

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА»

Институт экономики и менеджмента

Кафедра «Менеджмент»

Допустить к защите:
Зав. кафедрой «Менеджмент»
д.э.н., проф. Резник С.Д. _____
подпись, инициалы, фамилия

_____ . _____ . _____
число месяц год

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Управление финансовыми результатами организации (на примере общества с ограниченной ответственностью «Квалито», г. Пенза)
(наименование темы)

Направление подготовки _____ 38.03.02 «Менеджмент»
(номер, наименование)

Автор работы _____ А.И.Боровенко _____ Группа _____ Мен-51з
(подпись, инициалы, фамилия) (номер группы)

Руководитель работы _____ к.э.н., доцент Е.С. Джевицкая _____
(подпись, дата, уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

Консультанты по разделам:

Теория и методология _____ Е.С. Джевицкая _____
(наименование раздела) (подпись, дата, инициалы, фамилия)

Анализ состояния менеджмента _____
по проблеме исследования _____ Е.С. Джевицкая _____

Управленческие решения и их _____
обоснование в рамках изучаемой проблемы _____ Е.С. Джевицкая _____

Нормоконтролер _____ Е.С. Джевицкая _____

ПЕНЗА 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВА»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ»
НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.02 «МЕНЕДЖМЕНТ»

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой «Менеджмент»
д.э.н., проф. Резник С.Д.

подпись, инициалы, фамилия

число месяц год

ЗАДАНИЕ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ БАКАЛАВРА

Боровенко Андрея Ильича

(фамилия, имя, отчество полностью)

Тема работы Управление финансовыми результатами организации
(в соответствии с приказом)

(на примере общества с ограниченной ответственностью «Квалито», г. Пенза)

утверждена приказом по университету от _____ № _____
дата

Срок представления работы к защите _____ 29 апреля 2017 г.
дата

1. Исходные данные к работе _____ ООО «Квалито»,
Базовая организация, направление,
_____ *заказ производства*

характер работы (НИР, заказ производства, вуза, кафедры)

2. Содержание работы (перечень подлежащих разработке вопросов) _____

1. Теоретические основы управления финансовыми результатами организации. 1.1. Сущность понятия финансовых результатов деятельности организации. 1.2. Управление процессом формирования финансовых результатов организации. 1.3. Методика проведения исследования по управлению финансовыми результатами организации. 2. Анализ финансовых результатов ООО «Квалито». 2.1. Характеристика деятельности организации. 2.2. Анализ формирования финансовых результатов деятельности организации. 2.3. Особенности финансового менеджмента в организации. 3. Рекомендации по совершенствованию управления финансовыми результатами ООО «Квалито». 3.1. Совершенствование системы формирования и использования прибыли организации. 3.2. Обеспечение стабильности роста финансовых результатов деятельности организации. 3.3. Оценка экономической эффективности предложений.

3. Этапы работы и сроки выполнения ее разделов:

Этапы работы	Разделы	Руководитель и консультанты ф.и.о., должность, уч. степень, звание)	Сроки выполнения разделов	Подпись	
				Задание выдал (руководитель, консультант)	Задание принял (студент)
I	Введение (актуальность, цель, задачи, объект и предмет исследования, научная и практическая значимость)	Джевицкая Е.С., к.э.н., доцент	13.03.17- 09.04.17		
II	1. Теоретические и методические подходы к постановке конкретной проблемы менеджмента 2. Анализ состояния менеджмента по проблеме исследования на конкретном предприятии 3. Управленческие решения и их обоснование в рамках изучаемой проблемы	Джевицкая Е.С., к.э.н., доцент	13.03.17- 23.03.17		
			24.03.17- 02.04.17		
			03.04.17- 09.04.17		
III	Заключение и представление к защите (основные выводы и рекомендации, комплект документов к защите, плакаты (презентация), раздаточный материал)	Джевицкая Е.С., к.э.н., доцент	10.04.17- 28.04.17		

Руководитель _____ Е.С. Джевицкая
подпись, дата *инициалы, фамилия*

Задание принял к исполнению студент _____ А.И. Боровенко
подпись, дата *инициалы, фамилия*

АННОТАЦИЯ

на бакалаврскую работу Боровенко Андрея Ильича

(фамилия, имя, отчество студента)

на тему: Управление финансовыми результатами организации (на примере общества с ограниченной ответственностью «Квалито», г.Пенза)

Выпускная квалификационная работа посвящена анализу финансовых результатов деятельности организации и разработке мероприятий по повышению эффективности управления прибылью и рентабельностью компании.

Работа состоит из трех глав. Первая глава ВКР посвящена исследованию теоретических и методических основ управления финансовыми результатами организации. Вторая глава раскрывает анализ формирования финансовых результатов деятельности организации, особенности финансового менеджмента организации. В третьей главе работы раскрыты предложения по совершенствованию системы формирования и использования прибыли ООО «Квалито».

Результаты исследования могут быть полезны руководителям коммерческих организаций при разработке направлений повышения эффективности управления деятельностью.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1. Сущность понятия финансовых результатов деятельности организации.....	7
1.2. Управление процессом формирования финансовых результатов организации.....	11
1.3. Методика проведения исследования по управлению финансовыми результатами организации.....	18
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «КВАЛИТО».....	33
2.1. Характеристика деятельности организации.....	33
2.2. Анализ формирования финансовых результатов деятельности организации.....	33
2.3. Особенности финансового менеджмента в организации.....	41
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ООО «КВАЛИТО».....	57
3.1. Совершенствование системы формирования и использования прибыли организации.....	60
3.2. Обеспечение стабильности роста финансовых результатов деятельности организации.....	64
3.3. Оценка экономической эффективности предложений.....	71
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	74
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	78
ГЛОССАРИЙ.....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. БУХГАТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ.....	87

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность вопросов анализа и управления прибылью предприятия представляется весьма значимой. Именно прибыль предприятия является конечным результатом его деятельности, за счет прибыли осуществляется дальнейшее развитие предприятия, стимулирование персонала, налог на прибыль служит важным источником поступлений в бюджеты различных уровней. В тоже время в случаях убыточности деятельности предприятия, дальнейшее его развитие и достойное стимулирование персонала представляется трудноосуществимым, вероятно банкротство предприятия. Фактически финансовый результат организации (прибыль или убыток) характеризует ее положение на рынке, успешность управления. Управление практически любым предприятием направлено на увеличение доходов, на максимизацию получаемой прибыли, улучшение показателей рентабельности. В тоже время, достижение приемлемых показателей прибыли и рентабельности невозможно без достижения внешних по отношению к предприятию целей – удовлетворение потребностей потребителей в товарах и услугах в условиях конкурентной борьбы и динамично меняющейся внешней среды.

Итоговый финансовый результат (прибыль и убыток) показывает эффективность всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На величину прибыли влияет эффективность маркетинговой деятельности, кадровой политики, финансового менеджмента, оперативного управления предприятием. Поскольку показатели прибыли формируются под воздействием различных факторов, детальный анализ показателей прибыли и рентабельности позволяет выявить резервы повышения прибыли на предприятии. Управленческие решения, направленные на повышение показателей прибыли и рентабельности могут носить самый разнообразный характер, включая как стратегические (например, выход на новые рынки), так и тактические, оперативные.

Объект исследования – строительное предприятие ООО «Квалито».

Предмет – финансовые результаты деятельности предприятия.

Целью данной выпускной квалификационной работы является проведение анализа финансовых результатов деятельности организации и разработка мероприятий по повышению эффективности управления прибылью и рентабельностью компании.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- охарактеризовать теоретические и методологические подходы к управлению показателями прибыли и рентабельности предприятия;
- привести понятие и роль прибыли в условиях рыночной экономики;
- рассмотреть нормативно-правовое регулирование формирования показателей прибыли предприятия (их отражения в бухгалтерской отчетности);
- описать основные коэффициенты рентабельности и методику их расчета, представить подходы к планированию прибыли;
- проанализировать текущую деятельность ООО «Квалито»;
- проанализировать состав, структуру и динамику показателей прибыли данного предприятия;
- провести факторный анализ формирования прибыли;
- охарактеризовать использование прибыли предприятия;
- разработать мероприятия, направленные на увеличение размера прибыли ООО «Квалито»;
- провести оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

Результаты исследования должны представлять значимость для предприятия, являющегося объектом исследования (ООО «Квалито»), и в случае внедрения разработанных мероприятий должны привести к увеличению прибыли данного предприятия, повышению рентабельности его деятельности.

Источниками информации при подготовке работы являлись нормативно-правовые акты, научная литература по экономике и управлению предприятием, финансовому менеджменту, экономическому анализу, научные публикации в

периодической печати, отчетность и иная внутрифирменная информация с ООО «Квалито».

Полученная информация обрабатывалась с помощью общенаучных методов синтеза и анализа информации, а также с помощью специфических методов финансового анализа (вертикальный и горизонтальный анализ, расчет финансовых коэффициентов, факторный анализ и другие). Часть расчетов с использованием разработанного программного средства в среде Microsoft Excel.

Работа состоит из введения, основной части, содержащей три главы, заключения, выводов и рекомендаций, библиографического списка и приложения. Во введении работы обоснована актуальность исследования, сформулированы цель и задачи работы, определены объект и предмет исследования, описаны источники информации и методы, используемые в работе. В первой главе проведен анализ теоретических основ управления финансовыми результатами организации. Во второй главе проведен анализ финансовых результатов деятельности ООО «Квалито». В третьей главе работы даны рекомендации по совершенствованию управления финансовыми результатами ООО «Квалито». В заключении сделаны выводы по всему объему проведенной работы.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Сущность понятия финансовых результатов деятельности организации

Цель любой предпринимательской деятельности – это получение прибыли. Согласно нормам Гражданского Кодекса РФ (ст.2 и 50), предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. А коммерческие организации представляют собой это организации, главной целью которых является извлечение прибыли в ходе хозяйственной деятельности.¹

Таким образом, действующее законодательство определяет прибыль как цель всякой предпринимательской деятельности. Однако, достижение этой цели, получение прибыли, невозможно без удовлетворения разнообразных потребностей конечных потребителей продукции и услуг. В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Цель максимизации прибыли достигается путем существенного увеличения объемов производства и реализации услуг при одновременном снижении затрат на производство.² В случае эффективного функционирования в высоко конкурентной среде наращивание объемов производства и реализации услуг не только способствует росту прибыли предприятия, но и удовлетворению спроса на продукцию и услуги компаний.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) – это инициативная самостоятельная и саморегулируемая деятельность граждан страны и их объединений, целью которой является получение прибыли.³ Исходя из этого,

¹ Гражданский кодекс РФ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142/

² Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: Учебное пособие / В.В. Артюшин. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 120 с. – С. 48

³ Гаврилова, А.Н., Попов А.А. Финансы предприятий (организаций). – М.: Кнорус, 2017. – С. 127

получение прибыли является первостепенной целью деятельности предприятия. Но получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, т.е. удовлетворяют общественные потребности. Соподчиненность этих двух целей - удовлетворение потребности и получение прибыли – следующая: нельзя получить прибыль, не изучив потребности и не начав производить тот продукт, который удовлетворяет потребности.⁴ Потребности в свою очередь подразделяются на: потребности и платежеспособные потребности. Необходимо произвести продукт, который удовлетворит потребности и притом по такой цене, которая удовлетворила бы платежеспособные потребности. А приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, когда все затраты потребляемых ресурсов меньше, чем полученная выручка. В этом смысле прибыль – непосредственная цель функционирования предприятия и одновременно – результат его деятельности.⁵ Если предприятие не укладывается в рамки такого поведения и не получает прибыли от своей производственной деятельности, то оно вынуждено уйти с экономической сферы, признать себя банкротом.⁶

В отношении функций категории «прибыль» в условиях рыночной экономики можно привести также следующие рассуждения:

Выделяют три функции прибыли как финансовой категории:

- воспроизводственная: прибыль является одним из основных источников финансирования расширенного воспроизводства;
- стимулирующая: прибыль является источником образования поощрительных фондов и социального развития коллектива;

⁴ Карелин, В.С. Финансы корпораций. – М.: Дашков и К, 2016. – С. 156

⁵ Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. – С. 205

⁶ Валишевская, Л.Г., Мусатова А.И. Взаимосвязь производительности системы с финансовыми показателями предприятия // Научное обозрение. – 2014. – № 5. – С. 284

– контрольная: прибыль является одним из основных показателей результативности хозяйственной деятельности предприятия.⁷

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений, выполняет следующие функции:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
- обладает стимулирующей функцией;
- является одним из источников формирования бюджетов различных уровней.⁸

Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создается стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчет в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.⁹

Таким образом, прибыль является важнейшим результирующим показателем. Прибыль – это не просто учетная величина, но, прежде всего экономическая категория, отражающая суть бизнеса. Прибыль является мерой эффективности бизнеса.¹⁰ Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. По прибыли определяется также рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции. Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей

⁷ Балабанов, И.Т., Крылова Т.Б., Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник для вузов / Под ред. Стояновой Е.С. – изд. 6-е. – М.: Перспектива, 2017. – С. 80

⁸ Башарина, А.В., Черненко А.Ф. Анализ финансовой отчетности. – М.: Феникс, 2015. – С. 140

⁹ Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа. М.: Инфра-М, 2013. – С. 101

¹⁰ Берзон, Н. И. Финансовый менеджмент: учебник / Н. И. Берзон. – М.: Академия, 2014. – С. 117

прибыли. Прибыль – основа формирования и пополнения собственных средств предприятия, от величины которых (всех, и особенно оборотных) зависят показатели рыночной устойчивости и конкурентоспособности предприятия.¹¹

Можно заключить, что прибыль является мерой эффективности бизнеса. Рассматривая бизнес как систему движения капиталов, нельзя не отметить, что его сущностью является вложение средств с целью создания через определенное время существенной экономически выгодной величины для возмещения первоначальных вложений, а затем получения достаточной прибыли. Жизнеспособность бизнеса в целом определяется непрерывностью этого процесса, улучшением экономического положения владельцев и возможностями выполнения дальнейшего вложения средств.

Предположение о максимизации прибыли более удобное, точное и целесообразное, чем любое альтернативное. Те фирмы, которые выберут максимизацию прибыли, будут контролировать все большую долю ресурсов и укреплять свои позиции по сравнению с другими фирмами.¹² Все другие цели деятельности фирмы скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель фирмы – максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения. Только максимизация прибыли обеспечивает минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка. Максимизация прибыли сглаживает противоречивые интересы внутри фирмы, что позволяет ей нормально существовать.¹³

Прибыль, таким образом, является целью деятельности любого предприятия, важнейшим результирующим показателем его деятельности. Чаще всего в литературе встречается утверждение, что всякая фирма создается для производства прибыли или предприниматель всегда ставит своей целью прибыль. Это показывает нам первый подход к роли прибыли в жизни фирмы. Есть и более

¹¹ Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы. - М.: Инфра-М, 2015. – С. 250

¹² Абрютин, М. С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: учеб. – практ. пособие. – М.: «Дело и сервис», 2017. – С. 154

¹³ Басовский, Л.Е., Басовская, Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2014. – С. 136

осторожные, сдержанные оценки роли прибыли в жизнедеятельности фирмы: «традиционная задача, особо выделяемая экономистами, максимизация прибыли - на сегодняшний день для большинства компаний не является всеобъемлющей». Это взгляд на современное место прибыли в жизни фирмы предполагает в качестве главного приоритета не прибыль, вернее, не столько прибыль, сколько ее производную - максимизацию акционерной собственности.¹⁴ Представляется, что противопоставление обоих подходов не вполне корректно - так, акцент на повышение стоимости самой фирмы или максимизацию акционерной собственности предполагает, во-первых, стратегическую ориентацию на получение прибыли в долгосрочном плане. Во-вторых, роста стоимости фирмы не добиться без получения прибыли - котировки акций убыточных компаний крайне редко растут в цене.

С другой стороны, цель максимизации прибыли имеет объективные ограничения. Они связаны с горизонтом планирования (за какой период максимизировать прибыль – за 1 год или за 30 лет).¹⁵ В отдельные периоды деятельности, коммерческая организация может вполне допускать снижение показателей прибыли – в целях увеличения рыночной доли, привлечения новых потребителей, чтобы за счет подобного роста добиться увеличения прибыли в последующие периоды деятельности.

