

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ..	6
1.1 Сущность и понятие рентабельности предприятия.....	6
1.2 Показатели рентабельности как характеристика прибыли предприятия..	10
1.3 Факторы, влияющие на повышение рентабельности работы предприятия	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «ДЕКОР-ТРЕЙД»	29
2.1 Общая характеристика предприятия.....	29
2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	36
2.3 Анализ финансовых результатов и рентабельности.....	43
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАО «ДЕКОР-ТРЕЙД» И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ	52
3.1 Пути повышения рентабельности предприятия	52
3.2 Практические рекомендации по увеличению рентабельности и их экономическое обоснование	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	60
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	56

ВВЕДЕНИЕ

В экономическом анализе результаты деятельности предприятий могут оцениваться такими показателями, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Значений данных показателей недостаточно для того, чтобы сформировать мнение об эффективности деятельности предприятия. Потому, данные показатели это абсолютные характеристики деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена лишь во взаимосвязи с другими показателями, которые отражают вложенные в предприятие средства. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия, доходности разных направлений в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности.

Показатели рентабельности являются важными элементами, которые отражают факторную среду формирования прибыли предприятий. Они необходимы при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Так же, рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет и координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Актуальность работы заключается в том, что анализ прибыли и рентабельности производственных предприятий всех форм собственности является составной частью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий и одним из наиболее действенных инструментов учета и контроля уровня использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в условиях рынка. Результаты данного анализа практически используются в планировании производства и оценке эффективности качества работы. Анализ призван охарактеризовать изменения в материально-технической базе производства и показателях его эффективности, обеспечить глубокое экономическое обоснование решений, через которые реализуются функции управления.

Целью написания данной выпускной квалификационной работы является разработка способов повышения рентабельности ЗАО «Декор-Трейд».

В соответствии с данной целью в работе определены следующие задачи:

- изучить теоретические основы повышения рентабельности предприятия;
- провести анализ финансового состояния и показателей рентабельности ЗАО «Декор-Трейд»;
- разработать рекомендации по повышению рентабельности ЗАО «Декор-Трейд»;
- рассчитать экономическую эффективность предложенных рекомендаций.

В качестве объекта исследования в данной работе выступает ЗАО «Декор-Трейд».

Предмет исследования – финансовые результаты ЗАО «Декор-Трейд».

В качестве источников информации были использованы нормативные правовые акты, годовые отчеты, бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ЗАО «Декор-Трейд».

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и понятие рентабельности предприятия

В условиях рыночных отношений, характеризующихся своей динамичностью, рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйственной деятельности в плане организации и реализации того или иного вида товаров и услуг.

Незаменимым показателем при текущем планировании производства, а также при определении финансового положения предприятия является показатель рентабельности.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от слова «рента», что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность [1].

Рентабельность – это показатель, характеризующий доходность его деятельности, или, другими словами, показатель экономической эффективности. В определенной степени этот параметр показывает, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся в ее распоряжении экономические, природные, денежные и трудовые ресурсы. Если это некоммерческая структура, то можно сказать, что рентабельность – это и есть эффективность ее работы, для коммерческих же подразделений более важны точные количественные характеристики. Можно сравнить рентабельность с показателем КПД, то есть соотношением понесенных затрат и полученной в итоге *прибылью*. Если предприятие по итогам отчетного периода дает прибыль, то такую его деятельность можно назвать рентабельной.

Рентабельность производства является наиболее обобщающим и качественным показателем экономической эффективности производства, а так же эффективности функционирования предприятий. Соизмерение величины

полученной прибыли с размерами средств, с помощью которых она получена и будет рентабельностью производства.

Как отмечают авторы Володин А. А. и Самсонов Н. Ф., показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли, устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала. Предполагаемая прибыль оценивается на основе уровня доходности в предыдущие периоды, принимая во внимание прогнозируемые изменения [14, с. 110]. По мнению Эпштейн Д. рентабельность является сложной категорией. Она показывает, насколько прибыльна деятельность компании, и, следовательно, чем выше показатели рентабельности, тем успешнее деятельность. По этой причине предприятию необходимо находить новые пути повышения рентабельности с целью обеспечения наиболее высочайших характеристик [15, с.35]. Г. В. Савицкая дает следующее определение в своих трудах: «рентабельность – это относительный показатель, который определяет уровень доходности бизнеса». Так, показатели рентабельности определяют эффективность деятельности организации в целом, доходность по различным сферам деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная и другие), которые более подробно, чем прибыль организации, характеризуют итоговые результаты деятельности, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами [16, с. 229].

