В первой главе изучены теоретические основы управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж, а именно ключевые понятия заявленной темы, факторы влияния и методы управления. Рассмотрена методика взаимосвязи «Затраты – Объем – Прибыль» (CVP-анализ).

Во второй главе проанализирована деятельность ООО «Интеррыбфлот» посредством вертикального и горизонтального анализа финансовой отчетности, проведен факторный анализ рентабельности продаж и CVP-анализ деятельности организации. По итогам проделанной работы сделаны основные выводы и предложены соответствующие рекомендации.

Теоретическую основу дипломной работы составили труды Ковалева В.В., Крейниной М.Н., Гермаловича Н.А., Гаррисона Р., Каменицера С.Е. Также при написании дипломной работы были использованы следующие методы научного исследования: изучение научно-методических баз и нормативных документов, научных публикаций и статей, аналитический метод.

1. Теоретические аспекты управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж

1.1 Выручка от реализации продукции: понятие, факторы влияния и методы управления

Каждое предприятие для налаживания и поддержания процесса производства продукции располагает определенным набором ресурсов: финансовыми, трудовыми, земельными средствами, а также основными и оборотными фондами. Использование имеющихся ресурсов обобщенно отражается в эффективности производства, повышение которой является основным источником возрастания темпов развития предприятия.

В результате функционирования предприятия доход в виде денежного потока формируется по следующим направлениям: основному, инвестиционному, финансовому. Так, к выручке от основной деятельности относится непосредственно выручка от продаж (реализации) продукции (работ, услуг). Выручкой инвестиционного направления является финансовый результат от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг. Выручка от финансовой деятельности включает в себя доходы от размещения облигаций и акций среди инвесторов.

В соответствии со словарями современной экономической науки, выручка от реализации продукции есть денежные средства, полученные предприятием или предпринимателем от реализации продукции, услуг. В отчете о прибылях и убытках выручка (нетто) рассчитывается как произведение натурального объема реализации на соответствующую цену — без НДС, акцизов и экспортных пошлин и отражается за вычетом возвратов и скидок [3, с. 52]. Обобщенная формула расчета имеет следующий вид:

$$TR = Q * P, \quad (1)$$

где TR (Total Revenue) – это выручка от реализации товара;

P – цена продукта;

Q – количество единиц товара, который был продан, шт.

Денежное поступление от реализации продукции, в особенности та часть, что остается после вычета материальных, трудовых и денежных издержек, является основным источником доходов компании. Точному пониманию сущности выручки способствует определение ее основной функции – компенсации средств, затраченных на закупку товаров или их производство.

В зависимости от учетной политики компании, реализованной продукцией считается либо отгруженные, либо оплаченные товары или услуги. В этой связи законодательством с целью обеспечения налогообложения прибыли определены и соответствующие методы начисления выручки от реализации [9, с. 45]. Так, наиболее распространенным способом является метод начисления, применяемый всеми организациями, кроме малых. Учет выручки от реализации по факту отгрузки продукции (товаров, услуг), независимо от действительного поступления средств в их оплату, является характерной чертой данного метода. Ниже представлен начисленный метод расчета:

$$\text{Срп} = \text{СП} + \text{Кр} - \text{Онп} \quad (2)$$

где Срп – себестоимость реализованной продукции;

СП – полная себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

Онп – остатки нерезализованной продукции.

Компании, входящие в отрасль строительства, сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а также малые предприятия используют для отражения выручки способ по мере ее оплаты, или иначе говоря, кассовый метод. Как правило, такие компании отличаются длительным производственным циклом, средним оборотом продукции и общей суммой выручки от реализации за предыдущие четыре квартала до одного миллиона рублей.

Таким образом, принципиальной разницей между двумя методами отражения доходов (в том числе выручки от реализации) и расходов является учет периода, к которому они относятся, а соответственно и достаточное получение платежей в указанный срок. Своевременность денежных переводов играет важную роль в деятельности предприятия, поскольку этот факт обеспечивает ее стабильность и непрерывность оборота товаров. Риск отсрочки поступлений выручки, который свойственен методу начисления, ведет к негативным эффектам всей деятельности предприятия. Кассовый же метод подкреплен реальной денежной базой, полученной в момент поступления денежных средств на расчетный счет предприятия от плательщиков.

Как правило, средства от реализации расходуются на цели поддержания жизнеспособности бизнеса (приобретение материалов, оплата услуг поставщиков, выплата заработной платы и пр.) и его дальнейшего развития. Поскольку данный показатель создает заинтересованность в росте не всего объема выпускаемой продукции, а только ее реализованной доли, то важной задачей предприятия становится получение прибыли при соблюдении строгой экономии в расходовании средств и оптимальном их использовании.

Заинтересованность хозяйствующих субъектов в производстве и реализации качественной и актуальной на рынке продукции отражается на величине прибыли, которая, в свою очередь, находится в прямой зависимости от объема исполнения этой продукции. Таким образом, можно сделать вывод о том, что грамотное управление выручкой от реализации способствует возможности ведения коммерческого расчета, то есть созданию условий для самофинансирования расширенного воспроизводства и успешному развитию предпринимательской деятельности в целом [9, с. 124].

Причины влияния на выручку от реализации можно классифицировать несколькими способами, к первому относится разделение факторов по степени вовлеченности в деятельность предприятия: напрямую или косвенно.

Так, непосредственное влияние на изучаемый показатель имеют показатели в сфере производства (объем произведенной продукции, его

структура, ассортимент) и в сфере обращения (уровень цен, соблюдение условий договора и прочее). К числу факторов, которые не зависят от деятельности предприятия, можно отнести нарушения договорных условий в области материально-технического снабжения и работе транспорта, а также несвоевременность оплаты продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

В зависимости от направления деятельности факторы, влияющие на выручку от реализации, можно разделить на три группы: производственную, организационную и финансовую.

Первая группа связана с деятельностью предприятия, объемом производства, ассортиментом выпускаемой продукции, качеством материально-технической базы и конкурентоспособностью. Здесь величина выручки и объем реализованной продукции находятся в равной степени влияния друг на друга, а ассортимент реализованного продукта (товара, услуги) влияет на выручку прямо пропорционально: увеличение в общем объеме реализованной продукции удельного веса ассортимента с наибольшей ценой ведет к росту величины выручки, и наоборот. Характеристика качества продукции имеет то же влияние, что и ассортимент: при увеличении качества возрастает спрос, и, соответственно, могут быть повышены цены.

Организационная группа факторов отражает эффективность работы конкретных отделов предприятия (планового, бухгалтерии и пр.), а также результативность анализа конъюнктуры рынка, ценового регулирования сбыта, обеспечения организационно-экономического характера.

К финансовой группе факторов относятся различные формы расчетов (платежные поручения, аккредитивы и пр.) и системы экономических отношений, такие как ценовое регулирование, привлечение кредита, применение штрафных санкций и тому подобное.

Исходя из приведенных классификаций, можно говорить о том, что основными факторами, влияющими на величину выручки от реализации

продукции (работ, услуг) являются объем производства и реализации, применяемые цены и величина издержек.

Управление выручкой от реализации продукции в рыночных условиях предполагает как создание и исполнение текущих планов, так и разработку сценариев, контроль и анализ их выполнения. Для получения наибольшей выручки организации требуется сосредоточить свое внимание на использовании находящихся в ее распоряжении ресурсов. В особенности предприятие должно применять в эксплуатацию выявленные резервы по производству на имеющемся у него оборудовании вспомогательной продукции. Максимизация выпуска снижает затраты на изготовление единицы продукции и, следовательно, уменьшается себестоимость, что по итогу приводит к увеличению прибыли от реализации.

Анализируя выручку, следует учитывать и факторы повышения по основополагающим областям развития производства. К таким можно отнести:

- улучшение ключевых производственных фондов посредством ускорения научно-технического прогресса, роста технического уровня производства, производимой, исследуемой и осваиваемой продукции;
- экономию транспортных расходов и посреднических услуг через изучение экономически оптимальных логистических путей, поставщиков и заключение с ними долгосрочных договоров на поставку продукции;
- расширение торговой сети посредством заключения договоров с соседними регионами и странами [5, С.234].

Имея зависимость от места и сферы реализации продукции, пути повышения эффективности выручки делятся на общенациональные (государственные), хозяйственные (отраслевые), территориальные и внутрипроизводственные. В странах с развитыми рыночными отношениями эти методы разделяют на две группы: внутрипроизводственные (контролируемые) и внешние (неконтролируемые) факторы.

Внутрипроизводственными факторами и факторами, воздействующие на изменение выручки и контролируемые со стороны фирмы являются

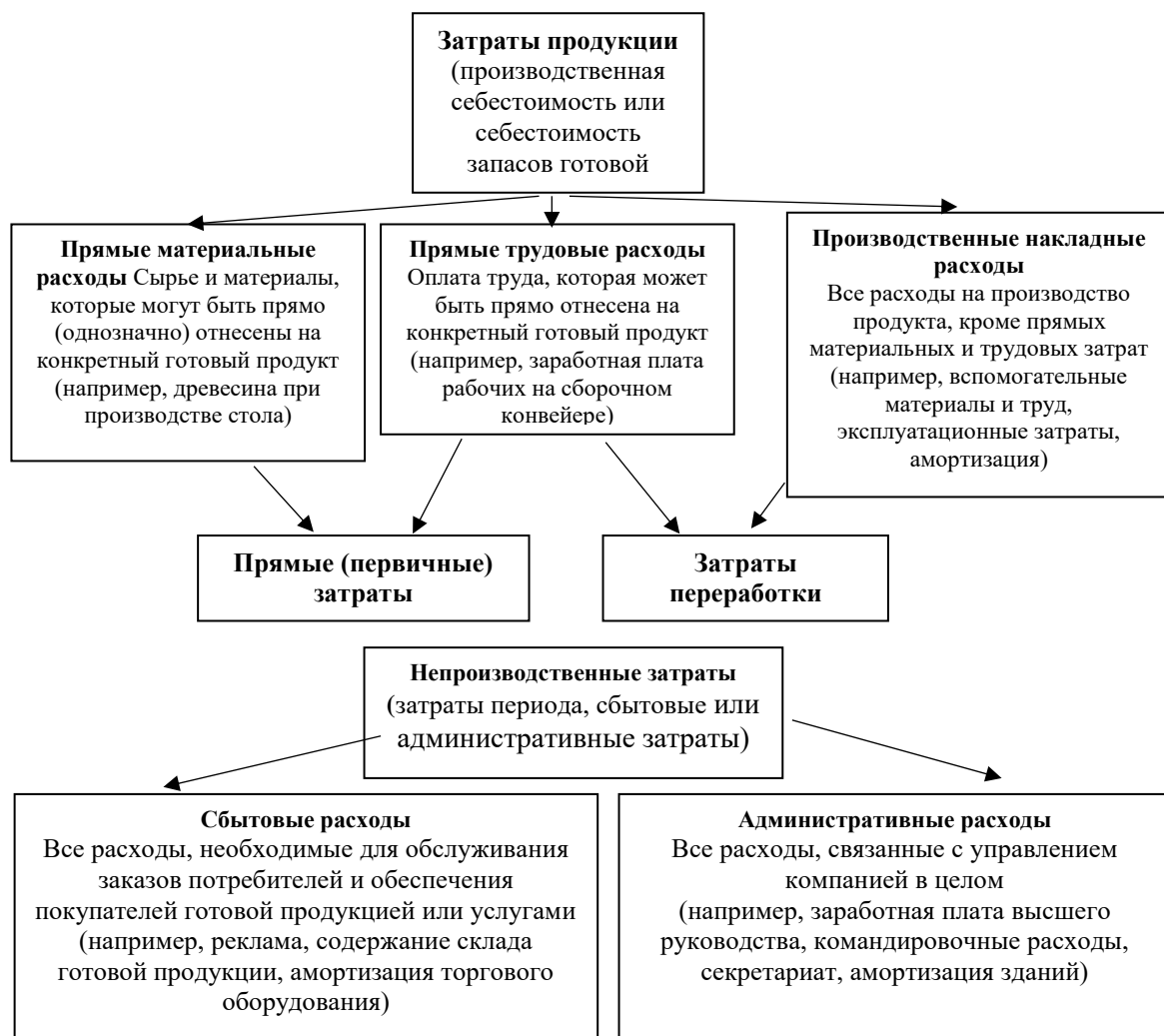
определенные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д. [3, с. 206]. Многообразием данная группа отличается в масштабах компании: показатели, входящие в группу, не могут быть едины для всех предприятий, поскольку количество и содержание отдельного показателя специфично для каждого предприятия в зависимости от его направленности, устройства, времени функционирования, настоящих и перспективных задач.

1.2 Теоретические основы затрат при производстве продукции, методы включения затрат в себестоимость продукции

Исходя из определения современного экономического словаря, затраты – это выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции [17, с. 23]. Экономический смысл понятия «затраты» аналогичен «издержкам», однако в практике бухгалтерского анализа частое применение имеет термин «затраты», в экономическом же анализе – «издержки».