1.2. Управление процессом формирования финансовых результатов организации

Основными элементами, из которых складываются финансовые результаты деятельности предприятия (прибыль или убыток) – это доходы и расходы.¹⁶

¹⁴ Абдукаримов, И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. – М.: Инфра-М, 2014. – С. 189

¹⁵ Шанин, И. И. Анализ показателей прибыли и рентабельности предприятия на примере мебельного предприятия / И. И. Шанин // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2014. – Т. 2. – №6(11). – С. 347

¹⁶ Тимофеева, К. А. Система показателей рентабельности / К. А. Тимофеева // Карельский научный журнал. – 2015. – №1. – С. 33

В бухгалтерской отчетности по строке «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг» отражаются доходы, полученные фирмой от обычных видов деятельности, за вычетом НДС, акцизов и других обязательных платежей. Помимо выручки от реализации к доходам от обычных видов деятельности могут быть отнесены поступления от сдачи имущества в аренду, от участия в уставных капиталах других организаций и т.д. (если операции, которые приносят подобные поступления, должны признаваться предметом деятельности фирмы - в противном случае эти доходы считаются операционными).¹⁷ Важнейшим условием признания выручки в бухгалтерском учете является переход права собственности на продукцию от продавца покупателю – выручка от продажи такой продукции включается в бухгалтерскую отчетность на дату перехода права собственности. Причем, даже если не вся реализованная продукция оплачена, выручка в бухгалтерской отчетности отражается исходя из ее полной стоимости (т.е. включая дебиторскую задолженность).

Размер выручки от реализации продукции зависит от количества, ассортимента, качества реализуемой продукции, расчетной дисциплины и цены.¹⁸

Выручка от продаж складывается из следующих составляющих:

- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;
- управленческие и коммерческие расходы;
- прибыль от продаж.¹⁹

Себестоимость продукции является одной из основных характеристик деятельности предприятия. Большинство определений понятия «себестоимость» отражает экономический смысл себестоимости как совокупности затрат (расходов) на производство продукции.

Себестоимость продукции – это совокупность затрат предприятия на производство и реализацию продукции.²⁰

¹⁷ Экономика предприятия /под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А. Швандара. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – С. 224

¹⁸ Волков, Д. Л. Основы финансового учёта: учебник для вузов – СПб.: СПб. университет, 2017. – С. 77

¹⁹ Кузнецова, Н. Г. Маржинальный анализ прибыли и рентабельности / Н. Г. Кузнецова // Nauka-Rastudent.ru. - 2014. - №5(05). - С. 97

²⁰ Камышанский, В.П., Коршунов, Н.М., Иванов, В.И. (ред.) Гражданское право: учебник для вузов в трех частях. Часть третья – М.: Эксмо, 2017. – С. 172

В некоторых определениях подчеркивается, что себестоимость продукции взаимосвязана с доходами, получаемой от реализации продукции. Себестоимость реализованной продукции, работ, товаров, услуг представляет собой систематические расходы данного отчетного периода, обусловленные полученными организацией в данном отчетном периоде текущими доходами – выручкой от реализации продукции, товаров, работ, услуг.²¹

Можно заметить, что себестоимость связана с такими понятиями как «затраты» и «расходы». В экономической литературе понятия расходов, затрат и себестоимости часто считаются идентичными. Между тем их содержание несколько различается.

Расходы в экономическом смысле — это понесенные предприятием финансовые затраты на зарабатывание доходов в течение определенного времени.²² При этом, понятие расходов уже понятия издержек: оно подразумевает конкретные выплаты в течение определенного времени. Издержки могут не иметь под собой документальной основы, а расходы отражаются в отчете о финансовых результатах, т. е. они могут быть осуществлены как за счет себестоимости продукции, так и за счет прибыли предприятия.²³

Затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов, использованных в определенных целях, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг).²⁴ Существуют на следующие взаимоотношения между понятиями «затраты» и «расходы»: затраты текущего года являются также расходами предприятия за этот год; затраты, понесенные до текущего года, становятся расходами данного года и появляются как активы на начало этого года;

²¹ Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян. – М.: КноРус, 2013. – С. 182

²² Нечитайло, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – С. 157

²³ Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2016. – С. 298

²⁴ Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 106

затраты текущего года могут быть расходами будущих лет и будут отражены как активы на конец текущего года.²⁵

Расходы – это те затраты, которые участвуют в формировании прибыли определенного периода (расходы на производство проданной продукции, а также коммерческие и управленческие расходы периода), а оставшаяся часть капитализируется в виде готовой продукции, незавершенного производства, полуфабрикатов для собственного потребления.²⁶

Расходы представляют собой часть затрат, понесенных предприятием для получения дохода, то есть они уменьшают сумму полученного дохода в результате деятельности предприятия.²⁷ Фактически расходы являются себестоимостью произведенной продукции, работ, услуг и в российской практике называются расходами по основным видам деятельности.²⁸

Последнее утверждение нуждается в уточнении. Во-первых, расходы по обычным видам деятельности включают помимо себестоимости реализованной продукции также коммерческие и управленческие расходы, а в целом, расходы предприятия помимо расходов по основным видам деятельности также включают операционные расходы и внереализационные расходы.

Отметим, что предприятие может получать доходы, как в денежной, так и в иной форме. При этом степень ликвидности доходов, получаемых в иной форме, может быть различной. Кроме того, возможно получение экономических выгод (что будет считаться доходом), которые прямо не влияют на увеличение денежных средств предприятия в момент получения данных выгод – как, например, в случае дооценки активов (предприятие, получает теоретическую возможность дороже реализовать свое имущество) или «списание» задолженности предприятия, по которой истек срок исковой давности

²⁵ Эккерсон, У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – С. 25

²⁶ Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник. / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ, 2015. – С. 171

²⁷ Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» от 25.06.2003 г. №367 / СПС Консультант плюс Алешин В.А., Зотова А.И. Финансы. - М.: Феникс, 2014. – С. 25

²⁸ Методика экономического анализа промышленного предприятия (объединения): Учебник / Под ред. Бужинского А.И., Шеремета А.Д. – М.: Финансы и статистика, 2014. – С. 126

(предприятие избавляется от необходимости нести «дополнительные» расходы). Напротив, некоторые виды денежных поступлений не будут являться доходами организации – это, в частности, косвенные налоги (НДС, акцизы, др.); поступления по договорам комиссии, агентским и т.п. в части выплат в пользу комиссионера; и в ряде других подобных случаев.

Вообще, доходами организации, согласно действующему законодательству, признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).²⁹ Таким образом: доход организация может получить как в результате поступления денежных средств, так и в результате поступления иных активов, или в результате иного способа получения экономических выгод (как, например, в случае с дооценкой активов или «списанием» кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности).

Прибыль от продаж, прибыль от прочей реализации и внереализационные финансовые результаты, образуют, как отмечалось, величину прибыли до налогообложения. Она служит исходной величиной для расчета налога на прибыль предприятия.

Налог на прибыль может существенно влиять на итоговый результат деятельности предприятия.³⁰ Если налогообложение происходит по ставке 20% (при этом не предоставляются льготы, вычеты, не применяются другие элементы налога, позволяющие снизить размер суммы к уплате) – то соответственно на 20% сокращается размер чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (по сравнению с размером прибыли до налогообложения).

Отметим, что избежать уплаты налога на прибыль, можно сменив режим налогообложения – на упрощенную систему налогообложения или посредством

²⁹ Литовских, А.М. Финансовый менеджмент. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015. – С. 193

³⁰ Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2015. – С. 345

перехода на уплату единого налога на вмененный доход (в тех случаях, когда возможность такого перехода предоставлена действующим законодательством).

В отношении вопросов распределения прибыли можно отметить, что каждый субъект хозяйственной деятельности имеет право самостоятельно распоряжаться прибылью в соответствии с законодательством России, заключенными договорами и уставом предприятия.³¹ Единственно, чем государство регламентирует действия предприятия, - это налоги с сопутствующими им льготами и санкциями.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей (из нее также взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды). Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы. В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждению социальной сфер и др.³²

При распределении прибыли, определении основных направлений ее использования, прежде всего, учитывается рыночная конъюнктура, которая может диктовать необходимость существенного расширения и обновления производственного потенциала предприятия.³³ В соответствии с этим определяются масштабы отчислений от прибыли в фонды производственного развития, фонды экономического стимулирования, поощрительные фонды, резервный фонд. В условиях рыночной экономики чистая прибыль разделяется

³¹ Любушин, М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – С. 264

³² Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2016. – С. 46

³³ Маркарьян, Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ: Учебное пособие. – Ростов Н/Д.: Издательство Рост, 2015. – С. 127

между указанными и иными фондами не в соответствии с заранее установленными процентами (пропорциями), а исходя из потребностей, непосредственно целевому назначению, конкретные размеры направляемой в них прибыли формируется исходя из рыночной конъюнктуры. Главное требование сегодня к системе распределения прибыли, заключается в том, чтобы обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопления.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат. Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.³⁴

Отметим также, что укрупненно использование чистой прибыли предприятия можно разбить на следующие группы: налоги и другие обязательные платежи, осуществляемые за счет чистой прибыли; выплата дивидендов (или иной вывод денег из оборота); накопление «нераспределенной» чистой прибыли.³⁵ Нераспределенная чистая прибыль отражается в бухгалтерской отчетности в пассиве баланса в разделе «собственный капитал», при этом на соответствующую сумму увеличивается размер актива баланса. Соответственно, за счет «нераспределенной» чистой прибыли может быть осуществлены приобретение

³⁴ Гаврилова, А.Н., Попов А.А. Финансы предприятий (организаций). – М.: Кнорус, 2017. – С. 12

³⁵ Любушин, М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – С. 192

основных средств, других внеоборотных активов, увеличение вложений в формирование оборотных активов, краткосрочные финансовые вложения, или может быть увеличена сумма денежных средств на расчетном счету предприятия (для осуществления текущих и предстоящих платежей). Фактически чистая прибыль, отражаемая в отчетности как «нераспределенная» реинвестируется в деятельность предприятия.

Как отмечалось, виды прибыли предприятия отражаются в форме № 2 бухгалтерской отчетности – «Отчет о финансовых результатах».

Отражение данных о прибылях и убытках предприятия регулируется приказом Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».³⁶ Данным приказом утверждены новые образцы форм бухгалтерской отчетности, в т.ч. формы № 2 «Отчет о финансовых результатах». На основании данных бухгалтерской отчетности, а также данных управленческого учета осуществляется анализ прибыли предприятия.

1.3 Методика проведения исследования по управлению финансовыми результатами организации

Анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия предполагает вертикальный, и горизонтальный анализ показателей прибыли, расчет финансовых коэффициентов. С использованием данных управленческого учета (если ведение подобного организовано на предприятии) возможен анализ финансовых результатов предприятия в разрезе «центров ответственности», если подобные выделены в системе управленческого учета на предприятии.³⁷ Также возможными направлениями анализа показателей прибыли в рамках управленческого анализа может быть анализ влияния различных факторов на

³⁶ Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 №67н «О формах бухгалтерской отчетности организации» / СПС Консультант плюс.

³⁷ Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. – С. 181

изменение величины прибыли, анализ влияния изменения ассортиментной и ценовой политики на показатели прибыли или детальный анализ затрат предприятия.

Наряду с абсолютными показателями прибыли применяются также и относительные показатели – рентабельности. Основным показателем безубыточной работы предприятия является прибыль.³⁸ Ее относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств. Действительно, абсолютный размер прибыли, и даже его сравнение с предыдущим или плановым периодом не всегда дают возможность сделать выводы об успешности деятельности фирмы.

Поэтому, хотя основным показателем безубыточности работы коммерческой организации является прибыль, однако, по этому показателю, взятому изолированно, нельзя сделать обоснованные выводы об уровне рентабельности. Поэтому, в анализе используют коэффициенты рентабельности как отношение полученного дохода (прибыли) к средней величине использованных ресурсов.³⁹ Таким образом, основной показатель экономического эффекта для коммерческого предприятия – это прибыль, а основной показатель экономической эффективности – прибыль, сопоставленная с затратами (рентабельность).

Вообще, следует, различать понятия эффекта и эффективности. Эффективность – это эффект, соотнесенный с затратами: в простейшем случае экономическая эффективность компании рассчитывается исходя из полученных, расчетных или потенциальных результатов, деленных на затраченные, расчетные или возможные затраты.⁴⁰

Таким образом, в анализе используют коэффициенты рентабельности как отношение полученного дохода (прибыли) к средней величине использованных

³⁸ Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – С. 117

³⁹ Анисимов, В. М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Практическое пособие кадровика / В. М. Анисимов. – Центр кадрологии и эффективного персонал-менеджмента. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2015. – С. 250

⁴⁰ Шеремет, А.Д., Ионова Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М.: Инфра-М, 2014. – С. 208

ресурсов. Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью).⁴¹ Рентабельность капитала, характеризующая соотношение прибыли и капитала, использованного для получения этой прибыли, является одним из наиболее ценных и наиболее широко используемых показателей эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Этот показатель позволяет аналитику сравнить его значение с тем, которое было бы при альтернативном использовании капитала. Он используется для оценки качества и эффективности управления предприятием.⁴²

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций. На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.⁴³

Обычно выделяют две группы показателей рентабельности – показатели рентабельности активов (капитала) и рентабельности продукции (продаж).

В наиболее общем виде показатель рентабельности активов может быть обозначен следующим образом (формула 1.1):

$$P = \text{Пр} / A, \text{ где:} \quad (1.1)$$

P – рентабельность активов или отдельных видов средств и их источников,

Пр – прибыль,

A – средняя за период величина средств (или источников средств)

Можно заметить, что общий показатель рентабельности активов идентичен показателю рентабельности капитала (т.к. сумма средств предприятия равна

⁴¹ Шуляк, П. Н. Финансы предприятия. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2016. – С. 205

⁴² Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. –М.: Инфра-М, 2013. – С. 305

⁴³ Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы. – М.: Проспект, 2015. – С. 187

источникам средств). В наиболее общем виде показатель рентабельности активов (как и рентабельности капитала) может быть обозначен как отношение величины прибыли к средней за период величине средств или из источников. Соответственно, в качестве прибыли может быть взята прибыль от реализации продукции (работ, услуг), балансовая прибыль, облагаемая налогом прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Аналогично в качестве средней величины средств может быть взята как вся совокупность активов, так и среднегодовое значение отдельного вида активов (или отдельных видов источников средств).

Среди показателей оценки рентабельности организации, эффективности управления или прибыльности продукции, деловой активности или капиталоотдачи особый акцент делается на рентабельность активов и ее основные факторы – рентабельность продаж и капиталоотдачу (отдачу активов). Указанные показатели «являются фундаментом всех других показателей финансового состояния и непосредственно определяют рыночную устойчивость.⁴⁴ В системе показателей рентабельности, по мнению данного исследователя, выделяются:

- 1) общая рентабельность активов (авансированного капитала) по прибыли до налогообложения;
- 2) рентабельность активов по чистой прибыли;
- 3) рентабельность производственных активов (имущества) по прибыли до налогообложения (или чистой прибыли);
- 4) рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения (или чистой прибыли).⁴⁵

Показатель рентабельности активов имеет строгую математическую зависимость от других показателей, отражающих: эффективность использования активов; ценовую политику организации; структуру пассивов и активов; финансовую устойчивость; платежеспособность и др.⁴⁶ Влияние различных

⁴⁴ Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Академия, 2013. – С. 250

⁴⁵ Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия). – М.: Юрайт, 2016. – С. 306

⁴⁶ Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В. Р. Веснин. – М.: Проспект, 2010. – С. 139

факторов на рентабельность активов проявляется также в том, что рентабельность активов тем выше, чем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1 рубль продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда).

Так, с помощью формулы рентабельности Дюпона, можно оценить влияние на рентабельность капитала двух факторов - рентабельности продаж (первый множитель) и оборачиваемости капитала (второй множитель).⁴⁷ В общем, виде рентабельность активов может быть задана как отношения чистой прибыли и годовой суммы активов. Для анализа факторов, определяющих значение показателя рентабельности активов его можно представить в развернутой форме (формула Дюпона) как произведение отношения чистой прибыли к выручке от реализации (рентабельности продаж) и отношения выручки от реализации к сумме активов (показатель оборачиваемости активов).

Сопоставление влияния этих факторов имеет особую значимость при анализе динамики рентабельности активов, так как позволяет ответить на вопрос о причинах ее изменения. Эта формула раскрывает связь между рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов. Экономически связь заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности: при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов.⁴⁸

Рассмотрим формулы факторного анализа рентабельности. В общем, виде рентабельность активов выражена ранее формулой 1. Двухфакторная модель рентабельности активов выражена формулой 1.2:

$$Ra = P/N * N/A, \text{ где} \tag{1.2}$$

N – выручка предприятия, соответственно:

P/N – рентабельность продаж,

⁴⁷ Бузаева, Н. А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н. А. Бузаева // JSRP. - 2014. - №4(8). - С.136-139. Статья доступна в научной библиотеке КиберЛенинка. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-pribylnosti-i-rentabelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 19.04.2017).