Таким образом, рентабельность является не только расчетной величиной и статическим показателем, но и критерием, используемым для комплексной оценки социально-экономического положения организации на рынке. Полученная прибыль для различных предприятий может быть и одинаковой, но полученной в различных условиях. Таким образом, это и служит причиной применения показателей рентабельности, так как они помогают оценить экономический субъект, не опираясь на размер и характер деятельности.

Бухгалтерским учетом рентабельность рассмотрена как двухкомпонентная составляющая [17]:

– рентабельность хозяйственной деятельности, представляющая собой результат от операционной деятельности (на рентабельность оказывает влияние учетная политика);

– потенциальная рентабельность, представленная в виде дохода от владения ценными бумагами, долгосрочными обязательствами и товароматериальными ценностями.

Поэтому, предприятие является рентабельным в том случае, если выручка от реализации продукции больше издержек производства, а также формируется необходимая масса прибыли для непрерывной деятельности организации. Показатели рентабельности подвержены менее искажающему влиянию инфляции, чем показатели прибыли, так как рентабельность представляет собой отношение результата и ресурсов.

Рентабельность производства в самом общем виде определяется по формуле 1.1 [2].

$$R=(\Pi/\text{ОФ}+\text{ОС})\cdot 100\%, \quad (1.1)$$

где R – рентабельность в %;

Π – сумма прибыли в руб.;

ОФ – стоимость основных фондов в руб.;

ОС – стоимость оборотных средств в рублях.

Прибыль принимается в виде общей, балансовой суммы. Для более достоверной информации следует принимать в расчетах полную стоимость оборотных средств, которые включают в себя как собственные так и заемные средства.

В приведенной выше формуле показано, что факторами роста рентабельности производства являются:

- 1) величина прибыли;
- 2) стоимость и эффективность использования основных фондов;
- 3) стоимость и эффективность использования оборотных средств.

Стоимость основных фондов и оборотных средств будут иметь среднее значение т.к. для использования их оценки могут быть в определённые промежутки времени. Рентабельность производства можно производить в любой период функционирования предприятия для выявления качества и эффективности производства, а также целевого использования средств. При стабильном функционировании предприятия она производится за такие периоды как квартал и год.

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств, тем более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит и выше экономические показатели эффективности функционирования предприятия.

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации продукции, работ, услуг характеризуется показателем рентабельности затрат [3]. Он определяется отношением прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции (формула 1.2).

$$P_3 = \Pi / Z, \quad (1.2)$$

где P_3 – рентабельность затрат;

Π – прибыль от продажи продукции;

Z – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции.

Данный коэффициент показывает уровень прибыли на один рубль затраченных средств и рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

В показателе рентабельности, рассчитанном в целом по продукции, усредняется уровень доходности отдельных видов изделий. Поэтому в ходе анализа необходимо изучать рентабельность отдельных видов изделий или групп изделий. Как показано в [4], рентабельность единицы продукции имеет большое значение и определяется отношением разницы между отпускной ценой и себестоимостью к себестоимости одного изделия (формула 1.3).

$$P_{\Pi} = \frac{Ц_i - C_i}{C_i}, \quad (1.3)$$

где P_n – рентабельность единицы продукции;

C_i – отпускная цена единицы продукции;

C_i – себестоимость единицы продукции.

Необходимость анализа показателей рентабельности за отдельными видами продукции, связано в первую очередь с тем, что предприятие должно осуществлять контроль по затратам, а также по ее производству и реализации. Если на рынке имеется очень высокий спрос на продукцию с низким уровнем рентабельности, то предприятию сделать выпуск такой продукции выгодным только при сокращении затратного производства.

Анализ рентабельности отдельных видов продукции, а также всей совокупности её, поможет выявить внутренние резервы снижения себестоимости продукции, пути повышения качества продукции для возможного соответствующего увеличения цен, что в любом случае повысит рентабельность производства, а значит, улучшит финансово-экономическое положение предприятия.