Поскольку деятельность каждого предприятия, независимо от ее вида, связана с затратами, то в первую очередь стоимость расходов классифицируется по признаку отношения к типу хозяйственной деятельности. В рамках настоящей работы следует выделить затраты таких сфер, как производство, торговля, услуги.

Практика промышленных компаний по своей сути объединяет элементы всех типов. Занимаясь закупкой сырья, производством готовой продукции, маркетингом и дистрибуцией, расчетами и прочими видами деятельности, производственные компании являются значимым примером для понимания затрат каждого предприятия. Таким образом, можно отметить три категории затрат: прямые материальные, прямые трудовые и накладные расходы. Классификация производственных и непроизводственных затрат представлена на Рисунке 1.



Источник: [14]

Рисунок 1 – Классификация затрат

Итак, любые материалы, входящие в состав готовой продукции, называют сырьем и делят на прямые и косвенные. К прямым материальным затратам относят стоимость материалов, прямо соотнесенных к готовому продукту. Например, таковой будет стоимость древесины в качестве основного материала при производстве стола, косвенными же будут считаться клей или гвозди как вспомогательные материалы. Косвенными (или производственными накладными) расходами считаются те элементы себестоимости, что обеспечивают содержание и обслуживание оборудования, тепло- и электроэнергию, налоговые и страховые отчисления, амортизацию.

Как в случае с материальными затратами, прямые трудовые расходы включают в себя соответствующую стоимость труда, который может быть

соотнесен с определенными единицами продукции, то есть прямо (осязуемо) или косвенно. К прямым трудовым затратам относятся зароботные платы функционирующих рабочих на производстве, к косвенным – оплата труда персонала, обеспечивающих производственный процесс.

Что касается непроизводственных затрат, то их чаще называют общими расходами и классифицируют на сбытовые и административные издержки. Стоимость сбыта связана с исполнением контрактов заказчиков и доставкой им готовой продукции. Административные расходы содержат в себе все расходы, связанные с управлением предприятием в целом [14].

Совокупность производственных издержек дает нам понимание о полной себестоимости:

$$\text{Спрп} = \text{ПС} + \text{СР}, \quad (3)$$

где Спрп – полная себестоимость реализованной продукции;

ПС – величина производственной себестоимости;

СР — объем сбытовых расходов (расходы реализации, продажи).

Полная себестоимость реализованной продукции способствует учитывать все понесенные расходы на предприятии и точнее устанавливать показатель цены с целью получения в конечном итоге большей прибыли.

Зная формулы выручки от реализации и полной себестоимости, можно сделать вывод о степени влияния элементов друг на друга. Величины обоих составляющих, противодействуя друг с другом, отражаются на размере прибыли организации: себестоимость, как правило, является решающим фактором уменьшения значения прибыли, в то время как выручка от реализации, включающая рост натурального объема продаж и цен на реализованную продукцию, способствует ее увеличению.

С целью предвидения изменения затрат, что во многом зависит от деловой активности компании, руководством применяется метод включения затрат в себестоимость продукции путем деления их на переменные и постоянные.

Под деловой активностью понимается готовность организации занять устойчивое положение на конкурентном рынке по результатам своей экономической деятельности, иначе говоря, это эффективность работы организации касательно своих производственных издержек. Активность имеет многообразное выражение: количество произведенного или реализованного товара и услуги, величина пробега транспортного средства, отработанных часов и т.д.

Переменными считаются затраты, непосредственно зависимые от объема производства и сообразно изменяемые колебаниям деловой активности. Производственные компании относят к данному виду издержек все прямые материальные и трудовые затраты, денежное выражение транспортировки, сбыта и страхования продукции. Концепция поведения переменных затрат отражена в виде графиков на Рисунке 2.

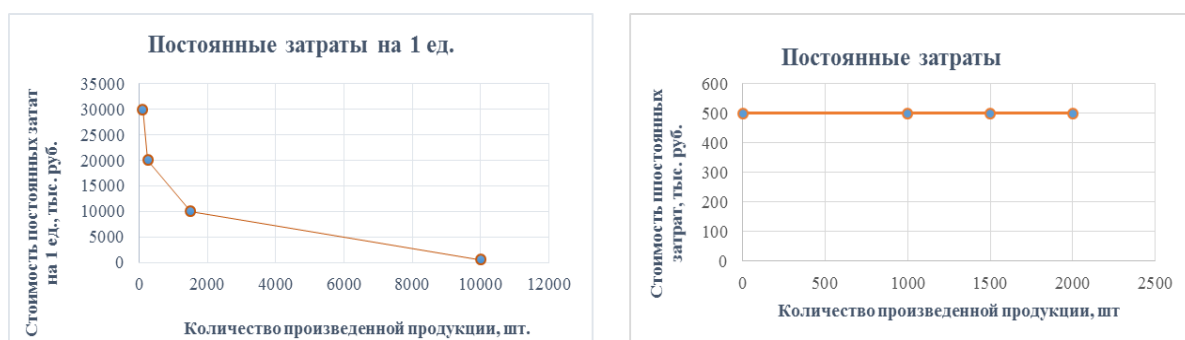


Источник: [14, с. 217]

Рисунок 2 – Поведение переменных затрат

Так, график поведения переменных затрат показывает нам, что общие переменные затраты изменяются в такой же мере, что и уровень деловой активности. Однако величина переменных затрат на единицу продукции при увеличении или снижении деловой активности остается неизменной. Например, такое допущение применимо в том случае, если рыночные цены на различные виды сырья (топливо, металл) испытывают серьезные колебания, тогда стоимость единицы сырья изменяется так же, а норма расхода изделия остается на прежнем уровне.

Действительно постоянными затратами, не зависящими от уровня деловой активности, является ограниченное количество расходов. Для правильного отнесения к такому виду издержек следует учитывать релевантный диапазон производства – интервал между наибольшим и наименьшим значением деловой активности в натуральном выражении, при выходе за рамки которого изменяется размер постоянных затрат [30]. Постоянные затраты не являются фиксированной величиной, они могут оставаться без изменений до определенного момента, но при постоянном росте мощностей подлежат периодическому (например, квартал или год), но единовременному увеличению. Поведение постоянных затрат представлено на Рисунке 3.



Источник: [14, с. 217]

Рисунок 3 – Поведение постоянных затрат

Таким образом, вышеприведенные графики показывают, что, увеличивая объем производства или реализацию изделия (товара, услуги) в рамках релевантного диапазона, размер постоянных затрат предприятия на единицу продукции будет снижаться, а суммарная величина при тех же условиях останется неизменной.

Также следует отметить постоянно-переменные, или смешанные, затраты, которые при возрастании объема производства изменяются не пропорционально, а в меньшем размере. К таким затратам относятся расходы на электро- и теплоснабжение, различные коммуникации, содержание основных фондов. Можно сказать, что данная статья объединяет в себе поведение переменных и постоянных затрат. Так, текущие затраты, поддерживающие жизнедеятельность

предприятия, – это постоянный элемент смешанных расходов, а затраты, которые связаны с развитием производства – переменный.

Итак, поскольку поведение затрат оказывает прямое влияние на операционный доход компании, то любое управленческое решение должно приниматься с его учетом. В свою очередь взаимодействие выручки от реализации с затратами отражается в том, что каждое предприятие стремится достигнуть максимальных значений выручки при соблюдении грамотной минимизации статей издержек для цели увеличения прибыли.

1.3 CVP-анализ как инструмент принятия управленческих решений

В целях оценки изменений размера выручки (объема продаж) и затрат при различных уровнях деловой активности организации используется один из самых мощных инструментов оперативного анализа – CVP-анализ (Cost – Volume – Profit или Затраты – Объем – Прибыль).

На настоящее время в практике российских компаний CVP-анализ, основу которого составляет маржинальный подход, используется достаточно редко, что является большим упущением для управленцев. Модель системной зависимости «Затраты – Объем – Прибыль» служит мощным инструментом, фокусирующим внимание на взаимодействии постоянных и переменных затрат, объема производства продукции, прибыли и позволяет отыскать оптимальное соотношение между ними. Достоинством такой взаимосвязи является снижение трудоемкости расчетов и чистота результатов.

Допущениями CVP – анализа являются:

- деление затрат на постоянные и переменные;
- наличие доверительного диапазона производства, в рамках которого справедливо поведение переменных и постоянных затрат;
- прямо пропорциональное изменение переменных затрат и объема производства;

- наличие фиксированных цен на реализованную продукцию и на потребляемые производственные ресурсы;
- неизменность товарного ассортимента, величины запасов и эффективности деятельности предприятия в производственной отрасли;
- соответствие размера объема производства величине объема реализации.

В основу данного метода положен принцип безубыточности, суть которого состоит в определении порога рентабельности, благодаря которому компания получает возможность определять допустимые варианты объема продаж и соответствующие результаты прибыли. Таким образом, точка безубыточности является некой страховкой от получения убытков. Достигая минимальное значение объема продаж, доходы равны расходам и прибыль равна нулю, но предприятие может стремиться к дальнейшему наращению выручки. В случае превышения объема продаж над точкой безубыточности, предприятие начинает получать прибыль. В обратном случае компании следует пересмотреть ведение своего бизнеса, поскольку она подвержена риску банкротства [7, с. 123].

Точке безубыточности соответствует аббревиатура ВЕР (Break – Even – Point или Точка равновесия). Определение этой точки представляется возможным при наличии данных за один период об объеме реализации продукции и затратах на ее производство. В данном случае затраты должны разделяться на постоянные и переменные.

Критическая точка, или порог рентабельности, в денежном выражении рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ВЕР} = \text{З}_{\text{пост}} / \text{Квм}, \quad (4)$$

где $\text{З}_{\text{пост}}$ – затраты постоянные;

Квм – коэффициент валовой маржи.

В свою очередь валовая маржа определяется разностью между выручкой от реализации и переменными затратами. Тогда расчет коэффициента валовой маржи Квм производится по следующей формуле:

$$КВМ = Вм/TR, \quad (5)$$

где $Вм$ – валовая маржа;

TR – выручка от реализации.

Отсюда следует:

$$ВЕР = \left(\frac{З_{\text{пост}}}{TR - З_{\text{пер}}} \right) * TR, \quad (6)$$

где $З_{\text{пер}}$ – затраты переменные.

Величина порога рентабельности определяет степень успешности компании. Однако соблюдение одного важного условия, неизменности масштаба фирмы, должно быть обязательным. Рост точки безубыточности при неизменном масштабе предприятия (объеме реализации) является сигналом тревоги. В таком случае необходимыми действиями предприятия будут выяснение причин повышения точки безубыточности и разработка мер для его остановки [29].

Показателем финансовой устойчивости предприятия является такая величина, как запас финансовой прочности (ЗФП), отражающая максимальный процент снижения объема реализации продукции, при котором предприятие остается в зоне безубыточности. Запас финансовой прочности измеряется как в денежном выражении, так и в процентном к выручке от продаж:

$$ЗФП = TR - ВЕР, \quad (7)$$

$$ЗФП = \frac{TR - ВЕР}{TR} * 100\%. \quad (8)$$

Чем выше значение запаса финансовой прочности, тем состояние компании устойчивее.

Достичь порога рентабельности – не значит ответить на вопросы, как быстро предприятие получит намеченную прибыль, каковы темпы роста прибыли [12, с. 108]. Ответу на данные вопросы служит такой показатель, как операционный рычаг (производственный леверидж), позволяющий

прогнозировать изменение текущей прибыли предприятия при изменении объемов продаж.

Суть производственного леввериджа заключается в том, что каждое изменение выручки от продаж порождает более сильные изменения текущей прибыли, другими словами, при росте продаж текущая прибыль возрастает с большим темпом и наоборот. Операционный рычаг отражает кратность изменения прибыли предприятия при изменении выручки на 1%. Эффект операционного рычага измеряется коэффициентом СВОР (Сила Воздействия Операционного Рычага):

$$\text{СВОР} = \frac{TR - З_{\text{пер}}}{\text{Пп}}, \quad (9)$$

где TR – выручка от реализации;

З_{пер} – затраты переменные;

Пп – прибыль от продаж.

Величина СВОР обусловлена удельным весом постоянных затрат в величине общих затрат предприятия: чем больше доля постоянных затрат, тем выше СВОР. Проявление производственного рычага как механизма отличается следующими особенностями:

1. Появление положительного влияния операционного рычага возникает после того, как компания преодолет уровень постоянных затрат и достигнет предела точки безубыточности [13, с. 145].

2. Эффект производственного рычага уменьшается при повышении объема продаж и удалении от точки безубыточности. В последствии приращение объемов продаж ведет к увеличению темпа роста суммы прибыли. В противном случае, уменьшение объема продаж снижает размер прибыли компании.