⁴⁸ Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности – М.: Финансы и статистика, 2017. – С. 283

N/A – оборачиваемость активов.

Трехфакторная модель рентабельности выражена формулой 1.3:

$$Ra = P/N * N/СК * СК/A, \text{ где} \quad (1.3)$$

$СК$ – собственный капитал (средний за период), соответственно:

P/N – рентабельность продаж,

$N/СК$ – оборачиваемость собственного капитала,

$СК/A$ – коэффициент автономии.

Определить влияние различных факторов (изменения рентабельность продаж, оборачиваемости собственного капитала, коэффициента автономии) на изменение показателей рентабельности активов при применении моделей факторного анализа можно посредством способа абсолютных разниц.

Анализ факторов, определяющих изменение показателей рентабельности, позволит выявить резервы для совершенствования деятельности предприятия, возможности для увеличения показателей рентабельности и прибыли.

При реализации управления процессом формирования прибыли и последующего отслеживания результатов, важным этапом является анализ эффективности использования и изменения собственного капитала предприятия, для выявления рычагов воздействия на который предлагается использовать финансовую модель фирмы «DuPont».⁴⁹ В ней один из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия — рентабельность собственного капитала (ROE) определяется произведением трех составляющих: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры источников средств предприятия.

При использовании модели «DuPont», воздействуя на три вышеупомянутые компоненты модели, можно использовать определенные экономические рычаги для увеличения прибыльности капитала предприятия. Так, рентабельность собственного капитала ROE может расти при постоянной рентабельности продаж и увеличении выручки от реализации, опережающей

⁴⁹ Дейч, У. Ю. Влияние учетной политики на финансовый результат / У. Ю. Дейч // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. - 2013. - Вып. 58. - С.123

увеличение стоимости активов, т. е. ускорении оборачиваемости активов.⁵⁰ А при не изменяющейся оборачиваемости активов, ROE может возрасти и за счет роста рентабельности продаж. У разных предприятий существуют различные возможности повышения рентабельности продаж и увеличения объема реализации, обусловленные, в том числе и отраслевой принадлежностью.

Другими возможными вариантами наращивания первой компоненты – рентабельности продаж – являются повышение цен на продукцию и услуги предприятия и (или) снижение затрат. Однако в сложившихся условиях рынка, существенными факторами, ограничивающими возможное повышение цен на услуги, являются низкая платежеспособность заказчиков и конкуренция со стороны других предприятий. В то же время задача снижения всех затрат является достаточно сложной.

Исследование второй и третьей компонент модели «DuPont» позволит выбирать наиболее оптимальные направления инвестиций в разные виды активов и наиболее приемлемое соотношение между величиной собственного капитала и используемыми предприятием активами.

На основе модели фирмы «DuPont» менеджеры предприятия могут принимать соответствующие управленческие решения на основе воздействия на различные компоненты модели для достижения максимума показателя рентабельности собственного капитала ROE.⁵¹ Другим важным приложением рассматриваемой модели является возможность проведения сравнительного анализа по существующим и перспективным направлениям диверсификации деятельности предприятия и отбор наиболее выгодных по критерию максимума показателя ROE, что позволит сформировать оптимальную диверсификационную программу предприятия.

⁵⁰ Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментальный для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. – С. 146

⁵¹ Кокин, А. С. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Кокин А.С., Яшин Н.И., Яшин С.Н. и др. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — С. 211

Актуальность планирования прибыли не подлежит сомнению. Каждое предприятие, фирма прежде, чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход, она сможет получить.

Объектом планирования прибыли являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом, прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.⁵²

Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить долю каждого фактора ее роста или снижения.⁵³ Для того, чтобы сознательно и целенаправленно принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения, создавать благоприятные условия реализации планов и программ по наращиванию прибыли, необходимо знать основные резервы и пути воздействия на ее величину. Другими словами, надо четко представлять, от чего она зависит, какие основные прибылеобразующие факторы и параметры оказывают свое влияние на прибыль, каково количественное влияние каждого из них на конечный результат деятельности предприятия.

На изменение прибыли влияют следующие группы факторов:

1. Внешние факторы (природные условия, транспортные условия, социально-экономические условия, уровень развития внешнеэкономических связей, цены на производственные ресурсы и др.).

2. Внутренние факторы, в т.ч.

– основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции).

⁵² Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: Учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. – М.: ЮНИТИ, 2014. – С. 157

⁵³ Мазилкина, Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2016. – С. 110

– неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины, ведущие к штрафам и экономическим санкциям.⁵⁴

Планирование прибыли должно быть нацелено на выявление внутрихозяйственных резервов производства на основе более рационального использования производственных фондов, мощностей, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и природных богатств. Эту работу необходимо строить на глубоком экономическом анализе хозяйственных и финансовых показателей за период, предшествующий планируемому, в целях выявления имеющихся резервов.⁵⁵

План прибыли разрабатывается на основе плана производства и реализации продукции, производительности труда, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Вместе с тем, в целях обеспечения полного соответствия планируемой прибыли с производственными показателями и с учетом всех выявленных резервов необходимо активное участие финансовых работников предприятия в разработке проекта производственных показателей на планируемый период.⁵⁶

Многие из авторов разделяют факторы, влияющие на величину прибыли, на которые предприятием может воздействовать, и те, на которые не может.

Прибыль предприятия – комплексный показатель, характеризующий результат производственно-хозяйственной деятельности. Величина прибыли зависит главным образом от изменения производительности труда, материалоемкости, качества продукции, эффективности использования основных фондов. На величину прибыли влияют и факторы, не зависящие от работы предприятия. В качестве примера можно назвать изменения тарифов на электроэнергию, природный газ и т.д.⁵⁷

⁵⁴ Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент страховой организации: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) "Финансы и кредит", (080109) "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 112

⁵⁵ Шуляк, П. Н. Финансы предприятия. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2016. – С. 96

⁵⁶ Экономический анализ / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: Юнити-Дана, 2014. – С. 251

⁵⁷ Экономическая теория / под ред. Николаевой И.П. - М.: Проспект, 2014. – С. 264

На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.⁵⁸

В общем смысле, прибыль предприятия можно обозначить как разность всех доходов и всех расходов предприятия. Соответственно, цель максимизации прибыли связана с достижением двух подцелей - максимизацией доходов и минимизацией расходов предприятия.

Предприятие в условиях рынка в своем стремлении максимизировать прибыль обладает четырьмя степенями свободы: установлением цен, формированием затрат, формированием объемов продукции, выбором номенклатуры и ассортимента продукции. Но этими же степенями свободы обладают и все другие участники рынка, поэтому каждое предприятие должно учитывать не только свое поведение на рынке, но и поведением конкурентов. В условиях рынка производители продукции соревнуются за то, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности покупателей, потребителей в широком смысле слова, только в этом случае они могут процветать как производители

⁵⁸ Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник. / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ, 2015. – С. 141

продукции.⁵⁹ Поэтому, можно утверждать, что возможности предприятия по изменению показателей прибыли путем увеличения цен, произвольного прогнозирования увеличения роста сбыта существенно ограничены.

Прибыль предприятия (фирмы) зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело - затраты на производство продукции - издержки производства. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.⁶⁰ Действительно, рост прибыли зависит, прежде всего, от снижения затрат.

Особо отметим, что выручку предприятия нельзя рассматривать без взаимосвязи с затратами на производство и реализации продукции. И чем, эффективнее будет соотношение между выручкой от продаж и себестоимостью продукции, всеми затратами на производство и реализацию продукции с учетом управленческих и коммерческих расходов, тем выше будут показатели валовой прибыли и прибыли от продаж.

В тоже время, и возможности экономии на затратах не всегда реальны. Возможность снижения расходов всегда упирается в ограничения различного рода – необходимость сохранения качества товара или услуги, необходимость должной мотивации персонала, ограниченность ресурсов различного рода и т.д.⁶¹ Так, мероприятия, направленные на сокращение расходов предприятия не должны

⁵⁹ Шишкин, А.К., Микрюков В.А., Дышкант И.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2016. – С. 172

⁶⁰ Соловьева, Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 161 -

⁶¹ Кузнецова, Н. Г. Маржинальный анализ прибыли и рентабельности / Н. Г. Кузнецова // Nauka-Rastudent.ru. - 2014. - №5(05). - С. 97

при этом ухудшать качество товаров и услуг или снижать мотивацию работников коллектива. Иного рода ограничения присутствуют и в отношении других направлений снижения расходов – организационные, технико-технологические вплоть до природно-климатических.

Основные источники резервов снижения себестоимости промышленной продукции следующие:

1) увеличение объемов ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия (при увеличении объема производства возрастают только переменные затраты, сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий);

2) сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.⁶²

Действительно, косвенным образом – удельный вес затрат – можно снизить, если добиться роста объемов реализации. Так, все затраты предприятия можно разделить на условно-постоянные и условно-переменные. Постоянными (условно-постоянными) затратами называются затраты, которые остаются практически неизменными в течение отчетного (планового) периода. Переменные затраты возрастают или уменьшаются пропорционально объему производства продукции. Соответственно, с ростом объемов реализации, пропорционально растут только переменные затраты, а постоянные затраты остаются неизменными – следовательно, увеличивается размер прибыли предприятия.

Алгоритм проведения исследования представлен на рисунке 1.

⁶² Мудунов, А. С. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ / А. С. Мудунов, К. М. Цахаева // Вопросы структуризации экономики. – 2015. – №2. – С. 31



Рис. 1. Алгоритм проведения исследования

Информационную базу исследования составили труды отечественных ученых по проблемам управления финансовыми результатами предприятия.

Гипотезой исследования является положение о том, что совершенствование организационно-экономических механизмов управления финансовыми результатами предприятия позволит повысить эффективность его деятельности.

Исследование состояло из трех основных этапов.

На первом этапе на основе монографического метода исследования были изучены теоретические и методические основы управления финансовыми результатами предприятия.

На втором этапе – аналитическом – изучены особенности управления финансовыми результатами ООО «Квалито».

На следующем этапе проведения исследования на основе анализа управления деятельностью объекта исследования были сделаны соответствующие выводы и в третьей главе выпускной квалификационной работы предложены рекомендации по повышению эффективности управления финансовыми результатами предприятия. В работе проведен расчет экономической оценки рекомендаций.

Выводы к первой главе:

В современных экономических условиях прибыль приобретает особую значимость, поскольку является генератором роста и развития хозяйствующего субъекта. Обращает на себя внимание определение в ГК РФ предпринимательской деятельности, в котором четко написано, что ее целью является извлечение прибыли.⁶³ Не менее важным являются и вопросы управления процессом формирования финансовых результатов организации и проведения исследований по управлению финансовыми результатами компании.

Процесс формирования прибыли начинается в момент реализации товара, работ, услуг. Денежные средства, которые были получены предприятием за реализацию основной продукции, составляют выручку. В результате снижения выручки на сумму понесенных затрат, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг – предприятие получает прибыль.⁶⁴ Руководство компании стремится к максимизации данного показателя.

⁶³ Рассолова, Т.М. Гражданское право: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 113

⁶⁴ Камышанский, В.П., Коршунов, Н.М., Иванов, В.И. (ред.) Гражданское право: учебник для вузов в трех частях. Часть третья – М.: Эксмо, 2017. – С. 115

Прибыль является важнейшим показателем организации. Прибыль является главным источником организации и показывает конечный результат ее деятельности, а так же формирует собственный капитал. Основными задачами учета финансов в организации являются: контроль финансовых результатов от реализации товаров; выявление получения прибыли от прочей деятельности; контроль правильного распределения прибыли.

Каждый современный отечественный автор, по-своему вкладывает свой смысл в понятие «финансовый результат». Таким образом, несмотря на многообразие формулировок, отечественные экономисты определение финансового результата сводят к понятию прибыли и убытка, полученных за отчетный период.

2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «КВАЛИТО»

2.1. Характеристика деятельности организации

Одним из участников строительного рынка Пензенской области является ООО «Квалито». Общество с ограниченной ответственностью «Квалито» было зарегистрировано в 2010 г. в г. Пензе, по адресу 440028, г. Пенза, улица Германа Титова д.5 оф. 105б. Организационная правовая форма предприятия — общество с ограниченной ответственностью. Целью создания общества является удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли.

ООО «Квалито» является строительно-монтажной организацией. Основной спектр работ фирмы, закрепленный в уставе – это капитальное строительство, бетонные и электромонтажные работы.

Руководитель – Бекшаев Александр Николаевич.

Кадровая политика предприятия направлена на достижение следующих целей:

- поддержка и поощрение профессионального роста работников предприятия и повышение эффективности их работы;
- содействие развитию работника, если это несет преимущества для него и для предприятия;
- внедрение современной системы управления и развитие управленческого потенциала работников;
- формирование кадрового резерва;
- мотивация работников к повышению эффективности работы;
- сохранение ключевых кадров предприятия посредством предоставления им возможностей участия в образовательных программах.

Эффективная кадровая политика способствует созданию благоприятных условий труда, удовлетворённости сотрудников компании, что в свою очередь ведет к формированию комфортных условий работы, устойчивого

психологического климата в коллективе и, как следствие, способствует низкому уровню конфликтности в организации.

Подготовка кадров ведется в соответствии с программой обучения и развития персонала и на основе оперативных производственных потребностей. Профессиональная подготовка, переподготовка, поддержание и повышение квалификации рабочих, обучение вторым профессиям проводится на базе дочерней организации - Частного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Профессионал».

На предприятии имеется все необходимое для того чтобы выполнение РАБОТ было быстрым, качественным, недорогим и точно соответствовало запросам и срокам потребителя:

1. Постоянный многоступенчатый контроль качества.
2. Высококвалифицированный персонал.
3. Современное оборудование.

Деятельность общества регламентирована уставом.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.

Основы формирования и раскрытия учетной политики для целей налогового учета зафиксированы в положении об учетной политике для целей налогообложения ООО «Квалито».

Учетная политика для целей налогообложения, утвержденная предприятием, является обязательной и для предприятия.



Рис. 2. Организационная структура ООО «Квалито»

Система налогового учета в ООО «Квалито» организуется исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, то есть применяется последовательно от одного налогового периода к другому.

Начисление налогов осуществляется бухгалтерией ООО «Квалито», возглавляемой главным бухгалтером.

При исчислении и уплате налога на прибыль ООО «Квалито» руководствуется основными нормативными документами, разъясняющими их применение:

- главой 25 «Налог на прибыль организаций» части второй НК РФ;
- перечнем государственных и муниципальных ценных бумаг, при обращении которых предусмотрено признание получения продавцом процентного дохода, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 20.08.2001 № 591;
- классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденная Постановлением Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 г. (далее по тексту – Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы).

ООО «Квалито» ведет отдельный учет в целях налогообложения по следующим позициям:

1) доходов и расходов от реализации основных средств и другого имущества, включая валюту – по видам реализуемого имущества (основные средства и прочее)

2) доходов и расходов от операций с финансовыми инструментами срочных сделок;

3) дивидендов и процентного дохода, облагаемых налогом на доходы – по видам доходов;

4) доходов, поступающих в рамках целевого финансирования и расходов, произведенных за счет этих средств.

Анализ финансовых показателей деятельности предприятия проведем с использованием данных бухгалтерской отчетности компании (приложение 1).

Анализ динамики состава и структуры баланса, отражающих имущественное положение предприятия проведен в таблице 1 и показан на рисунке 3.

Из проведенных в таблице 1 вычислений можно сделать вывод, что оборотные активы предприятия за анализируемый период увеличились на 5770 тыс. руб., что составило 63,7% прироста. Увеличение оборотных активов происходило вплоть до 2015 г., а в 2016 г. произошел откат практически на уровень 2013 г. Доля оборотных активов ООО «Квалито» имеет резкие колебания в 2012-2014 г.: в 2013 г. она резко выросла с 5,94% до 41,72%, а в 2014 г. сократилась до 3,18%. Данное колебание обусловлено в первую очередь резким изменением валюты баланса предприятия: сокращением в 4,6 раза в 2013 г. и ростом в 16,3 раз в 2014 г.