Таким образом, из факторов рентабельности производства следуют и пути её повышения.

Основные пути для роста рентабельности производства служат применение современных методов организации производства и труда, внедрение и освоения новой современной техники, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества, структурирование и оптимизация материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

1.2 Показатели рентабельности как характеристика прибыли предприятия

Показатели рентабельности являются важными характеристиками при формировании прибыли предприятия. Анализ производственных показателей рентабельности служат одним из инструментов для формирования ценообразования и инвестиционной политики.

По мнению В.В. Ковалева [4], основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- 1) показатели рентабельности капитала,
- 2) показатели рентабельности продукции;
- 3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются — все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный капитал. Рассмотрим зависимость 1.4.

$$\begin{aligned} \text{Чистая прибыль/Все активы} \Rightarrow \text{Чистая прибыль/Инвестиционный капитал} \Rightarrow \\ \text{Чистая прибыль/Акционерный капитал.} \end{aligned} \quad (1.4)$$

Несовпадение уровней и рентабельности по данным показателям характеризует уровень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств.

Данные показатели специфичны и отвечают интересам все участников предприятия. К примеру, администрацию предприятия волнует отдача всех активов; потенциальных инвесторов, а также кредиторов — отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей — доходность акции и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям (формула 1.5).

$$\begin{aligned} \text{Чистая прибыль/Все активы} = (\text{Чистая прибыль/объём продаж}) * (\text{Объём} \\ \text{продаж/все активы}). \end{aligned} \quad (1.5)$$

Эта формула показывает связь между рентабельностью всех активов, рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов. Экономически связь, заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности предприятия при низкой рентабельности продаж, а также необходимости стремиться к ускорению оборота активов.

Рассмотрим еще одну факторную модель рентабельности (формула 1.6).

$$\text{Чистая прибыль/Акционерный капитал} = (\text{Чистая прибыль/Объём продаж}) * (\text{Объём продаж /Совокупный капитал})*(\text{Совокупный капитал/ Акционерный капитал}). \quad (1.6)$$

Как видим, рентабельность собственного капитала зависит от изменения уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала. Изучение подобных зависимостей имеет большое значение для оценки влияния различных факторов на показатели рентабельности. Из приведенной зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача акционерного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней и рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий (формула 1.7).

$$\text{Прибыль от реализации/Объём продаж} \Rightarrow \text{Балансовая прибыль/Объём продаж} \Rightarrow \text{Налогооблагаемая прибыль/ Объём продаж} \Rightarrow \text{Чистая прибыль/ Объём продаж}. \quad (1.7)$$

Данные показатели характеризуют прибыльность продукции базисного и отчетного периодов. Например, рентабельность продукции по прибыли от реализации рассчитывается по формулам 1.8, 1.9 [5].

$$K_0 = \frac{P_0}{N_0}; \quad (1.8)$$

$$K_1 = \frac{P_1}{N_1}. \quad (1.9)$$

Или по формулам 1.10, 1.11.

$$K_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0}; \quad (1.10)$$

$$K_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1}; \quad (1.11)$$

где, K_1 , K_0 – рентабельность продукции отчетного и базисного периодов;

P_1, P_0 – прибыль от реализации отчетного и базисного периодов;
 N_1, N_0 – реализация продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;
 S_1, S_0 – себестоимость продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

Изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом определяется по формуле 1.12.

$$\Delta K = K_1 - K_0 \quad (1.12)$$

Влияние фактора изменения объема реализации рассчитывается методом цепных подстановок (формула 1.13) [5].

$$\Delta K_n = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0} \quad (1.13)$$

Соответственно влияние изменения себестоимости составит (формула 1.14)

$$\Delta K_s = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1} \quad (1.14)$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом (формула 1.15)

$$\Delta K = \Delta K_n - \Delta K_s \quad (1.15)$$

Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств. Рассмотрим зависимость 1.16.

$$\begin{aligned} \text{ЧПДС/Объём продаж} \Rightarrow \text{ЧПДС/Совокупный капитал} \Rightarrow \\ \text{ЧПДС/Собственный капитал.} \end{aligned} \quad (1.16)$$

где ЧПДС – чистый приток денежных средств.