3. Будучи прямо пропорциональным прибыли предприятия, производственный рычаг в результате производственной деятельности выступает в качестве баланса уровня прибыльности и уровня возможных рисков.

4. Эффект операционного рычага проявляется в короткие сроки [23, с. 98].

Знание механизма операционного рычага способствует управлению пропорцией переменных и постоянных затрат, что, в свою очередь, помогает повысить эффективность деятельности компании на различных этапах производства [8, с. 57].

Таким образом, CVP-анализ является одним из наиболее действенных инструментов планирования и прогнозирования работы предприятия, помогающий руководителям в выявлении оптимальных пропорций между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, минимизации предпринимательских рисков. Применение данного метода обеспечивает получение наиболее глубокой оценки финансовых результатов и точности обоснования рекомендаций для улучшения деятельности предприятия.

Далее с помощью данного метода в настоящей работе будет проведен анализ деятельности производственно-промышленной компании ООО «Интеррыбфлот».

1.4 Теоретические основы оценки рентабельности продаж

1.4.1 Сущность понятия, факторы влияния и виды рентабельности

Как известно, основным результатом деятельности предприятия является прибыль. Но так как данный показатель является абсолютной величиной, то отражение эффективности и доходности работы организации могут не всегда быть достоверны. Для целей измерения интенсивного развития предприятия и явного определения результата на фоне взаимосвязанных с ним других аспектов деятельности используются относительные показатели. Так, среди группы относительных показателей, отражающих эффективность управления, значимое место занимают коэффициенты рентабельности.

Экономический словарь Б. А. Райзберга характеризует рентабельность предприятия как конечный результат хозяйственной деятельности за

определенный период, определяя его величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства [17, с. 212].

В то же время М.Н. Крейнина считает рентабельность важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия и определяет ее как отношение прибыли к капиталу, подразделяя при этом последний на собственный, общий и оборотный [25]. Тем самым выделяется отличие дохода и доходности, то есть при одном размере выручки организации могут обладать различной степенью рентабельности.

Рентабельность в качестве показателя эффективной работы предприятия образуется под воздействием взаимосвязанной группы факторов. В обобщенном виде их можно разделить на факторы внешней среды и внутренней.

Так же, как и неконтролируемые причины влияния на выручку от реализации, внешние факторы рентабельности существуют и развиваются независимо от организации, но эффект при взаимодействии друг с другом является ощутимым для результатов деятельности. К такой группе относятся, например, факторы рынка (состояние конкуренции по отрасли, стоимость обеспечивающего сырья и товаров и пр.) и административные факторы (кредитная политика государства, величина налоговых сборов).

Внутренние факторы зависят от ситуационных моментов хозяйственной деятельности внутри организации и относятся либо к основным процессам производства, либо к обслуживающим. Подробное рассмотрение некоторых факторов представлено ниже.

1. Объем производства и ассортимент продукции. Эти факторы особо воздействуют на рентабельность через издержки, переменная часть которых прямым образом связана с вариацией значений рассматриваемого показателя. Рост объема производства наряду с расширением ассортимента приводит к увеличению общей суммы издержек, но при этом итоговый уровень затратоемкости отмечается снижением, поскольку совокупность постоянных издержек остается неизменной.

2. Уровень морального и физического износа основных фондов. Высокая степень износа основных средств влечет за собой увеличение затрат на их обслуживание и ремонт. К тому же, снижается качество производимого продукта (товара, услуг), а, следовательно, и уровень лояльности целевой аудитории, репутации. Таким образом, использование физически и морально устаревшего оборудования не предоставляет возможным рассчитывать на перспективное увеличение выручки от реализации и рентабельности от продаж в будущем.

3. Численность и состав работников. Оптимальное количество сотрудников при определенном уровне технической оснащенности труда позволяет всецело выполнять стратегию компании для достижения необходимого уровня рентабельности. В свою очередь рентабельность так же способствует увеличению оптимальной численности работников.

4. Форма и система экономической мотивации труда работников. Влияние такого фактора прослеживается через показатели расходов на оплату труда и его рентабельности [26].

Таким образом, рентабельность является ключевым элементом контроля расходов и устанавливает конкурентоспособную политику ценообразования организации. Деление затрат на постоянные и переменные в данном случае имеет важную роль для целей управления финансами, поскольку такой процесс указывает на то, какие виды затрат станут наиболее чувствительны при изменении объема производства и реализации.

Ключевым относительным показателем, который характеризует эффективность деятельности организации в целом, является показатель общей рентабельности. Эффективность же отдельных направлений финансово-хозяйственной деятельности отражают коэффициенты рентабельности активов, продаж, производства. В общем виде все показатели рентабельности (R) рассчитываются по формуле:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Производственный показатель}}, \quad (10)$$

Из вышеприведенной формулы видно, что при расчете рентабельности предприятия знаменатель изменяется в зависимости от вида коэффициента, а в качестве основы берется, как правило, чистая прибыль (после уплаты налогов, штрафов), однако все показатели могут рассчитываться и на основе прибыли от реализации, а также балансовой прибыли.

Коэффициент общей рентабельности $R_{общ}$ является самым распространенным показателем и определяется как отношение прибыли до налогообложения к выручке от реализации товаров (работ, услуг). В зарубежной практике показатель также именуется рентабельностью функционирующего капитала или хозяйственных ресурсов, он показывает отдачу всех средств труда, участвующих в процессе производства. Значение общей рентабельности растет при снижении издержек производства, улучшении качества продукции, а также при увеличении цены на реализуемые товары и оказываемые услуги.

Коэффициент рентабельности продаж $R_{прод}$ рассчитывают в целом по товарной номенклатуре и по отдельным позициям, он позволяет судить об эффективности продаж и дает понимание о том, какое значение прибыли организация имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров (работ, услуг). Для оценки влияния операционных и внереализационных доходов и расходов возможно использование в формуле значения валовой прибыли или прибыли от реализации [31].

Коэффициент рентабельности производства $R_{пр}$ является отражением экономической эффективности предприятия и отражает результативную степень использования имущества предприятия. Иными словами, показатель представляет собой величину прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль производственных расходов (себестоимости продаж).

Показатели рентабельности суммы всех активов $R_{акт}$ или его частей позволяют судить о результативности инвестиций в ту или иную деятельность. В зависимости от выбранной цели и предмета анализа за основу в формуле

берется чистая или валовая прибыль. Данный коэффициент предоставляет информацию о степени прибыльности активов (или их отдельных видов).

Формулы расчета коэффициентов рентабельности сведены в Таблицу 1.

Таблица 1 – Формулы расчета коэффициентов рентабельности

Показатели	Формула расчета
Коэффициент общей рентабельности	$R_{\text{общ}} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка от реализации}}$
Коэффициент рентабельности продаж	$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}}$
Коэффициент рентабельности производства	$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продаж}}$
Коэффициент рентабельности суммы всех активов	$R_{\text{акт}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{(\Sigma \text{активов н. г.} + \Sigma \text{активов к. г.})/2}$

Источник: [22]

Таким образом, коэффициенты рентабельности являются важными показателями в деятельности компании: отражая в своем сочетании степень использования производственных потенциалов, они позволяют выстраивать стратегию управления ресурсами и тем самым достигать повышения прибыли.

1.4.2 Основы управления рентабельностью продаж, методы и пути ее повышения

Коэффициенты рентабельности измеряют прибыльность компании с различных позиций ее финансово-хозяйственной деятельности, учитывая при этом целевые установки участников бизнеса. Так, для целей определения эффективности операционной деятельности отдел управления использует коэффициент рентабельности продаж.

По причине своего двойного воздействия на прибыль операционный менеджмент играет решающую роль в успехе предприятия. Основным аспектом повышения эффективности здесь является полное выполнение задач, удовлетворяющих запросы покупателей – обеспечение желаемыми услугами,

производство необходимых продуктов. Коэффициент рентабельности продаж не является тем показателем, при помощи которого можно полноценно оценить эффективность всей деятельности предприятия, но управление отдельными направлениями (производство, сбыт) определенно является ее важным фактором успеха.

Под управлением рентабельностью продаж $R_{\text{прод}}$ понимается обеспечение желаемой динамики коэффициента, которое включает два элемента: управление прибылью в числителе и управление базой формирования прибыли в знаменателе показателя [6, с. 528]. Следовательно, при расчете рентабельности продаж в качестве базы используется выручка от реализации, а числителем является прибыль, которая в зависимости от сложности получения данных может быть валовой, операционной, до налогов и процентов. Классический вариант формулы расчета рентабельности продаж представлен ниже.

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Пп}}{\text{TR}}, \quad (11)$$

где Пп – прибыль от продаж;

TR – выручка от реализации.

Таким образом, рассматриваемый показатель отражает отношение полученных финансовых результатов к ресурсам, вовлеченным в процесс производства и реализации продукции. Рентабельность продаж является индикатором в области контроля затрат, а также политики ценообразования компании. При оценке рентабельности следует ориентироваться на значения по отрасли, а также сравнивать свои показатели с аналогичными у конкурентных компаний, поскольку общепринятые нормативные значения коэффициента отсутствуют.

Управление рентабельностью в качестве процесса представляет собой совокупность видов деятельности, которые направлены на совершенствование его уровня. Данный процесс является целостной системой, включающей в себя

установление целевых показателей и условий эффективности, разработку управленческих моделей рентабельности и т.д. [19].

Следовательно, при процессном подходе к управлению рентабельностью продаж можно выделить следующие этапы:

1. Этап постановки проблемы, включающий в себя установление базового (текущего) уровня рентабельности, факторов воздействия и причины их изменений. От наличия или отсутствия проблемы низкого уровня рентабельности зависит последующее применение мер управления.

2. Этап постановки целей, устанавливающий заданный уровень рентабельности. Ориентир прежде всего зависит от целей организации. Например, при установке задачи лидерства на рынке в определенном сегменте к определенному году, необходим расчет обязательного ежегодного прироста рентабельности, который обеспечит достижение этой цели.

3. Этап планирования мероприятий ставит своей целью достижение заданного уровня рентабельности, определяя параметры его обеспечения. То есть после расчета необходимых значений выручки, величины издержек и прочих показателей, компания способна составить план мероприятий по достижению требуемой степени рентабельности.

4. Этап реализации запланированных мероприятий характеризуется достижением заданных параметров путем делегирования полномочий между центрами ответственности предприятия (центр управления затратами, доходами и пр.).

5. Этап регулирования мероприятий состоит из процессов оперативного контроля руководителей центральных подразделений и своевременного вмешательства при нарушении намеченных целей.

6. На этапе контроля достижения поставленных целей происходит непосредственный анализ и оценка полученных значений параметров, на их основе рассчитывается достигнутый уровень рентабельности, сравниваемый с заданным значением [22].

Таким образом, процесс управления рентабельностью продаж сводится к процессу управления её основными параметрами с учетом основных факторов, влияющих на них. Следовательно, у процессного подхода управления существует прямая связь с методом факторного анализа.

Рассматривая формулу (5) и зная составляющие расчета прибыли от продаж, можно заключить, что непосредственными факторами влияния рентабельности продаж являются выручка, себестоимость реализованной продукции, а также коммерческие и управленческие расходы. Данную зависимость можно отразить в следующей формуле:

$$R_{\text{прод}} = \frac{TR - Cc - KP - UP}{TR} * 100\%, \quad (12)$$

где TR – выручка от реализации;
Cc – себестоимость;
KP – коммерческие расходы;
UP – управленческие расходы.

В последствии выявить степень воздействия каждого фактора на результирующий показатель представляется возможным, применив способ цепных подстановок. Сущность методики состоит в определении влияния одного фактора на совокупный показатель, принимая остальные факторы неизменными. Для достижения этого в расчетах последовательно замещают частные базовые коэффициенты фактическими и сравнивают результаты с полученными ранее. Подробное влияние изменений факторов рассмотрим в нижеизложенных формулах.

Влияние отклонения выручки на рентабельность продаж организации выражается:

$$\Delta ROS (B) = \left(\frac{B1 - Cc0 - UP0 - KP0}{B1} - \frac{B0 - Cc0 - UP0 - KP0}{B0} \right) * 100\%, \quad (13)$$

где B1 – выручка по состоянию на отчетный период;
B0 – выручка по состоянию на предшествующий период;
Cc0 – себестоимость по состоянию на предшествующий период;

УР0 – управленческие расходы по состоянию на предшествующий период;
КР0 – коммерческие расходы по состоянию на предшествующий период.

Влияние отклонения себестоимости продукции на рентабельность продаж:

$$\Delta ROS (Cc) = \left(\frac{B_1 - Cc_1 - УР_0 - КР_0}{B_1} - \frac{B_1 - Cc_0 - УР_0 - КР_0}{B_0} \right) * 100\%, \quad (14)$$

где Cc1 – себестоимость по состоянию на отчетный период.