Таблица 1

Анализ структуры и динамики баланса ООО «Квалито»

Статьи баланса	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016/2012, тыс. руб.	2016/2012, %
Активы							
I. Внеоборотные активы, тыс.руб.	143322	19352	523639	655841	628095	484773	438,2
То же в % к итогу	94,06	58,28	96,82	97,31	97,69	3,6352	103,9
II. Оборотные активы, тыс.руб.	9052	13854	17206	18141	14822	5770	163,7
То же в % к итогу	5,94	41,72	3,18	2,69	2,31	-3,635	38,8
Валюта баланса (А), тыс.руб. всего	152374	33206	540845	673982	642917	490543	421,9
То же в % к итогу	100	100	100	100	100	x	x
Пассивы							
III. Капитал и резервы, тыс.руб.	147269	22830	7461	7749	70087	-77182	47,6
То же в % к итогу	96,65	68,75	1,38	1,15	10,90	-85,748	11,3
IV. Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	0	1000	0	0	0	0	0
То же в % к итогу	0,00	3,01	0,00	0,00	0,00	0	0
V. Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	5105	9376	533384	666233	572830	567725	11221,0
То же в % к итогу	3,35	28,24	98,62	98,85	89,10	85,7483	2659,4
Валюта баланса, тыс.руб. всего (II)	152374	33206	540845	673982	642917	490543	421,9
То же в % к итогу	100	100	100	100	100	x	x

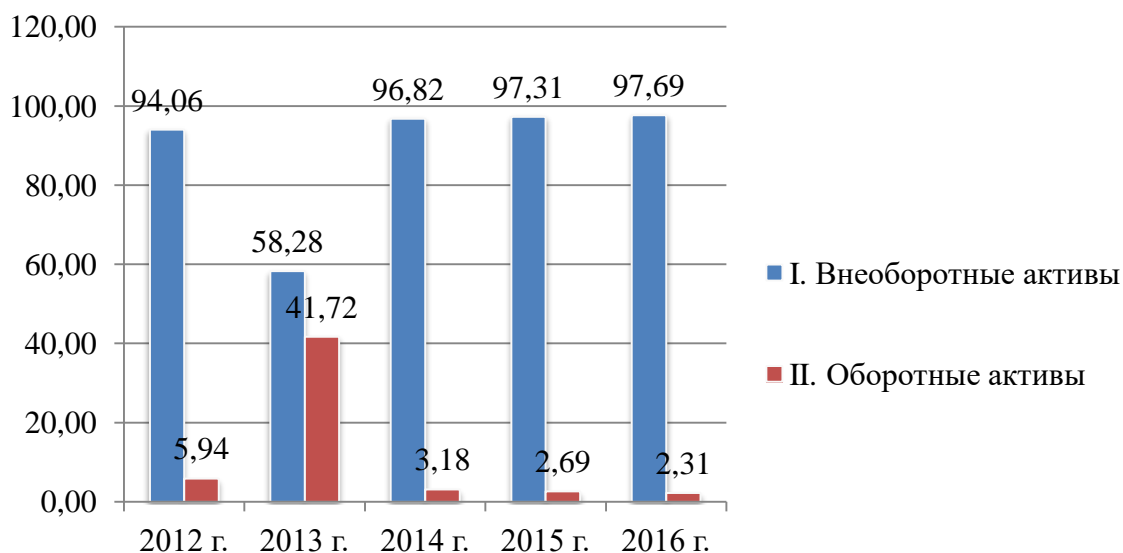


Рис. 3. Динамика структуры актива баланса, %

Без учета резких колебаний 2013 г. структура баланса ООО «Квалито» стабильна, наблюдается существенное преобладание внеоборотных активов. Высокая доля внеоборотных активов может свидетельствовать не только о расширении производства или действии фактора инфляции, но и замедлении их оборота.

Динамика, состава и структуры источников формирования капитала показана на рисунке 4.

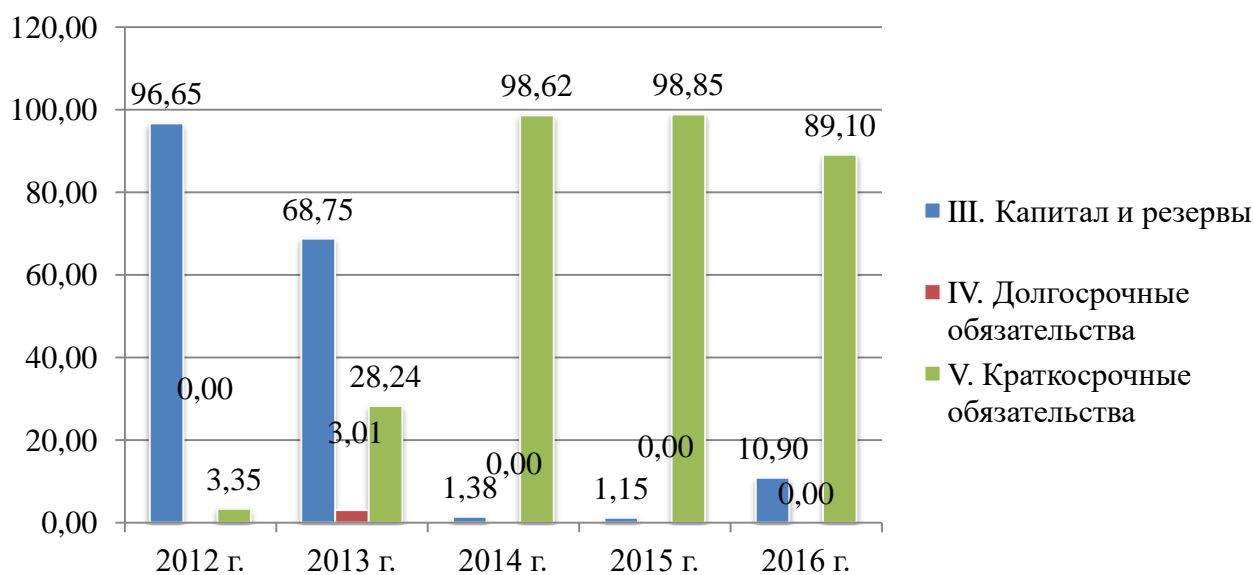


Рис. 4. Динамика статей пассива баланса, %

По данным таблицы 1 и рисунка 3 можно сделать вывод, что на предприятии за анализируемый период незначительно изменилось соотношение заемного и собственного капиталов. На конец анализируемого периода удельный вес собственного капитала составил 10,9% в общем объеме капитала предприятия. По сравнению с базовым периодом данный показатель сократился на 85,75 процентных пункта. Преимущественно прекращения произошло из-за сокращения целевого финансирования в 2014 г.

Заемный капитал предприятия увеличился на 567725 тыс.руб. или в 11,1 раз. Увеличение заемного капитала произошло за счет роста краткосрочных обязательств и кредиторской.

В целом положительным моментов в изменении баланса ООО «Квалито» является то, что наблюдается рост валюты баланса, что свидетельствует о расширении деятельности предприятия.

Расчет стоимости чистых активов организации и анализ их состава и динамики проведен в таблице 2.

Таблица 2

Расчёт чистых активов, тыс. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016/2012, тыс. руб.
1. Нематериальные активы	0	0	0	0	0	0
2. Основные средства	46	0	0	0	0	-46
3. Незавершенное строительство	143276	19352	0	0	4995	-138281
4. Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0	0
5. Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0
6. Запасы	2126	1772	6445	9040	7878	5752
7. Дебиторская задолженность	2025	8509	3297	6182	3230	1205
8. Краткосрочные финансовые вложения	2420	2445	1627	1471	1213	-1207
9. Денежные средства	2481	1128	5837	1448	2501	20
10. Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0

11. Итого активов для расчета чистых активов	152374	33206	17206	18141	19817	-132557
12. Заемные средства	0	1000	4400	16680	23571	23571
13. Кредиторская задолженность	5105	9376	287276	303862	269332	264227
14. Задолженность участникам по выплате доходов	0	0	0	0	0	0
15. Резервы предстоящих расходов	0	0	0	0	0	0
16. Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0	0
17. Итого пассивов, исключаемых из стоимости	5105	10376	291676	320542	292903	287798
18. Стоимость чистых активов по данным ф №1	147269	22830	-274470	-302401	-273086	-420355

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что стоимость чистых активов предприятия сократилась на 420355 тыс. руб. Начиная с 2014 г. чистые активы предприятия имеют отрицательную величину, что говорит о том, что деятельность ООО «Квалито» финансируется за счет заемного капитала. Это делает предприятия финансово неустойчивым и увеличивает риски неплатёжеспособности и банкротства.

Сокращение чистых активов ООО «Квалито» произошло за счет сокращения суммы активов на 19817 тыс. руб. и роста суммы пассивов, исключаемых из стоимости на 287798 тыс. руб. Сокращение суммы чистых активов является отрицательным моментом в деятельности предприятия и говорит о том, что предприятие сокращает свою инвестиционную привлекательность.

Динамика чистых активов ООО «Квалито» показана на рисунке 6.

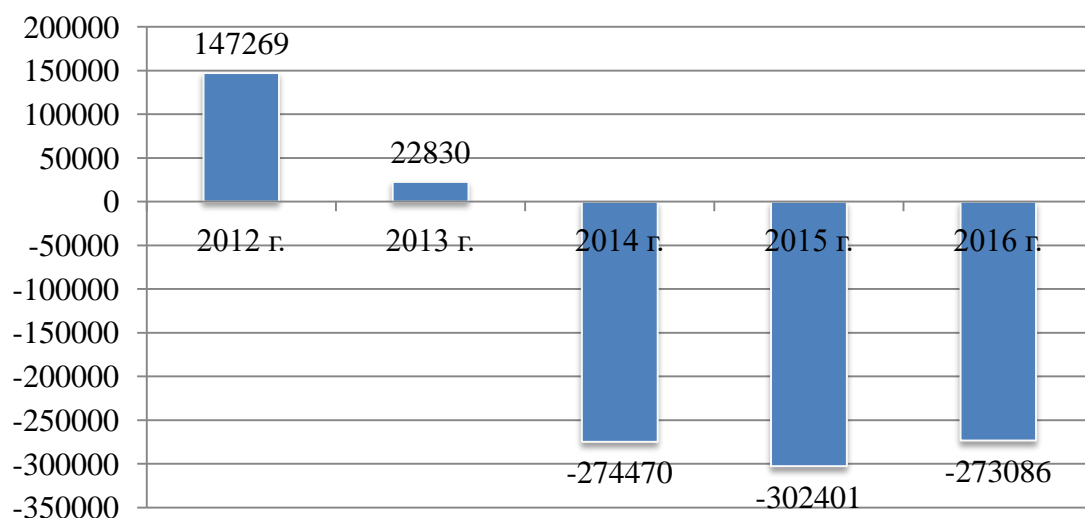


Рис. 6. Динамика чистых активов ООО «Квалито», тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что в целом предприятие наращивает объемы хозяйственной деятельности. При этом следует отметить, что в большей степени развитие предприятия финансируется за счет заемных средств, преимущественно краткосрочных обязательств.

2.2. Анализ формирования финансовых результатов деятельности организации

При оценке финансового состояния фирмы любого вида деятельности и отраслевой принадлежности, как правило, традиционно-канонически используется следующая система аналитических коэффициентов: финансовая устойчивость, ликвидность, деловая активность, доходность (норма прибыли, рентабельность).

Главная задача оценки ликвидности баланса обусловлена необходимостью проводить оценку кредитоспособности организации, т.е. её способности вовремя и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам. Ликвидность баланса можно оценить как степень покрытия краткосрочных и долгосрочных обязательств организации её активами. При

этом ликвидность баланса отличается от ликвидности активов, которая представляет собой величину, обратную времени необходимому для превращения их в денежные средства. Чем короче период времени, которое потребуется, чтобы анализируемый вид активов приобрёл денежную форму, тем выше их ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств организации по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и представленных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами организации по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и представленными в порядке возрастания сроков.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп:

1. Наиболее ликвидные активы (A1) — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

2. Быстро реализуемые активы (A2) — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

3. Медленно реализуемые активы (A3) — наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

4. Труднореализуемые активы (A4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

1. Наиболее срочные обязательства (П1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2. Краткосрочные пассивы (П2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

3. Долгосрочные пассивы (П3) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы».

4. Постоянные пассивы (П4) — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Расчет показателей ликвидности и оценка их динамики произведены в таблице 3.

Оценка ликвидности баланса предприятия, тыс. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Активы					
A1	4901	3573	7464	2919	3714
A2	2025	8509	3297	6182	3230
A3	2126	1772	6445	9040	7878
A4	143322	19352	0	0	4995
Пассивы					
П1	5105	9376	287276	303862	269332
П2	0	0	4400	16680	23571
П3	0	1000	0	0	0
П4	147269	22830	249169	353440	350014
Платежный излишек или недостаток					
A1-П1	-204	-5803	-279812	-300943	-265618
A2-П2	2025	8509	-1103	-10498	-20341
A3-П3	2126	772	6445	9040	7878
A4-П4	-3947	-3478	-249169	-353440	-345019

Для оценки ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги приведённых групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 > П4$. Из таблицы 3 видно, что на протяжении всего анализируемого периода предприятию не выполняются все условия ликвидности баланса одновременно, из чего можно сделать вывод, что предприятие испытывает некоторые затруднения в реализации своих обязательств. При этом следует отметить, что начиная с 2014 г. ликвидность баланса ухудшилась: если в 2012-2013 гг. не выполнялись два условия, то в 2014-2016 гг. уже не выполнялись три из четырех условий ликвидности баланса. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Динамика платежного излишка (недостатка) по бухгалтерскому балансу ООО «Квалито» показана на рисунке 6.

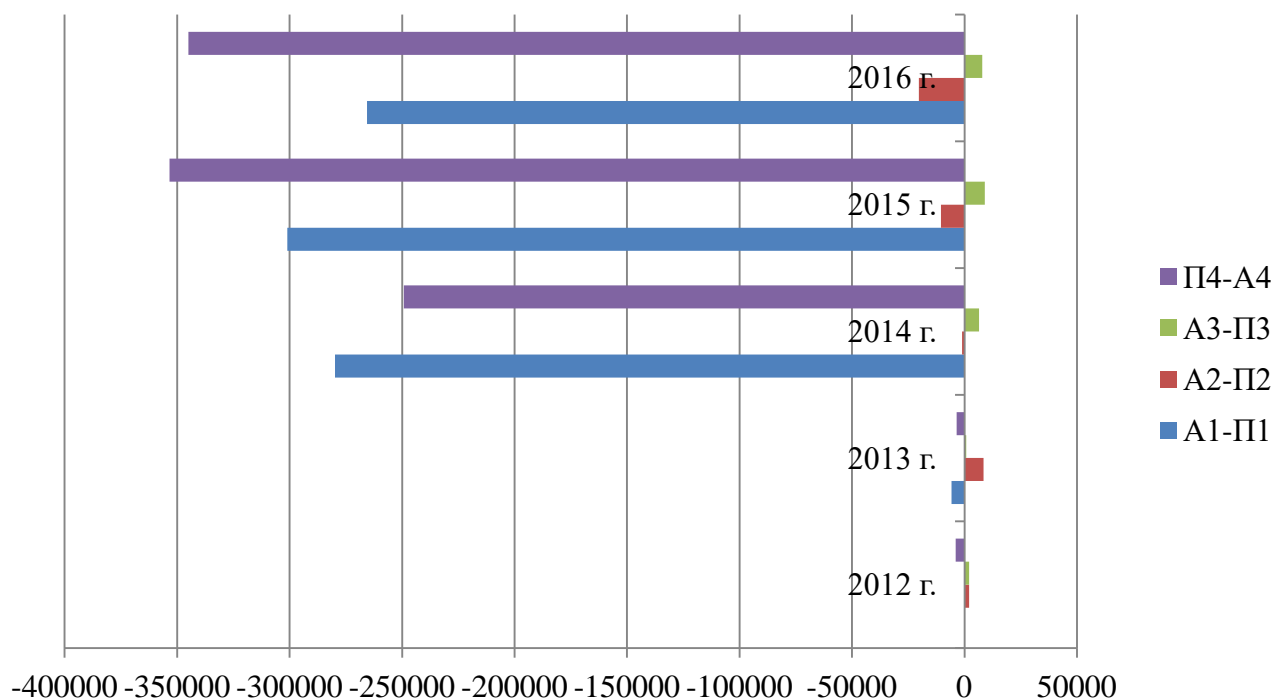


Рис. 6. Динамика платежного излишка (недостатка), тыс. руб.

Из проведённых расчётов видно, что на протяжении всего анализируемого периода предприятие не в состоянии погасить среднесрочные обязательства, а начиная с 2014 г. и среднесрочные обязательства. Таким образом, наблюдается высокая зависимость от платёжеспособности заказчиков и исполнением ими финансовой дисциплины.