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием имеющего места денежного притока. Концепция

рентабельности исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна, потому, что операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, является существенным признаком состояния предприятия [6].

Показатели рентабельности предназначены для оценки общей эффективности вложенных средств в предприятие. Они широко используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятиями всех отраслей. По мнению Л.В. Прыкина, это одни из наиболее важных показателей при оценке деятельности предприятия, которые отражают степень прибыльности деятельности предприятия [7].

Показатели рентабельности формируются следующим образом:

1) Показатель общей рентабельности является самым распространенным при определении рентабельности деятельности предприятия и рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к выручке от реализации товаров, работ и услуг, производимых предприятием.

Показатель отражает, какую часть выручки от реализации составляет прибыль до налогообложения, анализируется в динамике и сравнивается со среднеотраслевыми значениями этого показателя. Показатель общей рентабельности определяется формулой 1.17.

$$R_{\text{общ}} = \frac{\text{Пдн}}{\text{Вреал}}, \quad (1.17)$$

где Пдн – прибыль до налогообложения;

Вреал – выручка от реализации.

2) Рентабельность оборотных активов определяется как отношение чистой прибыли к оборотным активам предприятия. Этот показатель отражает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам предприятия. Чем выше

значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства. Рентабельность оборотных активов рассчитывается по формуле 1.18.

$$R_{обА} = \frac{ЧП}{ОА}, \quad (1.18)$$

где ЧП – чистая прибыль;

ОА – среднегодовая стоимость оборотных активов.

3) Рентабельность производственных фондов определяется как отношение балансовой прибыли к среднему значению суммы стоимости основных производственных фондов, нематериальных активов и оборотных средств в товарно-материальных ценностях.

Уровень рентабельности производственных фондов тем выше, чем выше прибыльность продукции. Рентабельность производственных фондов рассчитывается по формуле 1.19.

$$R_{прФ} = \frac{\Pi}{ПФ}, \quad (1.19)$$

где Π – прибыль до налогообложения;

ПФ – среднегодовая стоимость производственных фондов.

4) Рентабельность активов предприятия определяется как отношение чистой прибыли ко всем активам предприятия (формула 1.20)

$$R_A = \frac{ЧП}{ВБ}, \quad (1.20)$$

где ЧП – чистая прибыль;

ВБ – валюта баланса.

5) Рентабельность финансовых вложений определяется как отношение величины доходов от финансовых вложений к величине финансовых вложений (формула 1.21).

$$R_{фв} = \frac{\Pi_{фв}}{\PhiВ}, \quad (1.21)$$

где $\Pi_{фв}$ – прибыль предприятия от финансовых вложений за период;

ФВ – величина финансовых вложений

б) Рентабельность производства определяется как отношение величины валовой прибыли к себестоимости продукции (формула 1.22).

$$R_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{ВП}}{\text{СС}}, \quad (1.22)$$

где ВП – валовая прибыль;

СС – себестоимость продукции.

Период окупаемости собственного капитала. Находится путем деления среднегодовой величины собственного капитала на чистую прибыль анализируемого периода. Имеет большое значение для собственников и акционеров, поскольку через оценку его величины и динамики они, как правило, делают выводы об эффективности управления их капиталом.

Период окупаемости собственного капитала рассчитывается по формуле 1.23.

$$СК_{\text{пер.окуп}} = \frac{\overline{СК}}{\text{ЧП}}, \quad (1.23)$$

где СК – средняя стоимость собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль.

Одним из способов анализа рентабельности является факторный анализ. Рассмотрим данный вид анализа рентабельности производства более подробно.

В связи с переходом экономики нашей страны на рыночные отношения изменяется и отношение к получаемой от экономических субъектов информации. Информация о финансовом состоянии организации, его финансовых результатах становится очень важна для широкого круга пользователей, как внешних – налоговые инспекции, коммерческие банки, акционеры и т.д., так и внутренних – администрация, менеджеры, внутренние финансовые службы организации [7].