Влияние отклонения управленческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta ROS (УР) = \left(\frac{B_1 - Cc_1 - УР_1 - КР_0}{B_1} - \frac{B_1 - Cc_1 - УР_0 - КР_0}{B_0} \right) * 100\%, \quad (15)$$

где УР1 – управленческие расходы на отчетный период.

Влияние отклонения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta ROS (КР) = \left(\frac{B_1 - Cc_1 - УР_1 - КР_1}{B_1} - \frac{B_1 - Cc_1 - УР_1 - КР_0}{B_0} \right) * 100\%, \quad (16)$$

Общее влияние факторов выражается совокупностью:

$$\Delta ROS = \Delta ROS (B) + \Delta ROS (Cc) + \Delta ROS (УР) + \Delta ROS (КР), \quad (17)$$

Таким образом, метод факторного анализа позволяет установить изменение рентабельности продаж за счет структуры источников ее формирования и взаимодействия между ними.

Принимая во внимание условие максимизации прибыли, основным способом увеличения значения рентабельности продаж является повышение выручки от реализации, которое зависит от величины затрат, роста объема реализуемой продукции и цены на нее. Соответственным образом анализ механизма взаимодействия прибыли с затратами, объемом производства и продаж (CVP-анализ) является мощным инструментом совершенствования управления, помогающим менеджерам принимать своевременные решения в

процессах производства, выбора структуры затрат, ценообразования и стратегического планирования.

Другими методами увеличения объема продаж служат следующие процессы:

- улучшение качества производимой продукции (товара, услуг), которое зависит как от состояния материально-технической базы основных фондов и материалов, так и уровня квалификации и компетенций персонала;

- оптимизация ценовой политики, включающая в себя анализ конкурентных предложений, установление оптимальных размеров скидок с учетом различных категорий потребителей, разработку отдельных сезонных ценовых предложений и прочие идеи совершенствования;

- проведение маркетинговых исследований, необходимых для совершенствования качества, анализа степени удовлетворенности целевой аудитории, повышения политики коммуникации предприятия;

- диверсификация производства, заключающаяся в выпуске сопутствующих товаров и услуг, переориентации рынков сбыта, освоении дополнительных видов производств и т.д.

Также действенным способом увеличения значения рентабельности продаж является введение системы оптимизации затрат – финансового контроллинга наряду с организацией центров финансовой ответственности (ЦФО). Целью системы управления по ЦФО служит повышение эффективности управления организационных единиц предприятия, основанных на итоговых данных о затратах и результатах деятельности каждого центра ответственности, переноса ответственности о возникших изменениях конкретному руководителю [24]. Такой метод позволяет соотнести предельное отклонение реальных результатов финансовой деятельности с запланированными, вести наблюдение за исполнением финансовых заданий, подготовить управленческие решения по оптимизации финансовой деятельности и корректировать определенные показатели в зависимости от сложившейся конъюнктуры рынка и внешней среды.

Итак, положительная динамика рентабельности продаж зависит от многих факторов, но в первую очередь, правильно подобранного плана мероприятий, специального комплекса мер и универсальный алгоритма, которые будут способствовать достижению желаемой эффективности предприятия.

2. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Интеррыбфлот»

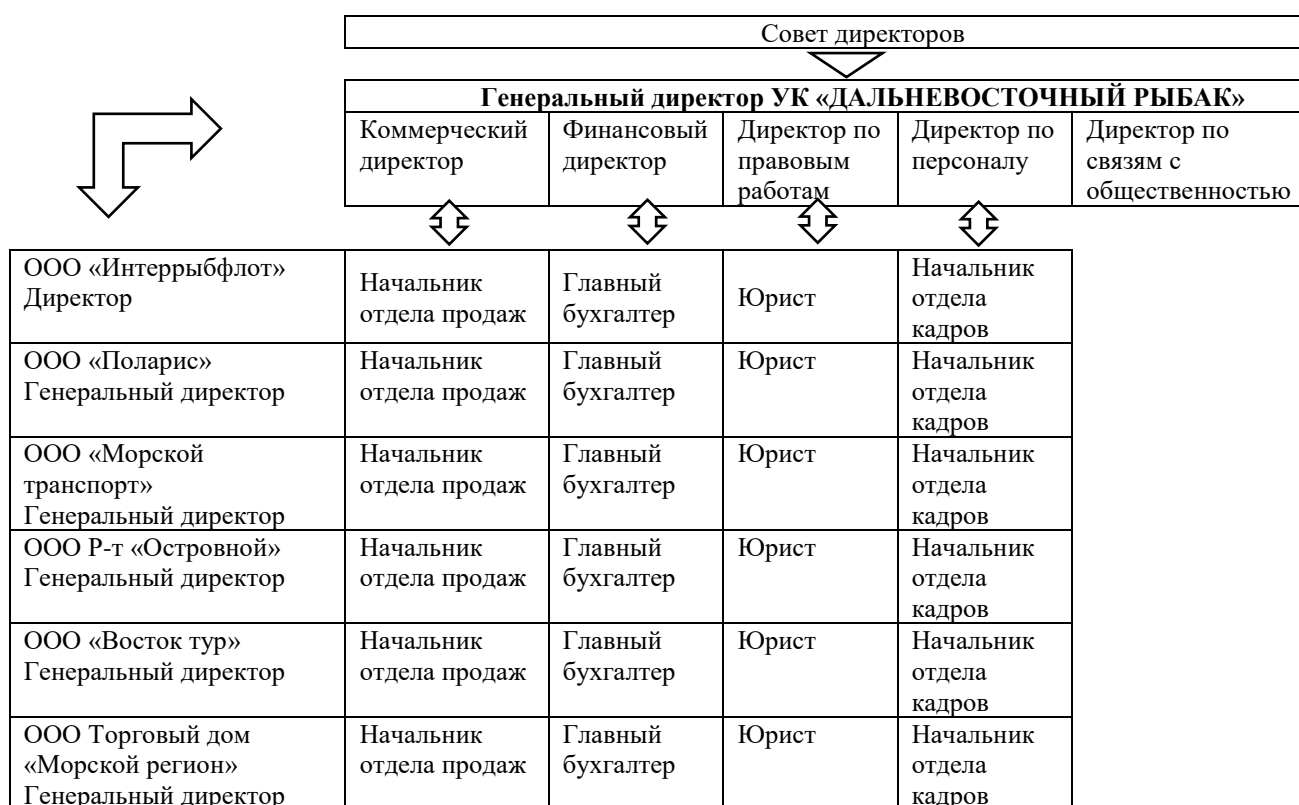
2.1 Компания ООО «Интеррыбфлот» как объект исследования

Наименование исследуемого предприятия – общество с ограниченной ответственностью «Интеррыбфлот». Основополагающими видами деятельности предприятия являются промысел (добыча), переработка и производство основных видов морепродуктов. Рыбная промышленность, в которой ведет свою деятельность компания, является одним из традиционных видов производства России, комплексно включающая в себя различные элементы хозяйства: от прогноза отраслевой базы сырья до организации сбыта рыбной продукции в стране и за рубежом. Так, начав свою деятельность в 1999 году, компания ООО «Интеррыбфлот» на протяжении более чем десятка лет является крупным поставщиком водных биологических ресурсов на рынок дальневосточного региона России, а также некоторых стран-участниц Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) – республики Кореи, Китая, Тайваня и США.

Во владении предприятия находятся два транспортных судна рефрижераторного типа для доставки груза с места лова в порт, а также четыре промысловых судна: одно судно ловушечного типа, один БМРТ (Большой Морозильный Рыболовный Траулер) с траловым орудием лова и два суда ярусного промысла [35]. Благодаря отличному оснащению и постоянному техническому осмотру судов, компания обеспечивает комфортные и безопасные условия работы экипажа, ежегодное увеличение объемов промысла и производства, следовательно, и количество продукции в виде полуфабрикатов, подлежащих реализации (продаже). Предприятие успешно справляется с исполнением своей миссии, заключающейся в обеспечении потребителя качественными, доступными морепродуктами, сохраняя устойчивые запасы водных биоресурсов и соблюдая бережное отношение к природе [36].

Успешно зарекомендовав себя на рынке рыбной промышленности, в 2017 году «Интеррыбфлот» вошел в группу объединения АО Управляющая компания «Дальневосточный рыбак», участники которой задействованы в ключевых видах деятельности рыбопромышленности: добыче, переработке, поставке и перевозке продукции, а также в проектной, практической и экскурсионной деятельности развития региона.

Схема взаимодействия группы компаний и соответствующая организационная структура рассматриваемого предприятия, представлена на Рисунке 4.



Источник: [36]

Рисунок 4 – Схема взаимодействия АО УК «Дальневосточный рыбак»

В целом, организационную структуру как самой УК «ДВ рыбак», так и каждой компании-участника (в том числе ООО «Интеррыбфлот»), можно назвать линейно-функциональной. Это подтверждает выделение подразделений, выполняющих различные функции и несущих определенные обязанности. Однако уровень взаимодействия между службами отличен. Во главе каждой

службы стоят руководители, большую часть полномочий которых координирует УК «ДВ рыбак» от лица генерального директора. В ведении высшего руководителя предприятия остается право контроля и установления оценки качества, принимаемых низшим звеном, а также управленческих решений, что сохраняет в структуре управления организации ключевые признаки линейности.

Как правило, линейно-функциональная структура отличается высокой компетентностью функциональных руководителей, улучшением координации, формализации и стандартизации процессов, повышением мощностей. Недостатками такого устройства являются высокая централизация, повышение срока ожидания при принятии решений в виду согласований, ограниченность межфункционального регулирования. Тем не менее, однородность требований к реализуемой продукции на рынках способствует успеху в работе ООО «Интеррыбфлот». Достоинства принятой компанией структуры проявляются в управлении предприятиями, нацеленного на массовый и крупносерийный тип производства.

Для более детального изучения состояния деятельности предприятия был проведен общий SWOT-анализ (Таблица 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ деятельности ООО «Интеррыбфлот»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Устойчивые и стабильные рыночные позиции: компания является крупнейшим поставщиком ВБР в Дальневосточном регионе России; 2. Высокий уровень управленческого, инженерно-технического и производственного персонала; 3. Состояние в группе крупнейших компаний региона – «ДВ рыбак»; 4. Широкий ассортимент производимой продукции (50 позиций); 5. Контроль качества – наличие сертификации продукции стандартов и требований РФ и зарубежных стран; 6. Развитая система дистрибуции, наличие собственной производственной базы. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зависимость от курсовых разниц; 2. Наличие большого количества организаций-посредников, препятствующих правомерному ценообразованию на реализацию, доставку и хранение продукции; 3. Ослабление платежеспособного спроса на рыбопродукцию по региону присутствия.

Окончание таблицы 2

Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность быстрой смены ориентиров производства на другие виды рыбопродукции; 2. Сокращение расходов за счет снижения общих и административных издержек, уменьшение себестоимости продукции за счет реализации планов развития ГК «ДВ рыбаки»; 3. Начало выращивания отечественных видов ВБР и последующее сокращение импортного сырья за счет конкурентной цены, повышения качества продукции и стимулирующих государственных квот; 4. Рост платежеспособности населения страны на пищевую рыбную продукцию и отрасли АПК – на непищевую. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность повышения налоговых и прочих отчислений, изменения законодательных актов, регулирующих деятельность рыбной промышленности; 2. Возможность роста конкуренции на отечественном и иностранном рынках; 3. Повышение ретро-бонусов (рибейт, скидки) с целью продвижения на рынке крупных продуктовых розничных сетей.

Источник: Таблица составлена автором

Благодаря методу SWOT стали очевидны сильные и слабые стороны рассматриваемой компании, а также возможности и угрозы, знакомые управленческому отделу предприятия. SWOT-анализ позволяет обобщить информацию и сделать выводы, позволяющие взглянуть на ситуацию в целом, не сосредотачиваясь на отдельных аспектах.

Анализ состояния ООО «Интеррыбфлот» показал, что в настоящее время компанией используется большое количество возможностей, но имеется и ряд неосвоенных в практике. Таким образом, основными направлениями в дальнейшем развитии управления организации являются:

- полное освоение имеющихся квот по вылову ВБР и увеличение выпуска готовой продукции;
- сокращение расходов за счет снижения общих и административных издержек, уменьшение себестоимости продукции за счет реализации планов развития ГК «ДВ рыбаки»;
- начало выращивания отечественных видов ВБР и последующее сокращение импортного сырья за счет конкурентной цены, повышения качества продукции и стимулирующих государственных квот;
- осуществление мер по улучшению социального обеспечения персонала компании, повышению их квалификаций, налаживанию системы премирования.

2.2 Анализ финансово-экономических показателей деятельности ООО «Интеррыбфлот»

Для характеристики финансово-хозяйственной деятельности ООО «Интеррыбфлот» следует проанализировать динамику изменения ключевых показателей деятельности за 2016-2017 гг. посредством горизонтального и вертикального анализа. За основу информативной части были взяты материалы Бухгалтерской отчетности, а именно Отчет о финансовых результатах (Форма №2) и Форма 1-предприятие (Приложение А).