Наиболее наглядную оценку ликвидности баланса дают относительные показатели, расчет которых представлен в таблице 4.

В целом из таблицы 4 можно сделать вывод, что ликвидность предприятия за 2012-2016 гг. ухудшилась о чем говорит отрицательная динамика практически всех коэффициентов ликвидности (рисунок 7).

Динамика показателей ликвидности оборотных активов

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,77	1,48	0,06	0,06	0,05
Коэффициент быстрой ликвидности	1,36	1,29	0,04	0,03	0,02
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,96	0,38	0,03	0,01	0,01
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	1,28	0,86	0,04	0,03	0,03
Превышение (непокрытие) оборотных активов над краткосрочными обязательствами	3947	4478	-516178	-648092	-558008

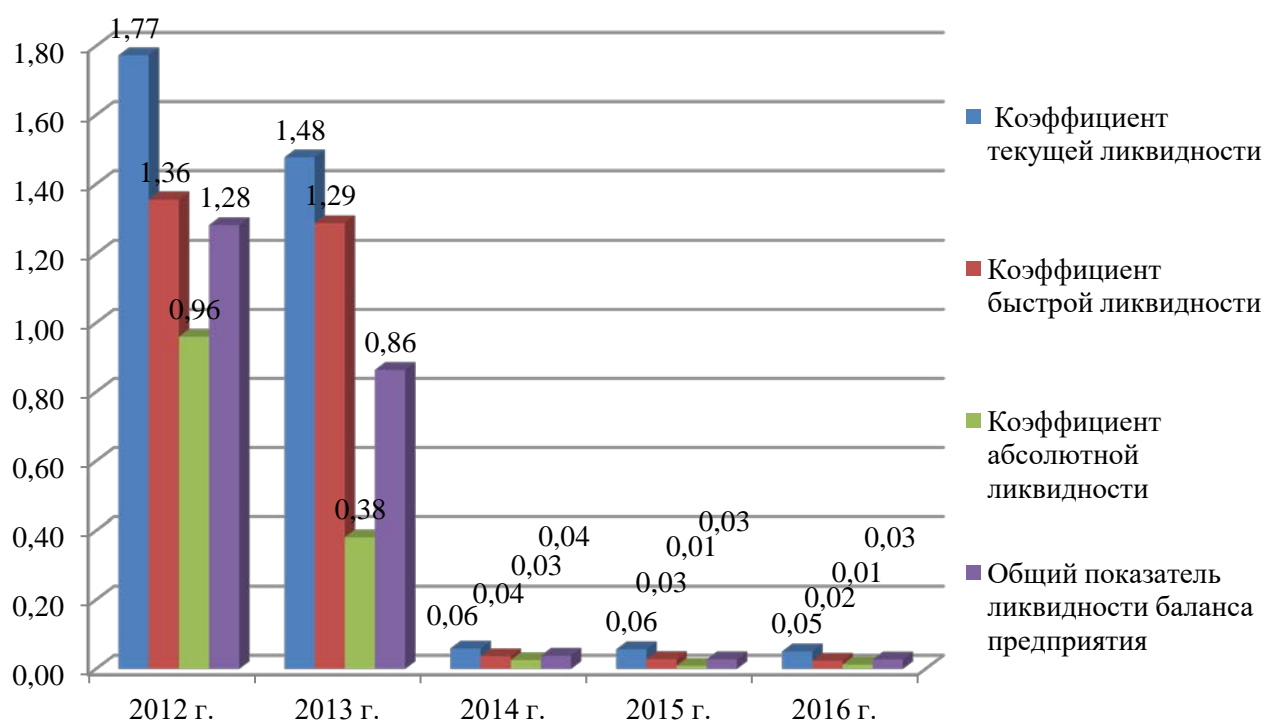


Рис. 7. Коэффициенты ликвидности

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить, используя для этого краткосрочную ДЗ и краткосрочные финансовые вложения (КФВ).

Из расчётов видно, что на начало периода предприятие было способно покрыть 136% краткосрочных обязательств, на конец периода – 2%. Значения

показателя на конец периода не соответствуют нормативным значениям ($> 0,7 - 1$), и также характеризуются отрицательной динамикой.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует превышение оборотных активов организации над краткосрочными обязательствами.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует, сколько раз краткосрочные обязательства предприятия покрываются оборотными активами компании, т.е. сколько раз компания имеет возможность удовлетворить требования кредиторов, если перевести в наличность все имеющиеся в ее распоряжении на данный момент активы. Данные коэффициенты не соответствуют минимально допустимым критериальным значениям (> 2).

Основной задачей анализа финансовых результатов деятельности организации является выявление и анализ факторов и причин невыполнения плана по прибыли. При анализе финансовых результатов оцениваются источники ее образования и выявляются резервы дальнейшего увеличения прибыли.

Результативность и перспективность деятельности предприятия могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли (таблица 5).

Прибыль делится на несколько видов. Балансовая прибыль включает прибыль от реализации произведенной продукции (выручка (нетто) от продажи продукции за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей, себестоимости проданной продукции, коммерческих и управленческих расходов), операционных и внереализационных доходов и расходов, отражаемых в отчете о финансовых результатах (ф. № 2).

Таблица 5

Динамика финансовых результатов

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016/2012	
						тыс. руб.	%
Выручка (нетто) от продажи товаров, тыс. руб.	3029	3486	3499	11861	33603	30574	1109,4
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	2148	1979	2633	11684	31153	29005	1450,3
Валовая прибыль, тыс. руб.	881	1507	866	177	2450	1569	278,1
Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	881	1507	866	177	2450	1569	278,1
Проценты к получению, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	-
Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	-
Прочие доходы, тыс. руб.	14	50	236	3853	3184	3170	22742,9
Прочие расходы, тыс. руб.	351	528	727	3594	16	-335	4,6
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	544	1029	375	436	5618	5074	1032,7
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	178	223	231	148	11280	11102	6337,1
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	366	806	144	288	4338	3972	1185,2

Из расчетов, проведенных в таблице 5, можно сделать вывод, что на конец анализируемого периода значительно увеличилась прибыль от продаж на 1569 тыс.руб. или в 2,8 раза, при этом чистая прибыль выросла на 3972 тыс. руб. или в 11 раз. Опережающий рост чистой прибыли свидетельствует о повышении эффективности хозяйственной деятельности и сокращении расходов на предприятии.

Анализируя темпы роста прибыли можно заметить, что желательное следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж ($TP_{ПР}$) и темпа роста прибыли до налогообложения ($TP_{ПДН}$): $TP_{ПР} \geq TP_{ПДН}$ соблюдается. Существующее соотношение темпов роста отражает ситуацию, в которой удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения увеличивается и, следовательно, качество прибыли до налогообложения улучшается.

Динамика показателей прибыли ООО «Квалито» приведена на рисунке 8.

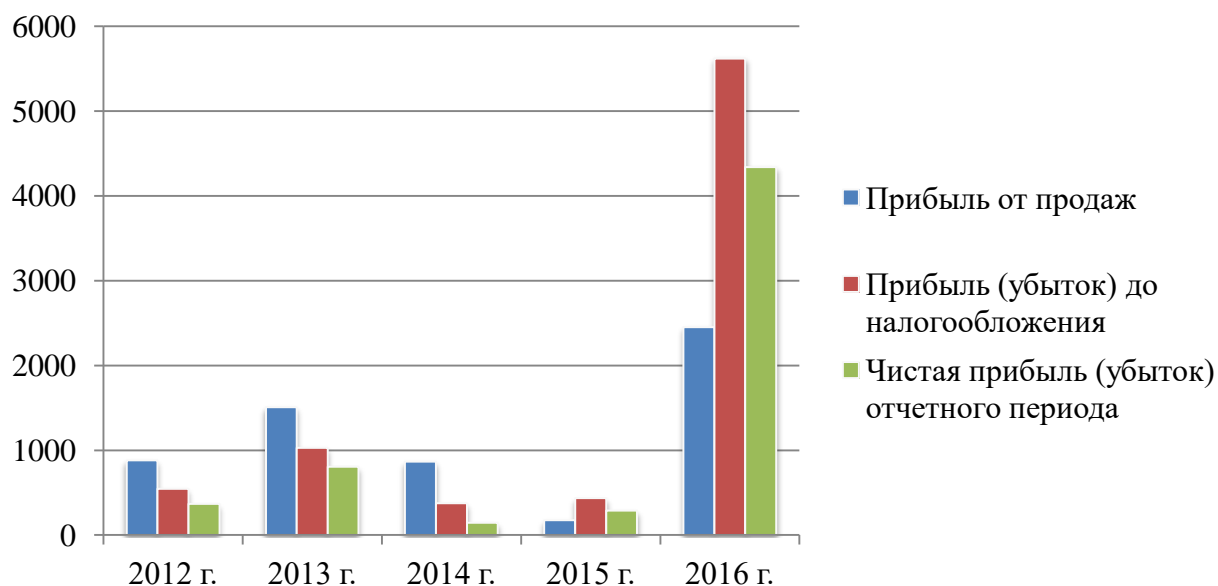


Рис. 8. Динамика показателей прибыли ООО «Квалито», тыс. руб.

Оценка рентабельности активов предприятия и факторов её изменения проведена в таблице 6.

Таблица 6

Оценка рентабельности активов предприятия и факторов её изменения

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение
Чистая рентабельность продаж, %	12,08	23,12	4,12	2,43	12,91	-19,01
Чистая рентабельность активов, %	0,24	0,87	0,05	0,05	0,66	-0,82
Коэффициент оборачиваемости активов		0,04	0,01	0,02	0,05	-0,03
Изменение рентабельности активов за счет изменения:						
- оборачиваемости активов, %						0,08
- чистой рентабельности продаж, %						0,53
Чистая рентабельность оборотных активов, %	8,09	7,04	0,93	1,63	26,32	24,69
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов		0,30	0,23	0,67	2,04	1,37
Изменение рентабельности оборотных активов за счет изменения:						
- оборачиваемости оборотных активов, %						3,32
- чистой рентабельности продаж, %						21,37

Рассматривая показатели рентабельности, следует отметить, что и на начало, и на конец анализируемого периода величина чистой прибыли, делённая на выручку от реализации находится у предприятия выше среднеотраслевого значения, установившегося на уровне 10-12%. На начало периода показатель общей рентабельности продаж на предприятии составлял 12,08%, а на конец периода 12,91% (изменение в абсолютном выражении за период 0,83 процентных пункта). Это следует рассматривать как положительный момент и продолжать поиск путей повышения эффективности деятельности организации. При этом следует учитывать, что в 2014-2015 гг. наблюдаются очень низкие показатели рентабельности продаж 4,12% и 2,43% соответственно.

Динамика показателей рентабельности показана на рисунке 9.

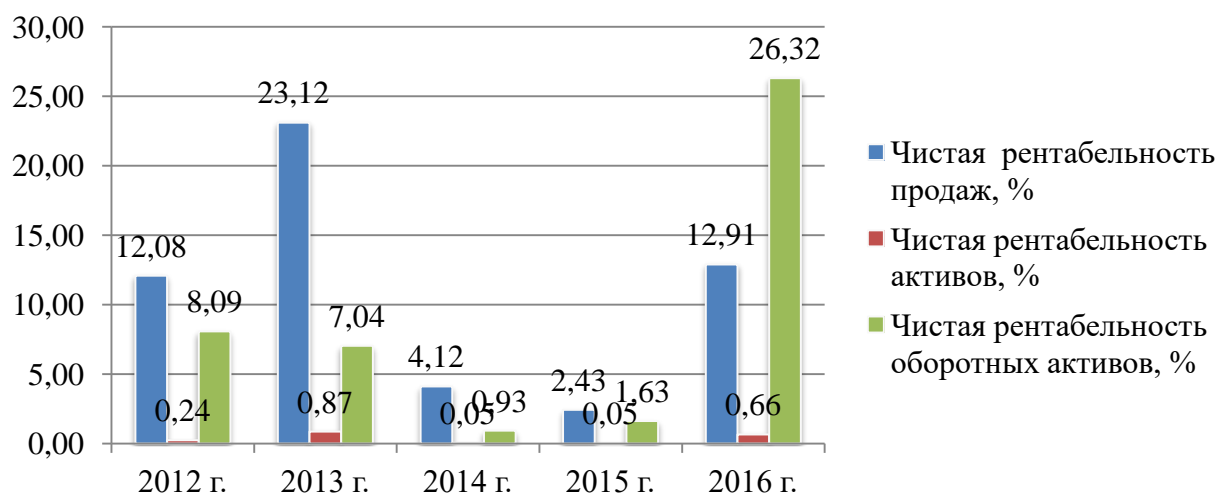


Рис. 9. Динамика показателей рентабельности, %

Рентабельность активов на конец 2015 года составила 0,05%, а на конец 2016 года – 0,66% (изменение в абсолютном выражении за период – 0,61 процентных пункта). Наибольшее положительное влияние на динамику данного коэффициента оказал рост показателя рентабельности продаж (0,53 процентных пункта в абсолютном выражении).

Рентабельность оборотных активов на конец 2015 года составила 1,63%, на конец 2016 года – 26,32% (изменение в абсолютном выражении за период 24,69 процентных пункта).

Далее в процессе анализа показателей рентабельности, возникает необходимость проверить, насколько эффективно предприятие использует свои финансовые ресурсы для достижения финансового результата, который смог бы обеспечить финансирование инвестиций и погашение обязательств. Для этого необходимо провести анализ рентабельности собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала отражает способность предприятия использовать собственный капитал для получения прибыли, под этим понятием понимается способность предприятия «обогатить своих собственников» (таблица 7).

Таблица 7

Анализ динамики рентабельности собственного капитала

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016/2012	
						тыс. руб.	%
1. Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	544	1029	375	436	5618	5074	1032,7
2. Чистая прибыль, тыс.руб.	366	806	144	288	4338	3972	1185,2
3. Стоимость собственного капитала на начало года, тыс.руб.	8196	147269	22830	7461	7749	-447	94,5
4. Стоимость собственного капитала на конец года, тыс.руб.	147269	22830	7461	7749	70087	-77182	47,6
5. Средняя стоимость собственного капитала, тыс.руб.	77732,5	85049,5	15145,5	7605	38918	-38815	50,1
6. Рентабельность собственного капитала, рассчитанная на основании прибыли до налогообложения, %	0,70	1,21	2,48	5,73	14,44	13,7	2062,7
7. Рентабельность собственного капитала, рассчитанная на основании чистой прибыли, %	0,47	0,95	0,95	3,79	11,15	10,7	2367,3

Согласно расчетам, проведенным в таблице 7 динамика рентабельности собственного капитала ООО «Квалито» на протяжении всего отчетного периода положительная, что характеризует деятельность предприятия как эффективную.

Рентабельность собственного капитала, рассчитанная на основе прибыли до налогообложения составила в 2012 году 0,7%. Это означает, что ООО «Квалито» получило на каждый рубль собственных ресурсов по 70

копеек прибыли, а в 2016 году данный показатель прибыльности уже составил 14,44 копеек. Данную динамику можно оценить как положительную. Похожая динамика наблюдается с показателями рентабельности собственного капитала, рассчитанными на основании чистой прибыли: они возросли от 0,47% в 2012 г. до 11,15% в 2016 г. Это еще раз подтверждает эффективность хозяйственной деятельности ООО «Квалито».

Динамика рентабельности собственного капитала, рассчитанная на базе чистой прибыли показана на рисунке 10.