Программа бухгалтерского учета, существующая в Российской Федерации в настоящее время, направлена, с одной стороны, на то, чтобы сделать информацию, получаемую из бухгалтерской отчетности, наиболее объемной, разносторонней и в то же время более доступной и прозрачной. Внутри предприятия администрация

может собрать любую информацию и самостоятельно провести анализ хозяйственной деятельности. Внешний пользователь, имея ограниченный доступ к внутренней управленческой информации, должен по максимуму получить сведения о деятельности организации из общедоступных источников – бухгалтерской отчетности организации.

Во всем мире акционерный капитал имеет превалирующее значение для развития производства. Главное его преимущество заключается в способности аккумулировать на наиболее рентабельных участках экономики большие инвестиционные ресурсы, так как акционеры будут с большей охотой вкладывать свои сбережения в развивающиеся и доходные предприятия.

При наличии бухгалтерской финансовой отчетности за отчетный год или за ряд предыдущих лет, акционеры общества должны оценить эффективность использования вложенных капиталов, рентабельность активов организации, финансовую устойчивость и перспективы развития на будущее. Для точной оценки деятельности организации необходимо использовать методы экономического анализа. Имея на вооружении набор инструментов анализа хозяйственной деятельности, возможно достоверно и всесторонне оценить результаты хозяйственной деятельности организации [8].

В экономически развитых странах ни один инвестиционный проект не обходится без глубокого экономического анализа. Для этого разработаны целые комплексы оценки эффективности деятельности организации. В эту систему входят различные показатели: коэффициенты финансовой устойчивости, рентабельности, платежеспособности. В результате многочисленных исследований деятельности успешных и убыточных компаний разработаны оптимальные значения ряда коэффициентов, дающих возможность оценить динамику развития организации и перспективы ее роста на будущее [9].

Чтобы экономический анализ имел возможность практического применения, он должен быть, с одной стороны, комплексным, т.е. анализ должен охватывать все стороны экономического процесса и всесторонне выявлять причинные зависимости, влияющие на деятельность предприятия в той или иной степени.

С другой стороны, анализ должен обеспечить системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная изменяемая система, состоящая из ряда факторов внешней и внутренней среды.

Любой факторный анализ начинается с моделирования многофакторной модели. Сущность построения модели заключается в создании конкретной математической зависимости между факторами.

При моделировании функциональных факторных систем необходимо соблюдать ряд требований [10].

1. Факторы, включаемые в модель, должны реально существовать и иметь конкретное физическое значение.

2. Факторы, которые входят в систему факторного анализа, должны иметь причинно-следственную связь с изучаемым показателем.

3. Факторная модель должна обеспечивать измерение влияния конкретного фактора на общий результат.

В факторном анализе используют следующие виды наиболее часто встречающихся моделей [7].

1. Когда результативный показатель получается как алгебраическая сумма или разность результирующих факторов, применяются аддитивные модели (формула 1.24).

$$P = N - S_{ps} - KP - YP, \quad (1.24)$$

где P – прибыль от реализации продукции;

N – выручка от реализации;

S_{ps} – производственная себестоимость реализованной продукции;

KP – коммерческие расходы;

YP – управленческие расходы.

2. Мультипликативные модели применяются, когда результирующий показатель получается как произведение нескольких результирующих факторов (формула 1.25).

$$R_a = \frac{P}{A} = \frac{P}{N} \times \frac{N}{A} = R_n \times FO, \quad (1.25)$$

где R_a – рентабельность активов;

$R_n = P/N$ – рентабельность продаж;

$FO = N/A$ – фондоотдача активов;

A – средняя стоимость активов организации за отчетный год.

3. Когда результативный показатель получаем делением одного фактора на другой, применяются кратные модели.

4. Различные комбинации вышеперечисленных моделей дают смешанные или комбинированные модели.

В практике экономического анализа существует несколько способов моделирования многофакторных моделей: удлинение, формальное разложение, расширение, сокращение и расчленение одного или нескольких факторных показателей на составные элементы.

Например, методом расширения можно следующим образом построить трехфакторную модель рентабельности активов организации (формула 1.26).

$$\frac{Y^c}{L^c n_i^c} = \left(1 \cdot \frac{K^c}{L^c} - \frac{n_b^c}{n_b^a} \right); Y = a \times n \times c, \quad (1.26)$$

где $N/СК$ – оборачиваемость собственного капитала организации;

$СК/A$ – коэффициент независимости или доля собственного капитал в общей массе активов организации;

$СК$ – средняя стоимость собственного капитала организации за отчетный период.