Таблица 3 представляет собой горизонтальный анализ финансовых результатов.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Интеррыбфлот» за 2016-17 гг., тыс.р.

Показатель	2016	2017	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
	тыс. р.	тыс. р.	тыс. р.	%
Выручка	2 469 495	2 717 183	247 688	10
Себестоимость продаж	2 218 932	2 203 072	-15 860	-1
Валовая прибыль (убыток)	250 563	514 111	263 548	105
Коммерческие расходы	55 708	91 510	35 802	64
Управленческие расходы	85 527	72 608	-12 919	-15
Прибыль (убыток) от продаж	109 328	349 993	240 665	220
Проценты к получению	0	38	38	-
Проценты к уплате	36 007	25 835	-10 172	-28
Прочие доходы	1 156 007	1 000 441	-155 566	-13
Прочие расходы	964 313	1 086 687	122 374	13
Прибыль (убыток) до налогообложения	265 015	237 950	-27 065	-10
Текущий налог на прибыль	14 242	76 032	61 790	434
Изменение отложенных налоговых обязательств	-27 332	5 578	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	134 076	-134 032	-	-
Чистая прибыль (убыток)	357 517	33 464	-324 053	-91

Источник: Приложение А

Согласно итогам анализа, в 2017 году суммарный объем выручки составил 2 717 183 тыс. р., что превышает базовый 2016 год на 10%. Однако высокое значение себестоимости продаж негативно сказывается на деятельности предприятия, поскольку в компании снижается количество средств для осуществления иных расходов. Тем не менее, в 2017 г. показатель расходов от обычной деятельности (себестоимость продаж) компании имеет тенденцию к снижению, а показатель валовой прибыли имеет положительное значение (+105%), что говорит об эффективном контроле компании за себестоимостью продукции.

Прирост коммерческих расходов более чем на 60% также негативно сказывается на сумме итоговых результатов деятельности предприятия, но стоит принимать во внимание, что данная статья расходов важна для продвижения продукции, усиления ее сбыта. Повышение доли коммерческих расходов компенсирует уменьшение управленческих расходов на 15%. Также в 2017 году сумма прибыли (убытка) от продаж увеличилась более чем в три раза (+240 665 тыс. р.). Такие положительные тенденции подтверждают эффективность основной деятельности предприятия, способной приносить прибыль.

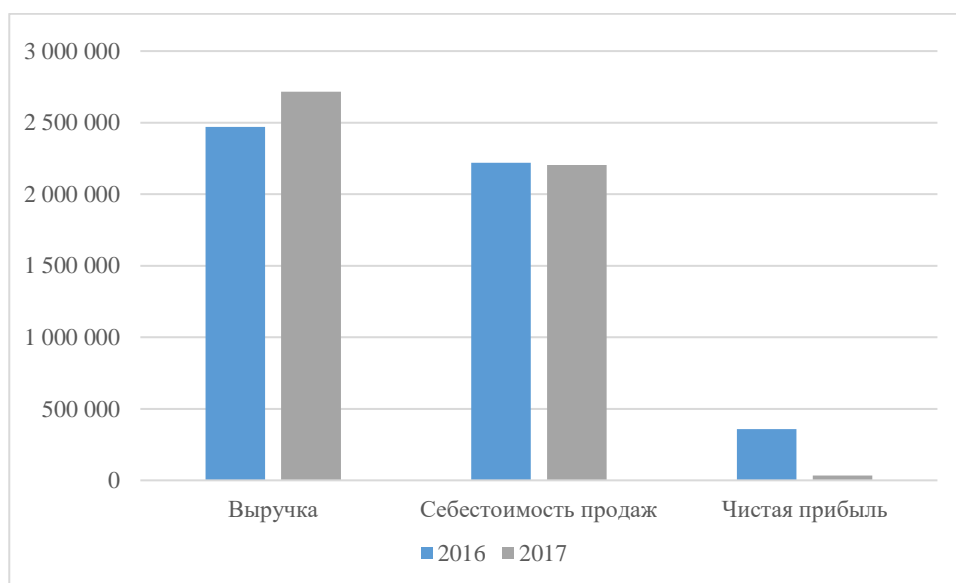
Исходя из динамики показателей процентов к получению, а также процентов к уплате, прочих доходов и расходов, можно сделать вывод, что финансовая политика компании имеет своей целью получение доходов в виде процентов от инвестирования в долговые ценные бумаги и предоставления денежных средств в качестве финансовых ресурсов в пользование другим участникам финансового рынка. Таким образом, в отчетном году финансовая политика организации позволила получить ей 38 тыс. р. Прирост процентов в данном случае составляет 100% по сравнению с годом ранее.

К причинам уменьшения прочих доходов на 13% следует отнести снижение таких доходных статей, как сумма полученных штрафов, пеней и неустоек, доходов прошлых лет, выявленных в отчетном году, возмещения причиненных убытков, в том числе и от страховщиков.

В 2017 году сумма прибыли (убытка) до налогообложения составила 237 950 тыс. р. (-10%). Положительное значение показателя указывает на эффективную деятельность предприятия, однако отрицательная динамика требует обратить внимание на отыскание путей снижения расходов и повышения доходов организации.

По сравнению с базисным годом на предприятии снижено значение чистой прибыли на 91% (-324 053 тыс. р.), что в большей степени связано с пятикратным увеличением выплат по текущему налогу на прибыль. Можно предположить, что такие выплаты увеличились в виду разницы между данными налогового и бухгалтерского учета [2]. Так, проведение внутреннего аудита поспособствовало выявлению разницы и соответствующей недоимки по налогу на прибыль, что привело к своевременному принятию мер, а именно правильному отражению отложенных налоговых активов (-134 032 тыс. р.) и обязательств (5 578 тыс. р.).

Как результат рассмотренных выше факторов, за отчетный год компания все же смогла сформировать положительный финансовый результат, который составил 33 464 тыс. р. Такое явление свидетельствует об эффективности принимаемых решений (Рисунок 5).



Источник: Приложение А

Рисунок 5 – Динамика финансовых результатов ООО «Интеррыбфлот», тыс. р.

На основании Отчета о финансовых результатах и Формы 1-предприятие был проведен вертикальный анализ деятельности ООО «Интеррыбфлот» за 2016-2017 гг. Данный анализ подразумевает под собой вычисление удельной доли каждого элемента отчетности в общей сумме выручки. Так как в рассматриваемой компании существует несколько источников дохода, то следует распределить доход на ряд элементов и отразить полученное число в виде процента.

Исходя из данных Формы 1-предприятие, а именно Раздела 8 «Виды экономической деятельности в отчетном году», основными направлениями, приносящими доход, являются четыре услуги компании: вылов ВБР, прочая оптовая торговля, деятельность по перевозке прочих грузов морским транспортом и аренда морских транспортных средств с экипажем (Таблица 4).

Таблица 4 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Интеррыбфлот» за 2016-17 гг., %

Показатель	2016	2017	Абсолютное отклонение
Источник выручки 1: Вылов ВБР в открытых районах Мирового океана и внутренних морских водах сельскохозяйственными товаропроизводителями	73,30	79,80	6,50
Источник выручки 2: Прочая оптовая торговля	0,22	0,43	0,20
Источник выручки 3: Деятельность по перевозке прочих грузов морским транспортом	5,88	8,34	2,46
Источник выручки 4: Аренда морских транспортных средств с экипажем	0,00	2,32	2,32
Общая сумма выручки	100	100	-
Себестоимость	89,85	81,08	-8,77
Управленческие расходы	3,46	2,67	-0,79
Расходы на сбыт	2,26	3,37	1,11
Прибыль от продаж (ЕВИТ)	4,43	12,88	8,45
Проценты к уплате	1,46	0,95	-0,51
Прибыль до налогообложения (ЕВТ)	10,73	8,76	-1,97
Текущий налог на прибыль	0,58	2,80	2,22
Чистая прибыль	14,48	1,23	-13,25

Источник: Приложение А

Из проведенного анализа следует, что основным видом деятельности предприятия, приносящим около 80% дохода, является вылов рыбы и водных биоресурсов. Также видно, что компания осваивает и смежные виды услуг, вводит новые: с 2017 года предприятие стало арендовать свои транспортные средства с экипажем, а также повысило свои показатели в области грузоперевозок. Данные факторы объясняют причину высокого уровня себестоимости продаж по сравнению с общей суммой выручки (81,08% в 2017 г.), а также повышение расходов на продвижение и сбыт продукции.

Как и горизонтальный анализ, вертикальный отражает процесс максимизации налогов на прибыль, затрагивающий результаты всех аспектов деятельности компании, в особенности величины чистой выручки. Таким образом, анализ ряда форм отчетности дает понимание о том, что рассматриваемая производственная компания представляет собой достаточно успешный бизнес с конкурентоспособной продукцией. Принимая во внимание отрасль ведения бизнеса (рыболовство), высокие показатели себестоимости и рост коммерческих расходов так же не являются критичными в структуре выручки организации.

2.2.1 Операционный анализ (CVP – анализ) деятельности ООО «Интеррыбфлот»

В целях оценки изменений размера выручки (объема продаж) и затрат при различных уровнях деловой активности организации проведем анализ операционной деятельности ООО «Интеррыбфлот».

Как известно, при проведении CVP-анализа необходимо проведение затрат на переменные и постоянные. Однако в случае рассматриваемого предприятия встает проблема подразделения затрат в себестоимости продукции по причине отсутствия полной информации в формах отчетности. Таким образом, для применения данного вида анализа возникает необходимость выделения данных самостоятельно посредством метода «минимум-максимум», основанного на

использовании информации о динамике общих затрат при различных объемах реализации.

Анализ бухгалтерской отчетности и формы 1-предприятие ООО «Интеррыбфлот» за 2016-2017 гг. позволил выявить объемы реализации предприятия и его общие затраты (Таблица 5).

Таблица 5 – Значения объема реализации и общих затрат ООО «Интеррыбфлот» за 2016-2017 гг.

Показатель	2016	2017
Объем реализации, т.	13 666,2	13 782
Общие затраты, тыс. р.	2 360 167	2 367 190

Источник: Приложение А

Общие затраты ООО «Интеррыбфлот» включают в себя сумму себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов.

Для применения метода «минимум-максимум» первоочередной задачей стоит распределение представленных данных на признак-фактор и результативный признак. Так, к признак-фактору относится объем реализации продукции, а к результативному признаку – общие затраты. Зависимость между двумя признаками можно отразить через уравнение линейной функции:

$$y = k * x + b \quad (18)$$

где y - общие затраты (Зобщ);

k – удельные переменные затраты (з пер);

x – объем реализации;

b – постоянные затраты (Зпост).

Далее нужно определить значения коэффициентов k и b :

$$k = z \text{ пер} = \Delta Y / \Delta X = (2\,367\,190 - 2\,360\,167) / (13\,782 - 13\,666,2) = 60,64 \text{ тыс.р.}$$

Тогда, совокупные переменные затраты (Зпер) будут равны:

$$Зпер = z \text{ пер} * x \quad (19)$$

$$З_{пер2016} = 60,64 * 13666,2 = 828\,823,17 \text{ тыс.р.}$$

$$З_{пер2017} = 60,64 * 13782 = 835\,846,17 \text{ тыс.р.}$$

Подставив в уравнение линейной функции полученное значение удельных переменных затрат, получим: $y = 60,64 * x + b$.

Включив в уравнение (18) одну из пар «Объем-Затраты», найдем значение фиксированных затрат:

$$2360167 = 60,64 * 13\,666,2 + b$$

$$b = 2360167 - 13 * 13\,666,2$$

$$b = 1\,531\,343,83 \text{ тыс.р.}$$

Таким образом, постоянные затраты равны 1 531 343,83 тыс. р., совокупные переменные затраты в 2017 году увеличились на 7 023 тыс. р. по сравнению с 2016 годом и составили 835 846,17 тыс. р.

Как известно, основными элементами CVP-анализа являются порог рентабельности, запас финансовой прочности и операционный рычаг. На основании полученных результатов представляется возможной оценка значений каждого из показателей. Необходимые для этого данные занесены в Таблицу 6.

Таблица 6 – Значения показателей, необходимых для CVP-анализа, тыс. р.

Наименование показателя	2016	2017
Выручка от реализации	2 469 494,90	2 717 183,00
Постоянные затраты	1 531 343,83	
Переменные затраты	828 823,17	835 846,17

Источник: Таблица составлена автором

Для начала рассчитаем формулу порога рентабельности (4). Показатель численно равен выручке от продаж, при которой предприятие не несет убытки, но и не имеет прибыли:

$$ВЕР = З_{пост} / К_{вм} \quad (4)$$

$$BEP_{2016} = 1\,531\,343,83 * 2\,469\,494,9 / (2\,469\,494,9 - 828\,823,17) = 2\,304\,937,5$$

тыс. р.

$$BEP_{2017} = 1\,531\,343,83 * 2\,717\,183 / (2\,717\,183 - 835\,846,17) = 2\,211\,694,03 \text{ тыс.}$$

р.