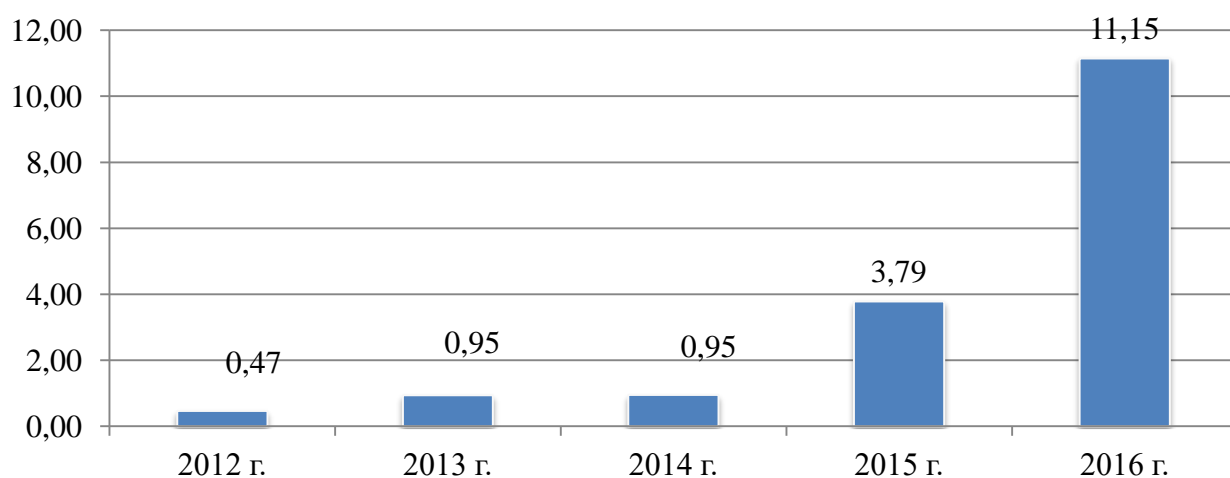


Рис. 10. Динамика рентабельности собственного капитала, рассчитанная на базе чистой прибыли, %

Таким образом, можно отметить, что ООО «Квалито» эффективно использует собственные ресурсы.

Для того, чтобы оценить влияние различных факторов на рентабельность собственного капитала воспользуемся моделью факторного анализа фирмы Дюпон (рисунок 11).

Факторная модель компании «Дюпон» применяется для факторного анализа рентабельности собственного капитала, она устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и основными финансовыми показателями организации: рентабельностью продаж оборачиваемостью активов и финансовый рычагом.

Прибыль от реализации					
<u>177</u>	<u>2 450</u>				
Операционная деятельность		Чистая прибыль			
<u>259</u>	<u>3 168</u>	<u>288</u>	<u>4 338</u>	Рентабельность продаж	
Внереализационная деятельность		Выручка от реализации		<u>2,4%</u>	<u>12,9%</u>
<u>0</u>	<u>0</u>	<u>11 861</u>	<u>33 603</u>		
Налог на прибыль					
<u>148</u>	<u>1 280</u>				

Рентабельность активов	
<u>0,04</u> %	<u>0,67</u> %

Оборотные активы		Выручка от реализации			
<u>18 141</u>	<u>14 822</u>	<u>11 861</u>	<u>33 603</u>	Оборачиваемость активов	
Внеоборотные активы		Активы		<u>0,02</u>	<u>0,05</u>
<u>655 841</u>	<u>628 095</u>	<u>673 982</u>	<u>642 917</u>		

ROE	
<u>3,8%</u>	<u>11,1%</u>

Кредиты и займы		Привлеченный капитал		Авансированный капитал	
<u>16 680</u>	<u>23 571</u>			<u>328</u>	<u>331</u>
Кредиторская задолженность		<u>320 542</u>	<u>292 903</u>	<u>147</u>	<u>821</u>
<u>303 862</u>	<u>269 332</u>	Собственный капитал		Собственный капитал	
Долгосрочные займы		<u>7 605</u>	<u>38 918</u>	<u>7 605</u>	<u>38 918</u>
<u>0</u>	<u>0</u>				

Финансовый рычаг	
<u>88,6</u>	<u>16,5</u>

Рис. 11. Схема факторного анализа «Дюпон» для ООО «Квалито»

Факторная модель компании «Дюпон» применяется для факторного анализа рентабельности собственного капитала, она устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и основными финансовыми показателями организации: рентабельностью продаж оборачиваемостью активов и финансовый рычагом.

Модифицированная модель Дюпон имеет вид:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} * \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} * \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

Для каждого конкретного случая модель позволяет определить факторы, оказывающие наибольшее влияние на величину рентабельности собственного капитала. Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры авансированного капитала. Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, его статику и динамику.

Модифицированная факторная модель наглядно показывает что, рентабельность собственного капитала предприятия и его финансовая устойчивость находятся в обратной зависимости. При увеличении собственного капитала снижается его рентабельность, но возрастает финансовая устойчивость и платежеспособность организации в целом.

Расчет влияния факторов на рентабельность собственного капитал будет иметь вид:

$$ROE_{2015} = \text{Рентабельность продаж}_{2015} * \text{Оборачиваемость активов}_{2015} * \text{Финансовый рычаг}_{2015}$$

$$\text{Финансовый рычаг}_{2015} = 2,4 * 0,02 * 88,6 = 3,8\%$$

$$ROE_{\text{учл1}} = 12,9 * 0,02 * 88,6 = 22,9\%$$

$$ROE_{\text{учл2}} = 12,9 * 0,05 * 88,6 = 57,1\%$$

$$ROE_{2016} = 12,9 * 0,05 * 16,5 = 11,1\%$$

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что за счет роста рентабельности продаж рентабельность собственного капитала увеличилась на $22,9 - 3,8 = 19$ процентных пункта, за счет увеличения оборачиваемости активов рентабельность собственного капитала увеличилась на $57,1 - 22,9 = 34,2$ процентных пункта, а за счет изменения финансового рычага рентабельность собственного капитала сократилась на $11,1 - 57,1 = 46$ процентных пункта.

Следовательно, наибольшее негативное влияние на изменение рентабельности собственного капитала оказало сокращение финансового рычага.

Таким образом, владельцы организации должны учесть риски и с осторожностью инвестировать дополнительные средства в собственный капитал ООО «Квалито».

Систематический анализ рентабельности собственного капитала позволяет правильно определить место предприятия в соответствующем экономическом сегменте, а так же объективно обосновать перспективы его развития.

Рентабельность постоянного капитала, так же как и рентабельность собственного капитала, является одной из характеристик финансовой политики организации. Рентабельность постоянного капитала отражает способность организации использовать собственный капитал и долгосрочные привлеченные средства для получения чистой прибыли, то есть характеризует величину чистой прибыли, приходящуюся на каждый рубль постоянного капитала. В свою очередь постоянный капитал состоит из собственного капитала и долгосрочных обязательств.

Проведенный анализ во второй главе данной работы, помог нам оценить реальную финансово-экономическую ситуацию ООО «Квалито». Данный анализ помог нам выявить основные факторы, влияющие на показатели рентабельности организации, а также оценить размер влияния каждого фактора. Поэтому, обобщив все вышесказанное, можно утверждать следующие, что организация нуждается в принятии мер для улучшения показателей рентабельности, так как в условиях рыночной экономики, не принимая никаких попыток, компания ООО «Квалито» рискует потерять свою конкурентоспособность.

2.3. Особенности финансового менеджмента в организации

Управление финансами в ООО «Квалито» ведётся бухгалтерией, которая возглавляется финансовым директором – главным бухгалтером. Как видно из названия должности руководителя этого подразделения, бухгалтерия выполняет не только регистрацию хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского и налогового учёта, но и планирует и оптимизирует финансовые потоки фирмы.

Структура бухгалтерии представлена на рисунке 12.

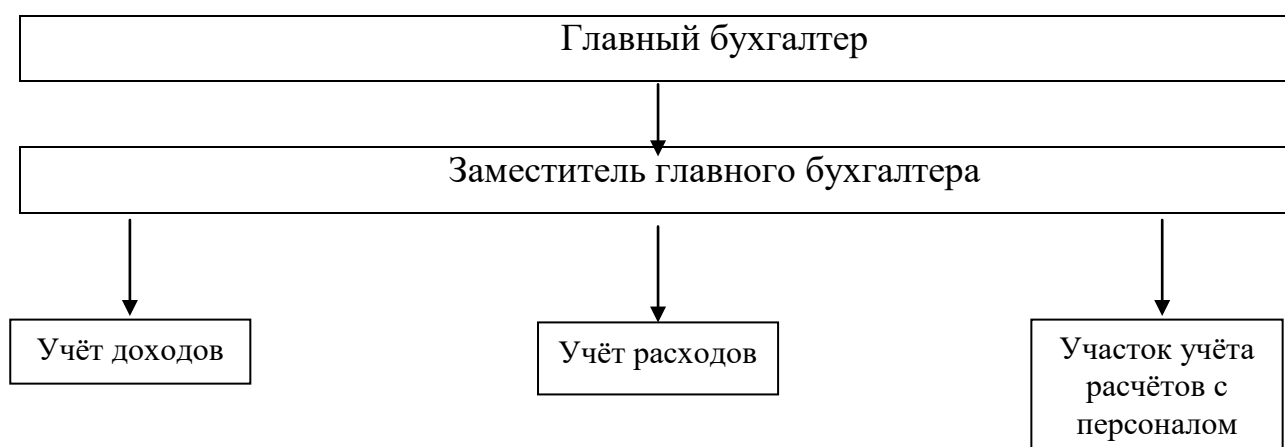


Рис. 12. Структура бухгалтерии

Бухгалтерия предприятия согласно Положения о ней функционирует как самостоятельное структурное подразделение и находится в непосредственном подчинении у генерального директора.

Во главе Бухгалтерии стоит главный бухгалтер предприятия, который назначается и освобождается от должности распоряжением генерального директора.

Основные задачи и функции бухгалтерии предприятия следующие:

1. Ведение бухгалтерского учёта и составление бухгалтерской отчётности.
2. Точный и своевременный учёт основных средств предприятия.

3. Точный и своевременный учёт произведённой и реализованной продукции, составление калькуляции себестоимости производимой предприятием продукции.

4. Своевременное и точное исполнение расчётов с рабочими и ИТР.

5. Своевременный учёт результатов финансовой деятельности.

6. Своевременный учёт финансовых и кредитных операций, осуществляемых в организации, своевременная сверка расчётов с контрагентами.

7. Ведение и контроль кассовой и расчётной дисциплины.

8. Проведение и формирование результатов инвентаризации.

9. Ведение документации по недостачам, растратам и хищениям.

10. Контроль за хранением в установленном порядке бухгалтерской документации.

Бухгалтерский и налоговый учёт ведётся бухгалтером предприятия в соответствии с учётной политикой предприятия.

Для подтверждения данных бухгалтерского и налогового учёта на предприятии используются:

- первичные учётные документы, оформленные в соответствии с российским законодательством и утверждённым перечнем применяемых на предприятии форм первичных бухгалтерских учётных документов;

- аналитические регистры налогового учёта в соответствии с прилагаемым перечнем;

- аналитические регистры налогового учёта;

- оборотно-сальдовые ведомости;

- журналы-ордера, группировочные ведомости;

- карточки аналитического учёта, используемые в организации и другие регистры по балансовым счетам.

Метод начисления налога на прибыль для доходов и расходов исчисляется в соответствии со ст. 271 к 272 НК РФ.

Расходы текущего периода делятся на прямые и косвенные. Косвенные расходы распределяются на себестоимость продукции и услуг пропорционально доходу. Предприятие не имеет резервов по сомнительным долгам в соответствии со ст. 266 НК РФ.

В соответствии со п.7 ст. 272 НК РФ датой реализации внереализационных прочих расходов признается последний день отчетного (налогового) периода для расходов на контрагентам за выполнение работы и иные подобные расходы.

Нематериальные активы на предприятии принимаются к бухгалтерскому учёту по первоначальной стоимости.

При реализации продукции и услуг их стоимость списывается:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости материально - производственных запасов.

Коммерческие расходы распределяются в себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году в качестве расходов по обычным видам.

Оказанные услуги также отражаются в бухгалтерском балансе.

Финансовая служба, как таковая, в ООО «Квалито» отсутствует, финансовым директором, по сути, является главный бухгалтер компании. Таким образом, управление финансовой деятельностью в компании сводится к банальному бухгалтерскому учёту, что не позволяет эффективно управлять финансовыми потоками.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ООО «КВАЛИТО»

3.1. Совершенствование системы формирования и использования прибыли организации

Суммарные затраты предприятия - как производственные, так и внепроизводственные, независимо от того, относятся ли они на себестоимость или на финансовые результаты - можно разделить на три основные категории:

Переменные (или пропорциональные) затраты возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства. Это расходы на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торгово-комиссионные и другие расходы. При этом переменные затраты меняются (в целом) приблизительно прямо пропорционально увеличению или уменьшению объема производства (в предположении, что издержки на единицу продукции остаются почти постоянными, стабильными).

Так обстоит дело в теории. На практике же пропорциональная зависимость "выручка от реализации - переменные затраты" обладает меньшей жесткостью. Например, при увеличении закупок сырья поставщики его нередко предоставляют предприятию скидку с цены, и тогда затраты на сырье растут несколько медленнее объема производства.

Постоянные (непропорциональные или фиксированные) затраты не следуют за динамикой объема производства. К таким затратам относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, оклады управленческих работников, административные расходы и т.п.

Постоянные затраты не зависят от выручки от реализации лишь до тех пор, пока интересы дальнейшего ее наращивания не потребуют увеличения производственных мощностей, численности работников, а также роста

аппарата управления. В отличие от переменных, большую часть постоянных затрат при сужении деятельности предприятия и снижении выручки от реализации не так-то легко уменьшить. Действительно, и в периоды "охлаждения" предприятие вынуждено начислять в прежних размерах амортизацию (если, конечно, не распродавать оборудование), выплачивать проценты по ранее полученным кредитам (а досрочное возмещение задолженности проблематично при падении выручки от реализации), платить заработную плату.

Многие виды расходов для одних предприятий могут рассматриваться как переменные, а для других - как постоянные затраты. Достаточно привести к примеру затраты на оплату труда: при сдельной оплате - это переменные затраты, при твердом окладе работников - постоянные. Список переменных и постоянных затрат для каждого предприятия свой, но критерий классификации универсален: зависимость либо независимость от величины объема производства.

Смешанные затраты состоят из постоянной и переменной частей. Примеры таких затрат: почтовые и телеграфные расходы, затраты на текущий ремонт оборудования и т.п. В дальнейшем величиной смешанных затрат можно пренебречь ради ясности изложения. При конкретных же расчетах, если необходима точность, придется выделять постоянную и переменную "доли" в смешанных затратах и причислять эти "доли" к постоянным и переменным затратам соответственно. Чтобы не затемнять суть дела, абстрагируемся сейчас также от налога на добавленную стоимость (будем брать сразу чистую выручку от реализации) и налога на прибыль.

Классификация затрат на переменные и постоянные необходима для решения задачи максимизации массы и прироста прибыли за счет относительного сокращения тех или иных расходов. Также эта классификация позволяет судить об окупаемости затрат и дает возможность определить "запас финансовой прочности" предприятия на случай

осложнения конъюнктуры и иных затруднений. Таким образом, классификация затрат необходима для операционного анализа.

Существует четыре метода деления затрат:

- 1) метод, основанный на записях в бухгалтерских регистрах;
- 2) визуальный или графический (статистический по названию в различных источниках);
- 3) метод высшей и низшей точек (минимаксный);
- 4) метод наименьших квадратов.

Каждый из этих методов имеет и свои "минусы", такие как трудоемкость и сложность в использовании или неточность результата.

Для предприятия ООО «Квалито» можно применить упрощенную методику расчета постоянных расходов. Используя данные бухгалтерского баланса за 2016 год – к постоянным расходам отнесем:

амортизация – 2620 тыс. руб.;

коммерческие расходы – 7195 тыс. руб.;

управленческие расходы – 1726 тыс. руб.;

а также прочие расходы в размере – 16 тыс. руб.

Таким образом, общая сумма постоянных расходов составит:

$2620 + 7195 + 1726 + 16 = 11557$ тыс. руб.

Так как выручка предприятия за 2016 год составляет – 33603 тыс. руб., а прибыль – 4338 тыс., переменные расходы составят:

$33603 - 11557 - 4338 = 17708$ тыс. руб.

Для предприятия ООО «Квалито» данная методика расчета постоянных и переменных расходов вполне приемлема. Можно применить более точные и сложные расчеты, но т.к некоторые виды затрат содержат в себе и переменные и постоянные расходы, точно определить в какой именно пропорции их разделять - сказать сложно. Поэтому, даже более точные методы расчета могут дать приблизительный результат.

В практических расчетах, например, для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой

валовой маржи (маржинального дохода) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается тоже как сумма покрытия. Желательно, чтобы валовой маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

Рассчитаем валовую маржу ООО «Квалито» для 2016 года:

$$33603 - 17708 = 15895 \text{ тыс. руб.}$$

Маржинальный доход можно рассчитывать не только в целом для предприятия, но и для каждого вида продукции (работ, услуг) или для группы видов в целях сравнительной характеристики рентабельности производства каждого вида продукции.

Расчет точки безубыточности является одним из важнейших задач при планировании реализации товаров, работ и услуг.