Таким образом, мы получили трехфакторную мультипликативную модель рентабельности активов организации. Данная модель широко известна в экономической литературе как модель Дюпона. Рассматривая эту модель, можно сказать, что на рентабельность активов организации оказывают влияние

рентабельность продаж, оборачиваемость собственного капитала и доля собственного капитала в общей массе активов организации.

А теперь рассмотрим следующую модель рентабельности активов (формула 1.27).

$$R = \frac{P}{A} = \frac{N-S}{A} = \frac{(N/S - 1)}{(A/OA) \times (OA/Q) \times (Q/S)} = \left(\frac{N}{S} - 1\right) \times \frac{OA}{A} \times \frac{Q}{OA} \times \frac{S}{Q}; \quad (1.27)$$

где $X = N/S$ – доля выручки, приходящейся на 1 руб. полной себестоимости продукции;

$Y = OA/A$ – доля оборотных активов в формировании активов;

$Z = Q/OA$ – доля запасов в формировании оборотных активов;

$L = S/Q$ – оборачиваемость запасов.

Первый фактор этой модели говорит о ценовой политике организации, он показывает ту базовую наценку, которая заложена непосредственно в цене реализуемой продукции. Второй и третий факторы показывают структуру активов и оборотных активов, оптимальная величина которых дает возможность экономить оборотный капитал. Четвертый фактор обусловлен величиной выпуска и реализации продукции и говорит об эффективности использования производственных запасов, физически он выражает количество оборотов, которое запасы совершают за отчетный год.

Для проведения исследования влияния факторов на конечный результат проведем факторный анализ этой четырехфакторной модели методом цепных подстановок с использованием абсолютных разностей. Математически это выглядит следующим образом (формулы 1.28, 1.29, 1.30, 1.31):

$$\Delta R_i = (x_1 - x_0) \times Y_0 \times Z_0 \times L_0; \quad (1.28)$$

$$\Delta R_i = (x_1 - 1) \times (Y_1 - Y_0) \times L_0; \quad (1.29)$$

$$\Delta R_i = (x_1 - 1) \times Y_1 \times (Z_1 - Z_0) \times L_0; \quad (1.30)$$

$$\Delta R_i = (x_1 - 1) \times Y_1 \times Z \times (L_1 - L_0); \quad (1.31)$$

где R_i – влияние i -го фактора на общее изменение рентабельности активов,

факторы с индексом 1 относятся к отчетному году, факторы с индексом 0 – к базовому (предыдущему).

Для проведения факторного анализа по представленной выше четырехфакторной модели необходимо использовать информацию из формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Для более глубокого исследования влияния показателей устойчивости возьмем за исследуемый показатель рентабельность чистых активов. Показатель чистых активов определяется как разница суммы активов, принимаемых к расчету, и суммы обязательств, принимаемых к расчету. В данной статье мы не будем останавливаться на методике расчета показателя чистых активов, только заметим, что величина чистых активов организации по существу равняется реальному собственному капиталу, его динамика и абсолютное значение характеризует устойчивость финансового состояния организации, а для акционерных обществ является одним из основных показателей деятельности организации.

Произведем следующее моделирование показателя рентабельности чистых активов (формула 1.32).

$$R_{SA} = \frac{P}{SA} = \frac{P}{N} \times \frac{N}{OA} \times \frac{OA}{KO} \times \frac{KO}{DZ} \times \frac{DZ}{KZ} \times \frac{KZ}{ZK} \times \frac{ZA}{SA} = a \times b \times c \times d \times k \times l \times m, \quad (1.32)$$

где $a = P/N$ – рентабельность продаж, данный коэффициент характеризует эффективность продаж организации. Этот показатель характеризует влияние ценовой политики и показателя объема продаж.

$b = N/OA$ – оборачиваемость оборотных активов в оборотах, данный фактор показывает, сколько оборотов в течение отчетного года совершает оборотный капитал в процессе производственно-сбытовой и заготовительной деятельности.