Полученные значения точки безубыточности компании представлены на Рисунке 6.

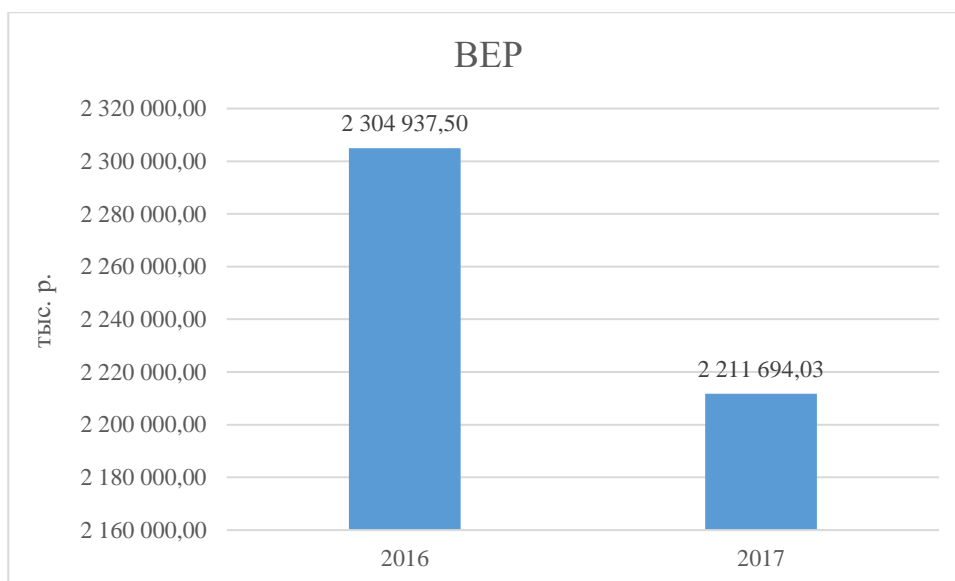


Рисунок 6 – Динамика ВЕР ООО «Интеррыбфлот», 2016-2017 гг.

Согласно расчетам, точка безубыточности предприятия уменьшилась, что говорит об улучшении его положения, поскольку теперь компания может в более короткие сроки покрывать свои постоянные расходы и выходить в зону прибыли.

Следующим шагом операционного анализа является расчет запаса финансовой прочности по следующей формуле:

$$ЗФП = \frac{TR - BEP}{TR} * 100\% \quad (8)$$

Запас финансовой прочности ООО «Интеррыбфлот»:

$$ЗФП_{2016} = (2\,469\,494,9 - 2\,304\,937,5) / 2\,469\,494,9 = 6,66\%;$$

$$ЗФП_{2017} = (2\,717\,183 - 2\,211\,694,03) / 2\,717\,183 = 18,6\%.$$

Полученные показатели запаса финансовой прочности изображены на Рисунке 7.

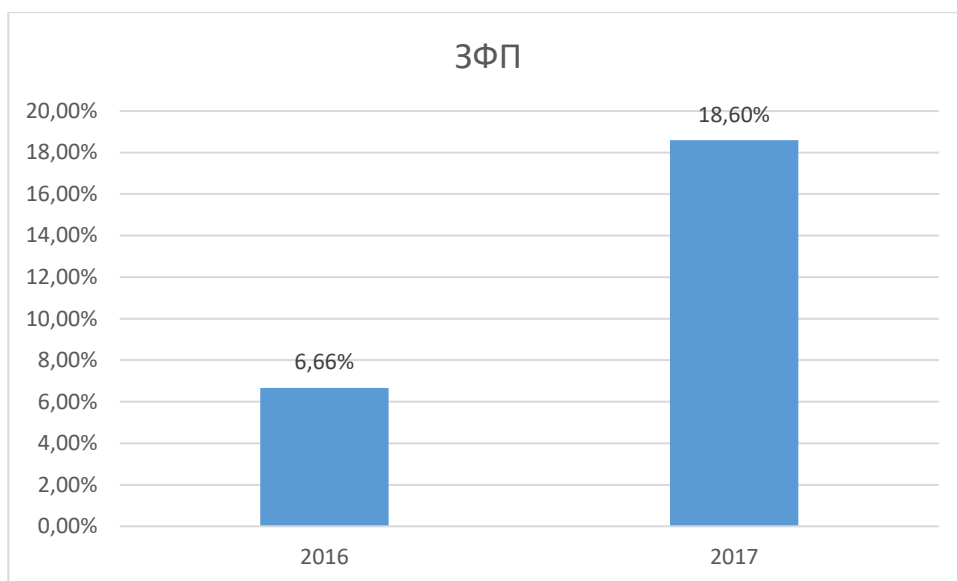


Рисунок 7 – Динамика ЗФП ООО «Интеррыбфлот», 2016-2017 гг.

Высокий уровень запаса финансовой прочности говорит об устойчивом положении рассматриваемого предприятия. Заключительным показателем CVR-анализа является операционный рычаг. Произведем расчет по следующей формуле:

$$\text{СВОР} = \frac{TR - \text{Зпер}}{\text{Пп}} \quad (9)$$

$$\text{СВОР}_{2016} = (2\,469\,494,9 - 828\,823,17) / 109\,328 = 15,01;$$

$$\text{СВОР}_{2017} = (2\,717\,183 - 835\,846,17) / 349\,993 = 5,38.$$

Полученные значения силы воздействия операционного рычага отражены на Рисунке 8.

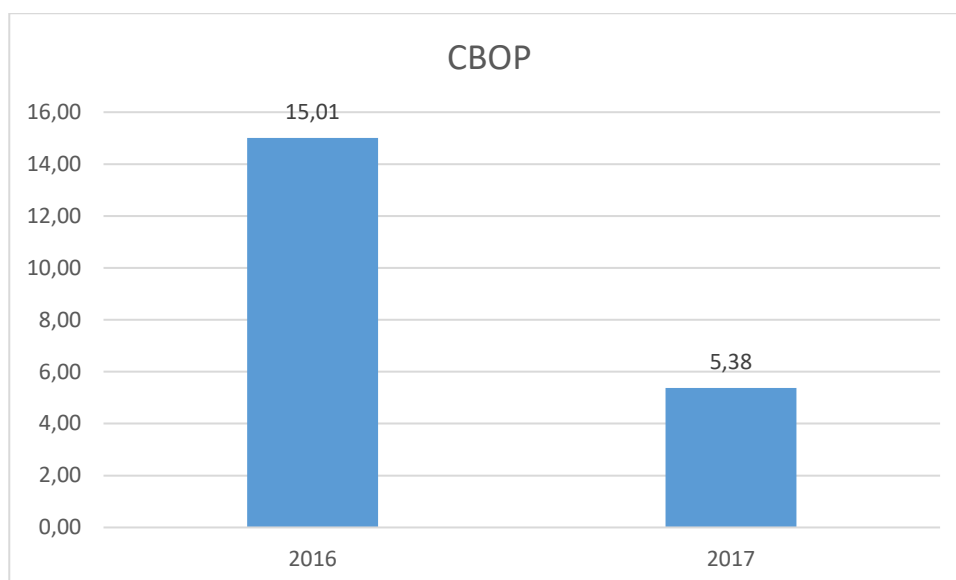


Рисунок 8 – Динамика СВОР ООО «Интеррыбфлот», 2016-2017 гг.

Таким образом, между значением операционного рычага и отношением постоянных и переменных затрат существует прямая взаимосвязь: значение рычага увеличивается при высоком уровне отношения постоянных расходов к переменным, и наоборот. В данном случае, низкий уровень постоянных затрат к переменным обуславливает невысокое значение производственного рычага – 5,38 на 2017 год.

Анализ полученных данных показал, что объем выручки предприятия превышает порог рентабельности, что свидетельствует о том, что точка безубыточности была преодолена в течение анализируемого периода и рыбопромышленная компания находится в зоне прибыли, то есть получает выгоду от основных видов деятельности. Также видно, что валовый показатель маржинальной прибыли обеспечивает покрытие постоянных затрат и формирует прибыль предприятия как в 2017 г., так и в 2016г.

Запас финансовой прочности показывает, что если бы на предприятии произошло падение выручки на 505 489 тыс. р. (-18,6%), то организация бы выдержала это, прежде чем понесла убытки. Трехкратное увеличение показателя свидетельствует о том, что в ООО «Интеррыбфлот» постепенно формируется «подушка безопасности» и степень риска снижается с каждым годом все больше.

Анализируя результат показателя операционного рычага, можно утверждать, что выручка от реализации имеет тенденцию к повышению, в виду чего сила воздействия операционного рычага снижается. Так же и степень предпринимательского риска, зависящая от силы воздействия операционного рычага, убывает с каждым годом.

Таким образом, на основе проведенного операционного анализа, основанного на маржинальном подходе, можно утверждать об успешном функционировании компании «Интеррыбфлот» на рынке рыбной промышленности.

2.2.2 Факторный анализ рентабельности продаж ООО «Интеррыбфлот»

Современная практика анализа финансового состояния предприятия предполагает оценку его эффективности посредством использования взаимосвязанной системы показателей рентабельности. Нормативной тенденцией в данном случае принято считать повышение значения показателей прибыльности.

Таблица 7– Сравнительный анализ показателей рентабельности деятельности ООО «Интеррыбфлот», %

Показатель	2016	2017	Абсолютное изменение
Общая рентабельность	10,73	8,76	-1,97
Рентабельность продаж	4,43	12,88	8,45
Рентабельность производства	4,93	15,89	10,96
Рентабельность суммы всех активов	29,14	1,63	-27,51

Источник: [21]

По результатам таблицы видно, что изменение рентабельности суммы всех активов (-27,51%) свидетельствует о снижении значения чистой выручки. Как правило, негативная тенденция показателя служит индикатором, сигнализирующим о непродуктивном управлении компанией, однако стоит

принимать во внимание уже указанную причину минимизации чистой прибыли – высокое значение налоговых выплат. Тем не менее, каждый показатель отмечается положительным значением в ряде лет.

Повышением в течение периода исследования отмечена рентабельность продаж, отражающая удельный вес прибыли в составе выручки от реализации. Благоприятная тенденция показателя свидетельствует о росте конкурентных позиций продукции на рынке и соответственном росте спроса. О том же свидетельствует и величина рентабельности производства (+10,96%), отражающая экономическую эффективность предприятия. К причинам роста показателя можно отнести следующие процессы: снижение себестоимости продукции, повышение качества товаров и услуг, увеличение массы прибыли.

Учитывая заявленную тему настоящей работы, проведем факторный анализ коэффициента рентабельности продаж ООО «Интеррыбфлот» за 2016-2017 гг. методом цепных подстановок. Исходные данные модели для анализа представлены в Таблице 7, соответствующие результаты моделирования занесены в Таблицы 8 и 9.

Таблица 8 – Исходные данные модели для анализа рентабельности продаж ООО «Интеррыбфлот» за 2016-2017 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	Изменение показателя
Выручка, тыс. р.	2 469 495	2 717 183	247 688,00
Себестоимость продаж, тыс. р.	2 218 932	2 203 072	-15 860,00
Коммерческие расходы, тыс. р.	55 708	91 510	35 802,00
Управленческие расходы, тыс. р.	85 527	72 608	-12 919,00
Прибыль от продаж, тыс. р.	109 328	349 993	240 665,00
Рентабельность продаж, %	4,43	12,88	8,45

Источник: Таблица составлена автором

Таблица 9 – Влияние факторов на изменение рентабельности продаж ООО «Интеррыбфлот» за 2015-2016 гг., тыс. р.

Факторы	Обозначение	Расчет	Влияние фактора, %
Выручка	V	$\left(\frac{B1 - Cc0 - UP0 - KP0}{B1} - \frac{B0 - Cc0 - UP0 - KP0}{B0} \right)$	8,71
Себестоимость продаж	Cc	$\left(\frac{B1 - Cc1 - UP0 - KP0}{B1} - \frac{B1 - Cc0 - UP0 - KP0}{B1} \right)$	0,58

Окончание таблицы 9

Факторы	Обозначение	Расчет	Влияние фактора, %
Управленческие расходы	УР	$\left(\frac{B1 - Cc1 - UP1 - KP0}{B1} - \frac{B1 - Cc1 - UP0 - KP0}{B1} \right)$	0,48
Коммерческие расходы	КР	$\left(\frac{B1 - Cc1 - UP1 - KP1}{B1} - \frac{B1 - Cc1 - UP1 - KP0}{B1} \right)$	-1,32

Источник: [28]

Таким образом, можно отметить один ключевой и два положительных фактора влияния на значение рентабельности продаж в виде роста реализованного объема продукции на 247688 тыс. рублей (+8,71%), а также уменьшения доли себестоимости продаж и управленческих расходов в совокупной доле затрат на 15860 и 12919 тысяч рублей соответственно. Их влияние на рентабельность продаж составило +0,58% и +0,48%.