Точка безубыточности – это такой объем продукции, при реализации которого выручка от реализации покрывает совокупные затраты компании. В этой точке выручка не позволяет организации получить прибыль, однако убытки тоже отсутствуют. Иногда ее называют также критическим объемом: ниже этого объема производство становится нерентабельным.

Точка безубыточности в стоимостном выражении для ООО «Квалито» в 2016 году составит:

$$33603 * 11557 / (33603 - 17708) = 24432,2 \text{ тыс. руб.}$$

В процентном соотношении к объему выручки в 2016 году это составит:

$$24432,2 / 33603 * 100 = 72,7\%$$

Расчет точки безубыточности для ООО «Квалито» в 2016 г. показан на рисунке 13.

График показывает зависимость доходов, издержек и прибыли от объемов продаж. Место пересечения линий совокупных издержек и совокупного дохода определяет точку безубыточности, то есть тот объем

продаж в натуральном выражении, с которого компания выходит из зоны убытков и начинает наращивать прибыль.

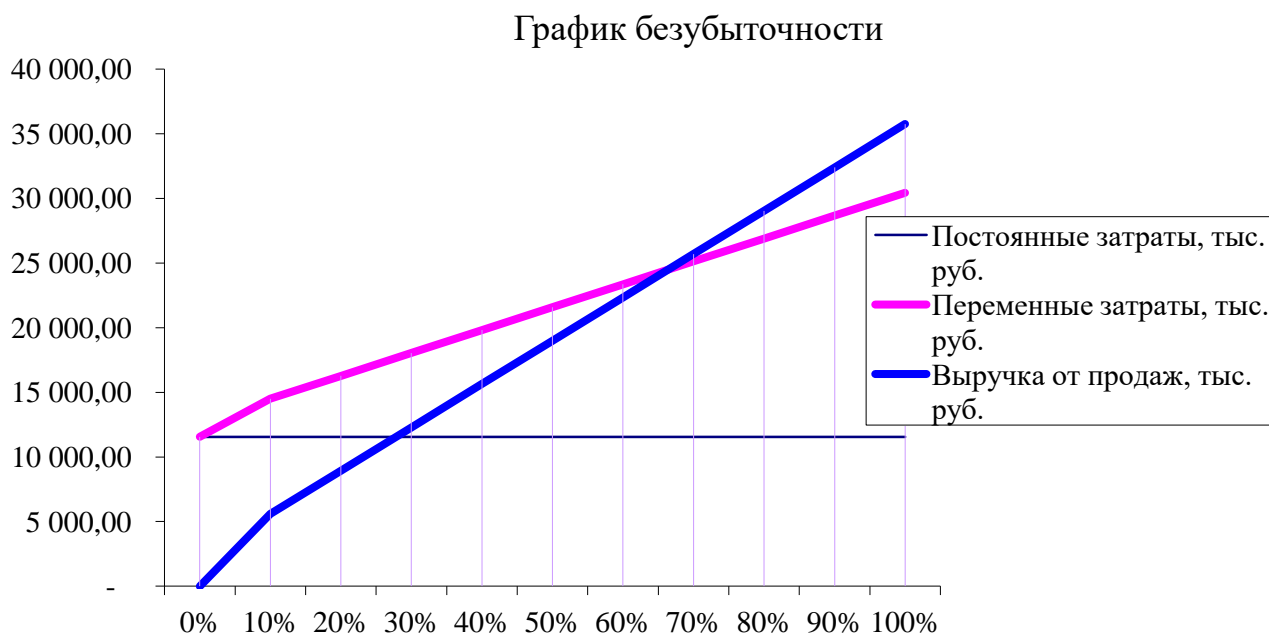


Рис. 13. Расчет точки безубыточности

Из рисунка 13 видно, что в 2016 г. точка безубыточности предприятия находилась на уровне 72,7% загрузки мощностей. В денежном выражении точка безубыточности составила 24432,2 тыс. руб.

3.2. Обеспечение стабильности роста финансовых результатов деятельности организации

В условиях рыночной экономики благополучие любого предприятия зависит от величины получаемой прибыли. Одним из инструментов управления и влияния на балансовую прибыль предприятия является операционный левверидж. Он позволяет оценить экономическую выгоду в результате изменения структуры себестоимости и объема выполненных работ.

Производственный леверидж аналитики используют для определения степени чувствительности операционной прибыли компании к изменению объема выполненных работ. Данный показатель тесно связан с расчетом области безубыточности, т.е. точки с нулевой операционной прибылью (общие доходы равны общим издержкам).

Леверидж и анализ безубыточности служат инструментом для:

- текущего планирования при определении возможной величины прибыли, убытков, «интервала выживаемости»;
- обеспечения информацией при принятии решения путем анализа влияния изменений цены продукции, объемов производства, величины издержек на прибыль;
- оценки новых проектов на основе прогнозируемых издержек и доходов.

Основным принципом, лежащим в основе анализа безубыточности и, следовательно, операционного левериджа, является характер поведения затрат. Одни расходы изменяются с колебанием объема продаж, другие остаются неизменными вне зависимости от него. Издержки первой категории относятся к переменным, вторые – к постоянным.

Для использования модели операционного левериджа вводятся следующие предположения.

1. Факторы, входящие в состав модели, отвечают утверждениям:

- издержки обоснованно подразделяются на переменные и постоянные;
- переменные издержки варьируются пропорционально объему выполненных работ;
- постоянные остаются неизменными при любых колебаниях;
- продажная цена единицы выполненных работ стабильна в диапазоне, включенном в анализ.

2. Условия, относящиеся к деятельности компании и окружающей среде, которые подчеркивают статичный характер расчета:

- перечень выполняемых работ остается неизменным;
- эффективность деятельности постоянна;
- цены факторов, влияющих на себестоимость, не изменяются;
- единственный показатель, влияющий на себестоимость, – объем выполненных работ;
- уровень запасов на начало, и конец периода принимается неизменным;
- нет существенного изменения в общем уровне цен за данный период.

Для анализа безубыточности и, в последующем, операционного левериджа компании очень важно установить зону релевантности – область, где доходы изменяются в установленной зависимости от затрат.

Практика показывает, что в зоне релевантности хозяйственная деятельность предприятия становится более прибыльной с увеличением объемов выполненных работ. При приближении к проектным мощностям и при выходе из этой области доходы могут начать снижаться, например, из-за возросших затрат. Аналогично очень маленькие объемы производства (до достижения зоны релевантности) могут сопровождаться непропорционально малым доходом.

Из расчетов, проведенных в предыдущем параграфе видно, что точка безубыточности равна 24432,2 тыс. руб. Это выручка, при которой предприятие получает нулевую операционную прибыль.

Финансовые показатели за 2016 год следующие:

Выручка от реализации (S) – 33603 тыс. руб.

Постоянные издержки (Cf) – 17708 тыс. руб.

Переменные издержки (Cv) – 11557 тыс. руб.

Маржинальный доход (МД) – 15895 тыс. руб.

Прибыль (П) – 4338 тыс. руб.

Необходимо определить какая операционная прибыль останется у компании, если объем выполненных работ сократится на 15%.

Общая формула для определения значения производственного леввериджа следующая:

$$Y_{np} = \frac{MD}{P}$$

$$Y_{np} = \frac{15895}{4338} = 3,664$$

Операционный левверидж показывает, на сколько процентов изменится операционная прибыль при увеличении/уменьшении объема выполненных работ в ООО «Квалито» на 1%:

Если объем выполненных работ сократится на 15%, операционная прибыль уменьшится на 54,96% ($3,664 * 15\%$)

Базовым элементом концепции леввериджа является взаимосвязь показателей операционного рычага и постоянных расходов. До тех пор пока полученная компанией прибыль недостаточна для покрытия постоянных издержек, предприятие терпит убытки. После того, как достигнут, объем производства, при котором обеспечивается покрытие постоянных расходов, любое наращивание объемов выполненных работ обеспечивает рост прибыли.

Предприятия, работающие в непосредственной близости от точки безубыточности, будут иметь относительно большую долю изменений прибыли или убытков на заданное изменение объема. В зоне выше точки безубыточности эта изменчивость будет благоприятной, в зоне ниже – может привести к отрицательным результатам.

Понимание сути операционного леввериджа и умение управлять им представляют дополнительные возможности для использования данного инструмента в инвестиционной политике предприятия. Так,

производственный риск во всех отраслях в определенной степени может регулироваться менеджерами, например при выборе проектов с большими или меньшими постоянными издержками. При предоставлении услуг, имеющих высокую емкость рынка, при уверенности менеджеров в объемах выполняемых работ, значительно превышающих точку безубыточности, возможны использование технологий, требующих высоких постоянных затрат, реализации инвестиционных проектов, других капиталоемких технологий. В сферах деятельности, когда руководство предприятия уверено в возможности завоевания устойчивого сегмента рынка, как правило, целесообразно внедрение проектов, имеющих меньший удельный вес статичных затрат.

Однако на значение прибыли влияют, помимо объема выполненных работ, еще три фактора: постоянные и переменные издержки, а также цена. Покажем, как изменение каждого из названных факторов отражается на финансовом результате ООО «Квалито». При этом соблюдается следующий принцип: все факторы, влияющие на прибыль, остаются постоянными, кроме одного, который меняется с определенным интервалом.

Первым этапом операционного анализа является определение силы операционных рычагов по каждому фактору. Для этого следует воспользоваться следующими формулами:

$\text{COP по объему реализации} = \text{МД} / \text{Приб};$

$\text{COP по цене} = \text{Выручка} / \text{Приб};$

$\text{COP по переменным затратам} = \text{Пер} / \text{Приб};$

$\text{COP по постоянным затратам} = \text{Пост} / \text{Приб},$

где COP - сила операционного рычага по анализируемому фактору;

МД - маржинальный доход;

Приб - прибыль;

Пер - переменные затраты;

Пост - постоянные затраты.

Проведенные расчеты представлены в таблице 8.

Таблица 8

Силы операционных рычагов по анализируемым факторам

Показатели	Значение
Сила операционного рычага по объему реализации (COP)	3,664
Сила операционного рычага по цене (COP цены)	7,746
Сила операционного рычага по переменным затратам (COP Пер)	2,664
Сила операционного рычага по постоянным затратам (COP Пост)	4,082

Таким образом, наибольшее влияние на прибыль оказывает цена в случае ее изменения, так как сила операционного рычага по цене равна 7,746. Постоянные расходы по своему влиянию на прибыль оказывают на втором месте вслед за ценой, так как COP Пост = 4,082. А далее следует соответственно объем реализации (COP = 3,664) и переменные расходы (COP Пост = 2,664).

Рассчитав силы операционных рычагов по анализируемым факторам, проведем анализ чувствительности прибыли к изменению одного из факторов, основанный на том, что в случае изменения анализируемого фактора прибыль в процентном отношении изменится в определенное число раз больше, чем изменится анализируемый фактор в процентном отношении. Значение силы воздействия операционного рычага по анализируемому фактору показывает, в какое определенное число раз больше изменится прибыль. Следствие этого отражено в универсальной формуле:

$$Дприб (\%) = COP \text{ по анализируемому фактору} * Дфакт (\%),$$

где Дприб (%) - процентное изменение прибыли;

Дфакт (%) - процентное изменение анализируемого фактора.

Проведем анализ чувствительности с использованием таблицы 10, построенной в виде матрицы (таблицы 9-10).

Таблица 9

Анализ чувствительности прибыли при изменении анализируемых факторов при сокращении фактора

Анализируемые факторы	COP	Процентное изменение прибыли при изменении факторов на:														
		-15%	-14%	-13%	-12%	-11%	-10%	-9%	-8%	-7%	-6%	-5%	-4%	-3%	-2%	-1%
Объем реализации	3,664	-55%	-51%	-48%	-44%	-40%	-37%	-33%	-29%	-26%	-22%	-18%	-15%	-11%	-7%	-4%
Цена	7,746	-116%	-108%	-101%	-93%	-85%	-77%	-70%	-62%	-54%	-46%	-39%	-31%	-23%	-15%	-8%
Переменные затраты	2,664	40%	37%	35%	32%	29%	27%	24%	21%	19%	16%	13%	11%	8%	5%	3%
Постоянные затраты	4,082	61%	57%	53%	49%	45%	41%	37%	33%	29%	24%	20%	16%	12%	8%	4%

Таблица 10

Анализ чувствительности прибыли при изменении анализируемых факторов при увеличении фактора

Анализируемые факторы	COP	Процентное изменение прибыли при изменении факторов на:														
		1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
Объем реализации	3,664	4%	7%	11%	15%	18%	22%	26%	29%	33%	37%	40%	44%	48%	51%	55%
Цена	7,746	8%	15%	23%	31%	39%	46%	54%	62%	70%	77%	85%	93%	101%	108%	116%
Переменные затраты	2,664	-3%	-5%	-8%	-11%	-13%	-16%	-19%	-21%	-24%	-27%	-29%	-32%	-35%	-37%	-40%
Постоянные затраты	4,082	-4%	-8%	-12%	-16%	-20%	-24%	-29%	-33%	-37%	-41%	-45%	-49%	-53%	-57%	-61%

Определим шкалу изменения факторов и рассчитаем влияние отдельных элементов, на изменение прибыли при заданных шкальных значениях.

Анализ чувствительности прибыли при изменении анализируемых факторов показывает процентное изменение прибыли при изменении одного из факторов на определенный процент. Так, например, при увеличении объема выполненных работ на 6% прибыль, увеличится на 22%, а при увеличении постоянных затрат на 2% прибыль уменьшится на 8%, и так далее (таблица 10).

3.3. Оценка экономической эффективности предложений

Расчет экономической эффективности от изменения факторов операционного анализа является следующим этапом проведения операционного анализа. Это будет анализ безубыточности, который отличается от общепринятого тем, что последний проводится с целью нахождения точки безубыточности и запаса финансовой прочности, имеющих отношение исключительно к объему реализации. Причем под запасом финансовой прочности в данном случае понимается тот объем выручки, на который в настоящий момент предприятие превышает ее критическое значение.

Технология операционного анализа, опираясь на классический анализ безубыточности, проводимый только для одного самого значительного фактора, – объема реализации, развивает этот подход и распространяет его на другие факторы: переменные затраты, постоянные затраты и цену.

Проведем анализ безубыточности по каждому из анализируемых факторов. Для этого определим точку безубыточности и запас финансовой прочности для каждого элемента операционного рычага следующим формулам:

$$\text{ЗФП (\%)} = 1/\text{COP}_{\text{факт}} * 100\%;$$

$$\text{ЗФП (A)} = \text{Базовое значение фактора} - \text{Точка безубыточности (A)}$$

$$\text{Точка безубыточности (A)} = \text{Базовое значение фактора} * (1-1/\text{COP}_{\text{факт}}),$$

где ЗФП (%) – запас финансовой прочности в%;

ЗФП (А) – запас финансовой прочности в абсолютных единицах.

Проведем расчет точки безубыточности (А):

1) по объему реализации – значение рассчитано ранее и составляет – 24432,2 тыс. руб.

2) по цене - не определяется, т.к предприятие производит разнородные виды работ;

3) по переменным затратам:

$$11557 * \left(1 - \frac{1}{2,664}\right) = 7218,8 \text{ тыс. руб.}$$

4) по постоянным затратам:

$$17708 * \left(1 - \frac{1}{4,082}\right) = 13369,9 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем запас финансовой прочности в абсолютных единицах – ЗФП

(А)

1) по объему реализации:

$$33603 - 24432,2 = 9170,8 \text{ тыс. руб.}$$

2) по цене не определяется

3) по переменным затратам:

$$11557 - 7218,8 = 6061,8 \text{ тыс. руб.}$$

4) по постоянным затратам:

$$17708 - 13369,9 = 4338,1 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем запас финансовой прочности – ЗФП (%)

1) по объему выполненных работ:

$$\text{ЗФП} = \frac{1}{3,664} * 100\% = 27,3\%$$

2) по цене:

$$\text{ЗФП} = \frac{1}{7,746} * 100\% = 12,9\%$$

3) по переменным затратам:

$$\text{ЗФП} = \frac{1}{2,664} * 100\% = 37,5\%$$

4) по постоянным затратам:

$$ЗФП = \frac{1}{4,082} * 100\% = 24,5\%$$

Полученные в результате расчетов значения оформим в таблице 11.

Таблица 13 – Сводная оценка результатов анализа безубыточности

Факторы	СОР	Значение, тыс. руб.	Точка безубы- точности (тыс. р)	ЗФП (А) (тыс. р)	ЗФП (%)
Объем реализации	3,664	33603	24432,2	9170,8	27,3
Цена	7,746	-	-	-	12,9
Переменные затраты	2,664	11557	7218,8	6061,8	37,5
Постоянные затраты	4,082	17708	13369,9	4338,1	24,5

Таким образом, предприятие лишится прибыли от реализации при изменении одного из факторов в следующем размере: при уменьшении объема выполненных работ на 27,3%; при уменьшении цены на 12,9%; при увеличении переменных и постоянных затрат соответственно на 37,5% и 24,5%.

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В заключении еще раз следует подчеркнуть практическое значение темы данной выпускной квалификационной работы.

1. Для эффективного управления финансовыми результатами предприятия необходимо создать эффективную систему управления затратами, в рамках которой информация о себестоимости используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами. Именно с этих позиций следует подходить к созданию на предприятии системы управления затратами. Информация о затратах является основой для принятия большого числа управленческих решений, например, какие работы выполнять, от каких технологий отказаться, какую установить цену, производить или покупать материалы и комплектующие изделия и т.п.

2. Известно, что целью деятельности предприятия в современной рыночной экономике является получение прибыли. Именно при этом условии фирма может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста. Стабильная прибыль фирмы проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, способствует привлечению новых инвесторов и, следовательно, увеличению собственного капитала фирмы. Поэтому становится ясным интерес к проблемам прибыльности деятельности фирмы. Весьма важным аспектом данного вопроса является концепция безубыточности деятельности фирмы, как первого шага к получению бухгалтерской, а в последствии и экономической прибыли.

3. В современных экономических условиях прибыль приобретает особую значимость, поскольку является генератором роста и развития хозяйствующего субъекта. Обращает на себя внимание определение в ГК РФ предпринимательской деятельности, в котором четко написано, что ее целью является извлечение прибыли. Не менее важным являются и вопросы управления процессом формирования финансовых результатов организации и

проведения исследований по управлению финансовыми результатами компании.

4. Процесс формирования прибыли начинается в момент реализации товара, работ, услуг. Денежные средства, которые были получены предприятием за реализацию основной продукции, составляют выручку. В результате снижения выручки на сумму понесенных затрат, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг – предприятие получает прибыль. Руководство компании стремится к максимизации данного показателя.

5. Прибыль является важнейшим показателем организации. Прибыль является главным источником организации и показывает конечный результат ее деятельности, а так же формирует собственный капитал. Основными задачами учета финансов в организации являются: контроль финансовых результатов от реализации товаров; выявление получения прибыли от прочей деятельности; контроль правильного распределения прибыли.

6. Каждый современный отечественный автор, по-своему вкладывает свой смысл в понятие «финансовый результат». Таким образом, несмотря на многообразие формулировок, отечественные экономисты определение финансового результата сводят к понятию прибыли и убытка, полученных за отчетный период.

7. Система налогового учета в ООО «Квалито» организуется исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, то есть применяется последовательно от одного налогового периода к другому. Начисление налогов осуществляется бухгалтерией ООО «Квалито», возглавляемой главным бухгалтером.

8. Без учета резких колебаний 2013 г. структура баланса ООО «Квалито» стабильна, наблюдается существенное преобладание внеоборотных активов. Высокая доля внеоборотных активов может свидетельствовать не только о расширении производства или действии фактора инфляции, но и замедлении их оборота.

9. Стоимость чистых активов предприятия сократилась на 420355 тыс. руб. Начиная с 2014 г. чистые активы предприятия имеют отрицательную величину, что говорит о том, что деятельность ООО «Квалито» финансируется за счет заемного капитала. Это делает предприятия финансово неустойчивым и увеличивает риски неплатёжеспособности и банкротства.

10. На протяжении всего анализируемого периода предприятию не выполняются все условия ликвидности баланса одновременно, из чего можно сделать вывод, что предприятие испытывает некоторые затруднения в реализации своих обязательств. При этом следует отметить, что начиная с 2014 г. ликвидность баланса ухудшилась: если в 2012-2013 гг. не выполнялись два условия, то в 2014-2016 гг. уже не выполнялись три их четырех условий ликвидности баланса.

11. На конец анализируемого периода значительно увеличилась прибыль от продаж на 1569 тыс.руб. или в 2,8 раза, при этом чистая прибыль выросла на 3972 тыс. руб. или в 11 раз. Опережающий рост чистой прибыли свидетельствует о повышении эффективности хозяйственной деятельности и сокращении расходов на предприятии. Анализируя темпы роста прибыли можно заметить, что желательное следующее соотношение темпа роста прибыли от продаж ($TR_{\text{ПР}}$) и темпа роста прибыли до налогообложения ($TR_{\text{ПДН}}$): $TR_{\text{ПР}} \geq TR_{\text{ПДН}}$ соблюдается.

12. Рассматривая показатели рентабельности, следует отметить, что и на начало, и на конец анализируемого периода величина чистой прибыли, делённая на выручку от реализации находится у предприятия выше среднеотраслевого значения, установившегося на уровне 10-12%. На начало периода показатель общей рентабельности продаж на предприятии составлял 12,08%, а на конец периода 12,91% (изменение в абсолютном выражении за период 0,83 процентных пункта). Это следует рассматривать как положительный момент и продолжать поиск путей повышения эффективности деятельности организации.

13. По результатам проведенного анализа по модели Дюпона был сделан вывод, что за счет роста рентабельности продаж рентабельность собственного капитала увеличилась на 19 процентных пункта, за счет увеличения оборачиваемости активов рентабельность собственного капитала увеличилась на 34,2 процентных пункта, а за счет изменения финансового рычага рентабельность собственного капитала сократилась на 46 процентных пунктов. Таким образом, наибольшее негативное влияние на изменение рентабельности собственного капитала оказало сокращение финансового рычага.

14. Представлены рекомендации по оптимизации величины себестоимости продукции на основе анализа соотношения «затраты - объем – прибыль». В работе было проведено деление затрат на постоянные и переменные части и определение показателей маржинального дохода.

15. На основе проведенного сегментарного анализа можно разработать систему мероприятий по значительному сокращению затрат на выполнение работ предприятия в первую очередь за счет рационализации и удешевления переменных и постоянных расходов, транспортных расходов и т.д. Реализация этих мероприятий приведет к последовательному улучшению финансовых результатов хозяйственной деятельности.

16. К основным факторам снижения себестоимости можно отнести: повышение технического уровня производства, улучшение организации труда, изменение объема и структуры выполняемых работ, повышение доли кооперированных поставок.

Таким образом, управление запасами имеет огромное значение, как в технологическом, так и в финансовом аспектах. Для предприятия затраты – это иммобилизированные средства, т.е. средства, отвлеченные из оборота. Понятно, что без такой вынужденной иммобилизации не обойтись, однако, можно минимизировать вызываемые этим процессом косвенные потери, с определенной долей условности численно-равные доходы, которые можно было бы получить, инвестировать в соответствующую сумму в альтернативный проект.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142/
2. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 №67н «О формах бухгалтерской отчетности организации» / СПС Консультант плюс.
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. №32н (ред. от 30.03.2001) «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»/ СПС Консультант плюс
4. Приказ ФСФО «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации» от 23.01.2001 г. №16 / СПС Консультант плюс.
5. Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» от 25.06.2003 г. №367 / СПС Консультант плюс Алешин В.А., Зотова А.И. Финансы. - М.: Феникс, 2014. - 347с.
6. Абдукаримов, И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. – М.: Инфра-М, 2014. – 216 с.
7. Абрютина, М. С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: учеб. – практ. пособие. – М.: «Дело и сервис», 2017. – 256 с.
8. Алданиязов, К. Н. К анализу "затраты - объем выручки - прибыль" как основной форме управленческого анализа / К. Н. Алданиязов // Нефть, газ и бизнес. - 2014. - № 6. - С.39-42.
9. Анализ финансовых активов: Учебник / Под ред. В.И. Морозова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 110 с.
10. Анисимов, В. М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Практическое пособие кадровика / В. М. Анисимов. – Центр кадрологии и эффективного персонал-менеджмента. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2015. – 704 с.

11. Анискин, Ю.П. Деловая активность и экономические пропорции в управлении компанией // Электронные информационные системы. – 2015. – № 2. – С. 93 - 102.
12. Арасланов, Т. Н. Анализ путей повышения эффективности деятельности сервисных предприятия на основе модели «Dupont» // Международный научно-исследовательский журнал. — 2016. — № 9 (51) Часть 1. — С. 15—18. — URL: <http://research-journal.org/economical/analiz-putej-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-servisnyx-predpriyatij-na-osnove-modeli-dupont/> (дата обращения: 28.04.2017.)
13. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: Учебное пособие / В.В. Артюшин. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 120 с.
14. Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности – М.: Финансы и статистика, 2017. – 416 с.
15. Балабанов, И.Т., Крылова Т.Б., Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник для вузов / Под ред. Стояновой Е.С. – изд. 6-е. – М.: Перспектива, 2017. – 656с.
16. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2016. – 456 с.
17. Басовский, Л.Е., Басовская, Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2014. – 336 с.
18. Батьковский, М.А., Булава, И.В. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления. // Экономический анализ. – 2016 – №31 (160)
19. Башарина, А.В., Черненко А.Ф. Анализ финансовой отчетности. – М.: Феникс, 2015. – 286 с.
20. Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы. - М.: Инфра-М, 2015. –348 с.
21. Берзон, Н. И. Финансовый менеджмент: учебник / Н. И. Берзон. – М.: Академия, 2014. – 333 с.
22. Бузаева, Н. А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н. А. Бузаева // JSRP. - 2014. - №4(8). - С.136-139. Статья доступна в научной

библиотеке КиберЛенинка. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-pribylnosti-i-rentabelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 19.04.2017).

23. Валишевская, Л.Г., Мусатова А.И. Взаимосвязь производительности системы с финансовыми показателями предприятия // Научное обозрение. – 2014. – № 5. – С. 284 - 289.

24. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В. Р. Веснин. – М.: Проспект, 2010. – 688 с.

25. Волков, Д. Л. Основы финансового учёта: учебник для вузов – СПб.: СПб. университет, 2017. – 431 с.

26. Гаврилова, А.Н., Попов А.А. Финансы предприятий (организаций). – М.: Кнорус, 2017. – 424 с.

27. Гражданское право: Учебник. Том I / под ред. доктора юридических наук, профессора О.Н. Садикова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 266 с.

28. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. – 462 с.

29. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 486 с.

30. Деблик А. Экспресс-диагностика: кому это выгодно // <http://www.finansy.ru/publ/fm/005.htm>. (дата обращения: 21.04.2017)

31. Дейч, У. Ю. Влияние учетной политики на финансовый результат / У. Ю. Дейч // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. - 2013. - Вып. 58. - С.123-128

32. Домаева Н.В. Анализ зависимости между финансовыми результатами и балансом // <http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/dependence.shtml>. (дата обращения: 19.04.2017)

33. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.

34. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 285 с.
35. Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел: Учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 239 с.
36. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. – М.: Проспект, 2015. – 322 с.
37. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 470 с.
38. Камышанский, В.П., Коршунов, Н.М., Иванов, В.И. (ред.) Гражданское право: учебник для вузов в трех частях. Часть третья – М.: Эксмо, 2017. – 288 с.
39. Карелин, В.С. Финансы корпораций. – М.: Дашков и К, 2016. – 442 с.
40. Кириллов, Ю. В. Экономико-математический анализ эффекта финансового рычага / Ю. В. Кириллов, Е. Н. Назимко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - № 34 (220). - С.56-63.
41. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 293 с.
42. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 532 с.
43. Ковалев, В.В. Управление финансовой структурой фирмы. – М.: Проспект, 2015. – 258 с.
44. Когденко, В. Г. Методика комплексного анализа показателей рентабельности по данным консолидированной отчетности / В. Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - № 24. - С.10-17.
45. Кокин, А. С. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Кокин А.С., Яшин Н.И., Яшин С.Н. и др. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 369 с.

46. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия). – М.: Юрайт, 2016. – 408 с.
47. Кузнецова, Н. Г. Маржинальный анализ прибыли и рентабельности / Н. Г. Кузнецова // Наука-Rastudent.ru. - 2014. - №5(05). - С. 97-102
48. Литовских, А.М. Финансовый менеджмент. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015. – 356 с.
49. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2016. – 214 с.
50. Любушин, М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 468 с.
51. Мазилкина, Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2016. – 322 с.
52. Маркарьян, Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ: Учебное пособие. – Ростов Н/Д.: Издательство Рост, 2015. – 352 с.
53. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян. – М.: КноРус, 2013. – 534 с.
54. Методика экономического анализа промышленного предприятия (объединения): Учебник / Под ред. Бужинского А.И., Шеремета А.Д. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 524 с.
55. Мудунов, А. С. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ / А. С. Мудунов, К. М. Цахаева // Вопросы структуризации экономики. – 2015. – №2. – С. 31-34.
56. Нечитайло, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 363 с.
57. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент страховой организации: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) "Финансы и кредит", (080109) "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 431 с.

58. Овчинников, В.В. Финансовый анализ с использованием ЭВМ / В.В. Овчинников. – М.: КноРус, 2013. – 272 с.
59. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Академия, 2013. – 384 с.
60. Рассолова, Т.М. Гражданское право: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 362 с.
61. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Новое знание, 2016. – 584 с.
62. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2013. – 384 с.
63. Савчук, В.П. Управление финансами предприятия – М.: БИНОМ. 2015. – 294 с.
64. Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник / Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 376 с.
65. Соловьева, Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 161 - 168.
66. Старченко, В.М. Платежеспособность предприятий: определение состояния и пути восстановления. // Финансы. – 2015. – № 1. – С. 24-29
67. Тимофеева, К. А. Система показателей рентабельности / К. А. Тимофеева // Карельский научный журнал. – 2015. – №1. – С. 33-35.
68. Толпегина, О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
69. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник. / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 287 с.
70. Финансы предприятий: уч. Для вузов по эк. спец. / Под ред. Колчиной Н.В.- М.: ЮНИТИ, 2015.
71. Чечевицына, Л.Н., Чечевицын, К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – Ростов на/Д: Феникс, 2014. – 368 с.

72. Шанин, И. И. Анализ показателей прибыли и рентабельности предприятия на примере мебельного предприятия / И. И. Шанин // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2014. – Т. 2. – №6(11). – С. 347-352.
73. Шеремет, А.Д., Ионова Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М.: Инфра-М, 2014. – 346 с.
74. Шеремет, А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: Инфра-М, 2015. – 362 с.
75. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа. М.: Инфра-М, 2013. 365 с.
76. Шишкин, А.К., Микрюков В.А., Дышкант И.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2016. – 258 с.
77. Шуляк, П. Н. Финансы предприятия. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2016. – 322 с.
78. Эккерсон, У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – 154 с.
79. Экономика предприятия /под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А. Швандара. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 471 с.
80. Экономическая теория / под ред. Николаевой И.П. - М.: Проспект, 2014. – 465 с.
81. Экономический анализ / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 422 с.

ГЛОССАРИЙ

Анализ финансового состояния – это расчет, интерпретация и оценка комплекса финансовых показателей с целью получения характеристик результативности деятельности и состояния бизнеса.

Капитал – общее значение слова – состояние, накопления, сбережения. Самое короткое «экономическое» определение капитала – активы. В зависимости от их формы капитал может быть финансовым или физическим. Но не зависимо от их формы капитал – это только те ресурсы, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека, а используются для производства товаров и услуг.

Ликвидность – близость актива к наличным деньгам. Способность актива с минимальными затратами и предельно быстро превратиться в наличные деньги.

Платежеспособность — это возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам. При хорошем финансовом состоянии предприятие устойчиво платежеспособно; при плохом — периодически или постоянно неплатежеспособно. Самый лучший вариант, когда у предприятия всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств. Но предприятие является платежеспособным и в том случае, когда свободных денежных средств у него недостаточно или они вовсе отсутствуют, но предприятие способно быстро реализовать свои активы и расплатиться с кредиторами.

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия.

Расходы – часть затрат, понесенных предприятием для получения дохода, то есть они уменьшают сумму полученного дохода в результате деятельности предприятия/

Управление оборотным капиталом - управление текущими активами и обязательствами с целью максимизации краткосрочной ликвидности.

Управление финансами – это совокупность приемов и методов воздействия на объект для достижения определенных результатов, направленных на увеличение финансовых ресурсов и обеспечение развития эффективного функционирования финансовой системы на всех уровнях.

Финансовые ресурсы – совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, находящихся в распоряжении экономического субъекта. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. БУХГАТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