В своем взаимодействии положительные факторы активно повлияли на весомый отрицательный фактор – повышение коммерческих расходов на 35802 тыс. р. (-1,32%). Таким образом, рентабельность продаж под воздействием ряда перечисленных факторов в период с 2016 по 2017 гг. возросла на 8,45%. Это подтверждает актуальность проведения факторного анализа и позволяет перейти к рассмотрению и принятию мер по дальнейшему повышению экономической эффективности предприятия.

2.3 Рекомендации по совершенствованию управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж

По итогам комплексного анализа был выявлен ряд сильных и слабых сторон деятельности ООО «Интеррыбфлот». Несмотря на то, что динамика многих показателей является положительной, снижение рентабельности активов и повышение налоговых обязательств привели к весоному снижению чистой прибыли предприятия. А значит, в виду дальнейшей успешной работы рассматриваемой компании, следует сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов, нацеленных как на кратко- и среднесрочный период, так и на долгосрочный.

Одним из способов увеличения финансовых результатов компании является максимизация собственного капитала, включающая в себя несколько вариантов повышения. Так, переоценка, или уточнение восстановительной стоимости основных средств, используется с целью определения современного уровня рыночных цен, привлечения инвестиций, увеличения уставного капитала. Данный процесс является не обязанностью, а правом для каждой организации и проводится регулярно, но не чаще одного раза в год. Процесс переоценки действует в двух направлениях: в сторону увеличения и уменьшения. При выборе направления следует учитывать, что изменение остаточной стоимости основных средств ведет к изменению налога на имущество организаций, однако не включается в базу по налогу на прибыль.

При подготовке финансовой отчетности для ООО «Интеррыбфлот» в целях обеспечения принципов полноты и достоверности, будет выгодна уценка (уменьшение) основных средств, поскольку ввод нового оборудования, характерный для предприятия, ведет за собой соответствующее изменение стоимости старого. Переоценка же в сторону увеличения не будет отличаться успехом, так как повышение стоимости основных средств не увеличивает их амортизационные отчисления, следовательно, значения налогооблагаемой прибыли и самого налога на прибыль останутся без изменений.

Другим вариантом увеличения чистых активов является взнос учредителей в имущество общества, не изменяющий величину уставного капитала. Такой вариант отличается безвозвратностью вложенных средств и отсутствием налогообложения прибыли. Чтобы избежать возникновения базы по НДС с безвозмездной передачи имущества, в качестве вноса здесь следует применять денежные средства.

Важнейшим показателем, определяющим финансовое состояние организации, является прибыль от продаж. Имея прямую зависимость с рентабельностью продаж и активов, их оборачиваемостью, движением денежных средств и инвестиционной привлекательностью предприятия, данный показатель является ключевым направлением в деятельности компании.

Как правило, за максимизацией прибыли стоит увеличение выручки от продаж. Обязательным условием получения прибыли является определенный уровень обновления производства, обеспечивающий превышение выручки от реализации продукции над производственными затратами и расходами по сбыту. Таким образом, для увеличения выручки и прибыли от продаж необходимо применение следующих мер:

- использование маржинального подхода в управлении выручкой и прибылью предприятия на постоянной основе;
- повышение эффективности сбытовой деятельности;
- разработка эффективной политики управления расчетами.

В виду того, что одной из основных целей предприятия является максимизация маржинальной прибыли, применение системной зависимости «затраты-объем-прибыль» на постоянной основе становится необходимой для прогнозирования изменений ключевых показателей деятельности предприятия.

Также и фокусирование на улучшении сбытовой и расчетной деятельности является весомым вкладом в оптимизацию работы компании. Одним из вариантов совершенствования бизнес-процессов является внедрение системы автоматизации на базе платформы ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия).

В функционал программы входит хранение, обработка и ведение единой базы данных организации, а также синхронизация деятельности всех подразделений: отдела заказов, производственных цехов, склада, логистического отдела, бухгалтерии, отдела рекламы и пр. Таким образом, ERP объединяет всех сотрудников компании в определенном информационном пространстве, данные в котором становятся доступны для каждого.

Актуальность внедрения систем ERP подтверждается такими факторами, как зависимость предприятия от своевременного производства и отгрузки продукции, налаженной работы производственных цехов и склада, постоянной закупки сырья и ресурсов. В отечественной практике приобретение такого IT-продукта наиболее востребовано в сфере торговли, на рынке машиностроения и

строительства, а также в пищевой (в т.ч. рыбной) и химической промышленности (Таблица 10).

Таблица 10 – Отраслевое распределение ERP-проектов

Отрасль	Количество проектов, шт.	Процент от общего числа, %
Торговля	1410	15,9
Машиностроение	881	10
Строительство	699	7,9
Пищевая промышленность	562	6,4
Химическая промышленность	322	3,6
Здравоохранение	318	3,6
Финансовые услуги	315	3,6
Энергетика	290	3,3
Транспорт	272	3,1
ЖКХ	260	2,9
Другие	3517	39,8

Источник: [34]

По данным Американского общества по управлению запасами и производством (APICS), эффект внедрения ERP отражается в сокращении производственных издержек на 8%, сроков исполнения заказов на 30% и увеличении объема выпускаемой продукции – на 15%.

Эта политика предreshает в ООО «Интеррыбфлот» осуществление таких мероприятий, как оптимизация процесса производства, разработка единого информационного пространства, внедрение эффективной системы управления денежными средствами, модификация деятельности коммерческих и логистических служб, а также отделов продаж, производства и закупок. Вышеперечисленные меры будут способствовать получению надежных данных о деятельности компании, себестоимости и выручке в разрезе необходимых аналитик.

На российском рынке существует множество ERP-систем. Исходя из экспертного мнения о том, что количество внедрений в год объективно отражает спрос и популярность на программный продукт, явным лидером является система автоматизации деятельности предприятия от компании «1С» – «1С:ERP Управление предприятием 2». На 2017 год отмечено 167 новых проектов внедрения данного IT-продукта, что составляет 31% от общей суммы на рынке.

Стоимость «1С:ERP» состоит из двух позиций: стоимость приобретения основной поставки (360 000 р.) и стоимость ее внедрения и поддержки (40 000 р.). Таким образом, затраты на приобретение, внедрение и поддержку автоматизированной системы на пять автоматизированных рабочих мест (АРМ) для ООО «Интеррыбфлот» составят 400 000 р.

Среднестатистический экономический эффект от внедрения на платформе «1С: Предприятие 8» отражен в Таблице 11.

Таблица 11 – Экономический эффект от внедрения ERP-систем на платформе «1С: Предприятие 8»

Показатель эффективности		Среднее значение, %
Запасы и производство	Снижение объемов материальных запасов	20
Запасы и производство	Сокращение расходов на материальные ресурсы	11
	Снижение производственных издержек	12
	Снижение себестоимости выпускаемой продукции	8
	Увеличение выручки от реализации	10
	Рост производительности труда в производстве	14
Оборотные средства	Рост оборачиваемости складских запасов	25
	Сокращение дебиторской задолженности	19
Эффективность и оперативность	Ускорение обработки заказов	85
	Сокращение сроков исполнения заказов	26
	Сокращение операционных и административных расходов	20
	Рост прибыли	14
Трудозатраты и отчетность	Сокращение трудозатрат в различных подразделениях	35
	Ускорение получения управленческой отчетности	в 3 раза
	Ускорение подготовки регламентированной отчетности	в 3,1 раза

Источник: [37]

Исходя из приведенной статистики, был произведен расчет прогнозных значений ключевых показателей (Таблица 12).

Таблица 12 – Прогнозный эффект от внедрения ERP-системы в ООО «Интеррыбфлот»

Показатель	Фактическое значение, 2017	Плановое значение при внедрении ERP-системы	% изменения от внедрения ERP-системы	Абсолютное изменение (+/-)
Выручка от реализации, тыс. р.	2 717 183	2 988 901	10	+271 718
Себестоимость продаж, тыс. р.	2 203 072	2 026 826	8	-176 246
Прибыль от продаж, тыс. р.	349 993	398 992	14	+48 999
Рентабельность продаж, %	12,88	13,35	-	+0,47

Источник: Таблица составлена автором

Таким образом, приобретение и освоение ООО «Интеррыбфлот» ERP-системы, стоимостью в 400 000 р., будет способствовать увеличению выручки от реализации на 10% (+271 718 тыс. р.) и снижению себестоимости продаж на 8% (-176 246 тыс. р.), что приведет к максимизации прибыли до 398 922 тыс. р. Положительная тенденция роста рентабельности продаж (+0,5%) подтверждает действенность предложенных мер. В целом, освещенные рекомендации являются весомым вкладом в совершенствование работы предприятия, который будет в перспективе обеспечивать качественное управление и учет финансово-хозяйственной деятельности компании.

Заключение

Движущей силой экономического роста каждой компании является эффективное управление выручкой от реализации в качестве первичного результата деятельности предприятия, а также рентабельностью продаж, которая представляет собой отражение отношения полученных финансовых результатов к ресурсам, вовлеченным в процесс производства и реализации продукции. Последние, в свою очередь, представляют собой показатель полной себестоимости, который способствует учету всех понесенных расходов на предприятии, установлению ценовой политики и более точной оценке успешности компании в своей отрасли.

В соответствии с темой настоящей работы были поставлены и достигнуты следующие задачи:

- рассмотреть понятие выручки от реализации и себестоимости продаж, факторы влияния и принципы управления;
- исследовать методы включения затрат в себестоимость продукции;
- ознакомиться с теоретическими основами управления рентабельностью продаж и способами ее повышения;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Интеррыбфлот» и дать оценку эффективности функционирования компании;
- изучить методику СVP-анализа;
- провести СVP-анализ деятельности ООО «Интеррыбфлот»;
- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Интеррыбфлот» по итогам комплексного анализа работы организации.

В рамках первой главы были изучены понятия выручки от реализации, себестоимости и рентабельности продаж, рассмотрены факторы влияния и принципы управления данными экономическими категориями. По итогу изучения теоретических основ были сделаны выводы о взаимосвязи ключевых показателей деятельности организации между собой.

Так, взаимодействие выручки от реализации с показателем себестоимости отражается в стремлении каждого предприятия достигнуть максимальных

значений выручки при соблюдении грамотной минимизации статей издержек для цели увеличения прибыли. Принимая во внимание условие максимизации прибыли, основным способом увеличения значения рентабельности продаж также является повышение выручки от реализации, зависимое от величины затрат, роста объема реализуемой продукции и цены на нее. Соответственным образом анализ механизма взаимодействия прибыли с затратами, объемом производства и продаж (CVP-анализ) является мощным инструментом совершенствования управления, помогающим менеджерам принимать своевременные решения в процессах производства, выбора структуры затрат, ценообразования и стратегического планирования.

Вторая глава представляет собой изучение результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Интеррыбфлот», который включает в себя несколько видов анализа: общий SWOT-анализ предприятия как представителя своей отрасли (рыбопромышленность), вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах, операционный анализ (CVP-анализ) деятельности, факторный анализ рентабельности продаж.

По итогам комплексного анализа был выявлен ряд сильных и слабых сторон деятельности ООО «Интеррыбфлот». Несмотря на то, что динамика многих показателей оказалась положительной, снижение рентабельности активов и повышение налоговых обязательств привели к весомому снижению чистой прибыли предприятия. Следовательно, во второй главе были предложены рекомендации по улучшению финансовых результатов компании, нацеленных как на кратко- и среднесрочный период, так и на долгосрочный.

Одним из способов увеличения финансовых результатов компании является максимизация собственного капитала, включающая в себя такие варианты повышения, как процесс внесения учредителями денежных средств в имущество общества, не изменяющий величину уставного капитала и переоценка восстановительной стоимости основных средств.

При подготовке финансовой отчетности для ООО «Интеррыбфлот» в целях обеспечения принципов полноты и достоверности, будет выгодна уценка

(уменьшение) основных средств, поскольку ввод нового оборудования, характерный для предприятия, ведет за собой соответствующее изменение стоимости старого.

Принимая во внимание важнейшие показатели, а именно выручку от реализации и прибыль от продаж, на предприятии необходимо применение следующих мер:

- использование маржинального подхода в управлении выручкой и прибылью предприятия на постоянной основе;
- повышение эффективности сбытовой деятельности;
- разработка эффективной политики управления расчетами.

Одним из вариантов совершенствования бизнес-процессов является внедрение системы автоматизации на базе платформы ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия). Такое IT-решение предрешает в ООО «Интеррыбфлот» осуществление таких мероприятий, как оптимизация процесса производства, разработка единого информационного пространства, внедрение эффективной системы управления денежными средствами, модификация деятельности коммерческих и логистических служб, а также отделов продаж, производства и закупок. Вышеперечисленные меры будут способствовать получению надежных данных о деятельности компании, себестоимости и выручке в разрезе необходимых аналитик.

Проведенная оценка прогнозного эффекта от внедрения ERP-системы на предприятии «Интеррыбфлот» подтверждает рост ключевых показателей его деятельности. В целом, освещенные рекомендации являются весомым вкладом в совершенствование работы компании, который будет в перспективе обеспечивать качественное управление и учет ее финансово-хозяйственной деятельности.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 [по состоянию на 1 января 2018: принят ГД 16 июля 2000]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 [приказ Минфина России №114н: принят 31 декабря 2002]. – Бюл. нормат. актов федер. органов исполнит. власти, 2003. – №4. – С.72-75.
3. Бужинский, А.И. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия / А.И. Бужинский, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 357 с.
4. Бузырев, В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: учебник. / В.В. Бузырев, И.П. Нужина — М.: КноРус, 2016. — 332 с.
5. Гермалович, Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Н.А. Гермалович. – М: Финансы и статистика, 2013. – 346 с.
6. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
7. Стражев, В. И. Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа / В.И. Стражев. М.: Минск, 2015. – 356 с.
8. Хамидулина, П.Р. Учет и анализ в системе управления издержками / П.Р. Хамидулина. – М.: Казань. КФЭН, 2013. – 106 с.
9. Ковалева, А.М. Финансы и кредит: учебное пособие / А.М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 512 с.
10. Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 399 с.
11. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 2015 – 400 с.

12. Корсаков, М.Н. Экономика предприятия. Конспект лекций. / М.Н. Корсаков. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. – 168 с.
13. Соснаускене, О. И. Оптимизация прибыли: практическое пособие / О.И. Соснаускене. – М.: Экзамен, 2014. – 221 с.
14. Managerial accounting / ed. by R.H. Garrison, E.W. Noreen, P.C. Brewer. New York: McGraw-Hill/Irwin, 2015 – 764 p.
15. Robinson T.R. International financial statement analysis. Wiley, 2016 – 188 p.
16. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. / Л.И.Лопатников. — М.: Дело, 2014. — 520 с.
17. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. — М.: Популярная литература, 2002. — 330 с.
18. Болomoжнова, Ю.В. Маржинальный анализ как эффективный инструмент управления затратами на производстве / Ю.В. Болomoжнова // Символ науки. – 2016. – №4. – С. 28-31.
19. Ветренко, Ю.И. Управление рентабельностью предприятия / Ю.И. Ветренко // Молодежь и научно-технический прогресс. – 2015. – С. 56-59.
20. Вьюнова, Д.А. Маржинальный анализ как эффективный метод выбора управленческих решений / Д.А. Вьюнова, Ф.В. Шутилов // Производственный менеджмент. – 2016. – №8. – С. 160-164.
21. Гаранина, С.А. Выбор ключевого показателя для целей управления рентабельностью корпорации / С.А. Гаранина // Развитие экономики и менеджмента в современном мире. – 2015. – №2. – С. 32-36.
22. Гаранина, С.А. Управление рентабельностью корпораций: процессный подход / С.А. Гаранина // О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента. – 2015. – №8 – С. 161-163.
23. Каменицер, С.Е. Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий / С.Е. Каменицер. – М.: Наука и просвещение, 2016. – 195 с.

24. Косинова, Е.Л. Управление затратами предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Е.Л. Косинова // Учет и статистика. – 2017. – №12. – С. 20-26.
25. Крейнина, М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М. Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. – 2017. – № 11. — С. 35-45.
26. Перчикова, А.Д. Исследование факторов, влияющих на рентабельность предприятия, и разработка рекомендаций по ее повышению / А.Д. Перчикова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015. – №8. – С. 120-125.
27. Фомина, И.А. Эффект операционного рычага в системе маржинального анализа / И. А. Фомина, А. И. Пирог, А. М. Воронцова // Экономика и управление. – 2014. – №3. – С. 70-73.
28. Халиуллина, А.Р. Факторный анализ рентабельности продаж предприятия / А.Р. Халиуллина, Д.О. Корнева // Студенческая наука XXI века: материалы VI Междунар. студенч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 1 окт. 2015 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 3 (6). – С. 167-169.
29. Хорин, А.Н. CVP-анализ в стратегическом управлении [Электронный ресурс] / А.Н. Хорин // Элитариум. – 2017. – №8. – Режим доступа: <https://www.elitarium.ru/>.
30. Информационный портал об инвестициях и инвестиционных инструментах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://allfi.biz>.
31. Информационный сайт по вопросам оплаты труда и заработной платы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.delasuper>.
32. Информационный сайт по вопросам анализа финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.afdanalyse>.
33. Информационный сайт по вопросам финансового анализа [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finalon.com>.

34. Информационный сайт по вопросам автоматизации бизнес-процессов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sfx-tula.ru>.

35. Официальный сайт ООО «Интеррыбфлот» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.interrybflot.ru/>.

36. Официальный сайт АО УК «Дальневосточный рыбак» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mcfef.ru/>.

37. Официальный сайт ООО «1С» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://1c.ru/>.

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 года ООО «Интеррыбфлот»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

За _____ 2016 г.

Организация
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
"ИНТЕРРЫБФЛОТ" _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: _____ тыс. р. _____

Форма по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД
по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	12	2017
50832237		
2539041064		
03.1		
12300	16	
384		

Юридический адрес

690091, ПРИМОРСКИЙ КРАЙ, ВЛАДИВОСТОК Г, УБОРЕВИЧА УЛ, 7

Наименование показателя	Код пок.	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего периода
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110		
Результаты исследований и разработок	1120		
Нематериальные поисковые активы	1130		
Материальные поисковые активы	1140		
Основные средства	1150	282 080	210056
Доходные вложения в материальные ценности	1160		
Финансовые вложения	1170	45	25
Отложенные налоговые активы	1180	282 125	134076
Прочие внеоборотные активы	1190		
ИТОГО по разделу I	1100	282 080	344157
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	776805	541005
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	34282	
Дебиторская задолженность	1230		282089
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2625	30
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7260	6334
Прочие оборотные активы	1260	58138	53247
ИТОГО по разделу II	1200	1767252	882705
БАЛАНС	1600	2049377	1226862
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный материал, уставной фонд, вклады товарищей)	1310	336	296
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320		
Переоценка внеоборотных активов	1340		
Добавочный капитал (без переоценки)	1350		
Резервный капитал	1360		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	744648	709265
ИТОГО по разделу III	1300	744984	709561

Наименование показателя	Код пок.	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего периода
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заёмные средства	1410	200000	161590
Отложенные налоговые обязательства	1420	21754	27332
Оценочные обязательства	1430		
Прочие обязательства	1450		
ИТОГО по разделу IV	1400	211754	188922
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заёмные средства	1510	20923	23287
Кредиторская задолженность	1520	854562	278606
Доходы будущих периодов	1530		
Оценочные обязательства	1540	18554	26486
Прочие обязательства	1550		
ИТОГО по разделу V	1500	1082639	328379
БАЛАНС	1700	2049377	1226862

Руководитель _____
 “ ____ ” _____ 20__ г.

Главный бухгалтер _____

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за 2017 год ООО «Интеррыбфлот»

За _____ 2017 г.

Организация _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по
 Единица измерения: _____ Тys.руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2017
50832237		
2539041064		
03.1		
12300	16	
384		

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Показатель наименование	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка	2110	2717183	2469495
Себестоимость продаж	2120	2203072	2218932
Валовая прибыль (убыток)	2100	514111	250563
Коммерческие расходы	2210	91510	55708
Управленческие расходы	2220	72608	85527
Прибыль (убыток) от продаж	2200	349993	109328
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320	38	
Проценты к уплате	2330	25835	36007
Прочие доходы	2340	1000441	1156007
Прочие расходы	2350	1086687	964313
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	237950	265015
Текущий налог на прибыль	2410	76032	14242
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-156895	145505
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	5578	27332
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-134032	134076
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	33464	357517
СПРАВОЧНО.			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
Совокупный финансовый результат периода	2500	33464	357517

Руководитель _____
 “___” _____ 20__ г.

Главный бухгалтер _____

Приложение В

Виды экономической деятельности ООО «Интеррыбфлот» в 2017 году
(Форма 1-предприятие, Раздел 8)

Раздел 8. Виды экономической деятельности в отчетном году						
Наименование	Код	Код по ОКВЭД	Средняя численность работников, чел.	Фонд начисленной заработной платы, тыс. руб.	Оборот, тыс руб	Справочно: Оборот в предыдущем году, тыс руб
А	Б	В	1	2	3	4
Всего по организации	801	00	335	303865,2	2469494,9	1960812,8
Вылов рыбы и водных биоресурсов в открытых районах Мирового океана и внутренних морских водах сельскохозяйственными товаропроизводителями	802	05.01.11	335	303865,2	2168369	1810128,3
Прочая оптовая торговля	802	51.90			11564,9	5504,5
Деятельность по перевозке прочих грузов морским транспортом	802	61.10.29			226574	145180
Аренда морских транспортных средств с экипажем	802	61.10.31			62987	0

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра экономики предприятия

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студентки Айдаковой Евгении Александровны

специальность (направление) 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций (промышленность)» группа Б1401АП

Руководитель ВКР доцент, кандидат экономических наук, В.Ф Шаповалов
(ученая степень, ученое звание, И.О. Фамилия)

на тему: «Совершенствование управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж торгово-промышленной компании» (на примере ООО «Интеррыбфлот»)

Дата защиты ВКР «03» июля 2018 г.

1. Актуальность ВКР, ее научное значение и соответствие заданию

В виду стремления каждого предприятия к экономическому росту выпускная квалификационная работа Айдаковой Е.А. особо актуальна как в мировой практике хозяйствования, так и в каждой организации в частности. Исследование эффективного управления выручкой от реализации и рентабельностью продаж, раскрытие основных понятий, проведение комплексного анализа деятельности выбранной компании и разработка соответствующих рекомендаций по ее повышению соответствуют поставленному заданию настоящей работы.

2. Достоинства работы: *умение работать с литературой, последовательно и грамотно излагать материал, оригинальность идей, раскрытие темы, достижение поставленных целей и задач*

Углубленное изучение научно-методических баз и нормативных документов, научных статей и публикаций позволили Айдаковой Е.А. провести качественное исследование выбранной темы ВКР и получить соответствующие результаты. Материал в настоящей работе имеет понятную структуру и изложен с соблюдением внутренней логики.

3. Недостатки и замечания *(по содержанию и по оформлению)*

Существенных недостатков в дипломной работе не выявлено. Однако рекомендовано использование большего количества графического материала.

4. Целесообразность внедрения, использования в учебном процессе, публикации и т.п.

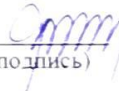
В целом дипломная работа Айдаковой Е.А. представляет собой законченный структурированный научный труд, принимающий во внимание действующее законодательство и оформленный согласно существующим нормативам. Актуальность темы ВКР, логическое изложение материала, исполнение поставленных задач и разработанные рекомендации предопределяют целесообразность использования настоящей работы в учебном процессе высших учебных заведений.

5. Степень самостоятельности, ответственности и работоспособности выпускника

Выпускная квалификационная работа отражает компетентность автора в выбранной теме, подтверждает его умение работать с большими потоками данных, проводить комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разрабатывать комплекс мер по ее совершенствованию. Высокая степень ответственности и самостоятельности выпускника при написании работы является достаточным основанием для присвоения ему соответствующей квалификации.

Заключение: заслуживает оценки «отлично» и присвоения квалификации бакалавр

Руководитель ВКР _____ к.э.н., доцент
(ученая степень, ученое звание)


(подпись)

В.Ф. Шаповалов
(И.О. Фамилия)

«25» _____ 2018 г.

ДВФУ
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Айдакова Евгения Александровна

Мой кабинет Курсы ДВФУ Репозиторий

Просмотреть историю отправки: Окончательная проверка выпускных квалификационных работ на наличие плагиата

Инструкции к заданию

Сведения о задании

ОЦЕНКА
последняя оцененная попытка -/100

ПОПЫТКА
26.06.18 1:29 /100

SafeAssign - Общее количество совпадений: 20%

ОТПРАВКА

2018Айдакова_ВКР(Б1401an).docx

Загрузить

Проверка ВКР на наличие плагиата ШСМ 2018

Общая информация

- О курсе
- Проверка черновиков
- Окончательная проверка
- Результаты проверки (для студентов)
- Инструкции для научных руководителей

Мои группы

- Б1401an

Айдакова Евгения Александровна

Мой кабинет Курсы ДВФУ Репозиторий

квалификационных работ на

Сведения о задании

ОЦЕНКА
ПОСЛЕДНЯЯ ОЦЕНЕННАЯ ПОПЫТКА -/100

ПОПЫТКА
26.06.18 1:29 /100

SafeAssign - Общее количество совпадений: 20%

ОТПРАВКА

2018Айдакова_ВКР(Б1401an).docx