$c = OA/KO$ – данный фактор называется коэффициентом текущей ликвидности. Он характеризует платежеспособность организации при условии реализации всех запасов и возврата дебиторской задолженности.

$d = KO/DZ$ – отношение краткосрочных обязательств организации к дебиторской задолженности. Данный коэффициент характеризует степень покрытия краткосрочных обязательств организации дебиторской задолженностью. Он характеризует финансовую устойчивость организации.

$K = DZ/KZ$ – коэффициент отношения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности. Этот фактор показывает степень покрытия кредиторской задолженности дебиторской. Он характеризует зависимость организации от кредиторов и дебиторов. Этот показатель также может служить оценкой защищенности организации от инфляции: чем меньше данный показатель, тем степень защиты больше.

$l = KZ/ZK$ – коэффициент отношения кредиторской задолженности организации к заемному капиталу. Этот фактор характеризует структуру пассивов. Кредиторская задолженность – это не весь заемный капитал, хотя, как правило, она является главной его составляющей.

$m = ZK/SA$ – коэффициент отношения заемного капитал к чистым активам организации. Этот фактор глобально характеризует финансовую устойчивость деятельности организации. Он показывает соотношение собственных и заемных источников финансирования деятельности организации.

Таким образом, мы получили семифакторную мультипликативную модель рентабельности чистых активов организации, состоящую из достаточно разносторонних и разнообразных факторов, характеризующих как степень использования активов организации, так и степень его финансовой устойчивости.

Полученную факторную модель можно решить, как и в предыдущем примере, методом цепных подстановок с использованием абсолютных разностей.

На современном уровне развития производства и экономики не бывает случайных и продолжительных успехов. Если успех был достигнут случайным образом, то он не может быть продолжительным, так как, подход к проблеме с экономически правильным решением, помогает выстроить решение проблемы с минимальными издержками. Успех должен быть обоснован комплексным и всесторонним анализом хозяйственной деятельности организации, рациональным

планированием, знанием и максимальным использованием своих преимуществ, скрыванием своих недостатков.

Показатель рентабельности имеет математическую зависимость от многих показателей, характеризующих эффективность использования активов, ценовую политику организации, структуру пассивов и активов, финансовую устойчивость, платежеспособность и многие другие.

Комплексный анализ финансового состояния организации на этом не оканчивается и может быть продолжен анализом эффективности использования трудовых ресурсов, материальных ресурсов, основных средств. Детальная проработка по каждому из этих направлений позволит выявить конкретные механизмы влияния на конечный финансовый результат деятельности организации.

Анализ финансового состояния организации и выявление резервов ее дальнейшего устойчивого роста необходимо продолжать также анализом коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости, оборачиваемости активов, анализом кредиторской и дебиторской задолженности, анализом денежных потоков, анализом эффективности использования чистых активов, собственного капитала и т.д.

Таким образом, показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

1.3 Факторы, влияющие на повышение рентабельности работы предприятия

Определяющим в содержании понятия «рентабельность производства» является величина прибыли. В связи с этим установление факторов рентабельности представляет собой, прежде всего установление факторов,

влияющих на формирование прибыли. Факторы прибыли можно условно разделить на две группы:

- факторы внутреннего порядка, зависящие от производителя продукции и носящие субъективный характер;
- факторы внешнего порядка, не зависящие от товаропроизводителей и являющиеся объективными.

К факторам внутреннего порядка относят количество реализуемой продукции, её качество, издержки производства [11].

Количество реализованной продукции зависит от объёма валовой продукции и уровня её товарности. При росте объёма валовой продукции происходит увеличение продукции подлежащей сбыту, так как темпы роста её внутреннего потребления, как правило, ниже темпов роста валовой продукции, что создаёт условия для повышения уровня товарности и увеличение на этой основе денежной выручки. Качество продукции оказывает влияние на величину прибыли так же через денежную выручку, так как продукция более высокого качества обеспечивает более высокую реализационную цену.

Наконец, величина денежной выручки зависит от сроков сбыта продукции, её структуры и рынков сбыта. Так, например, ранние овощи, картофель реализуют по более высоким ценам, чем поздние. По разным ценам сбывают продукцию и в зависимости от каналов реализации: при продаже её государству, потребительской кооперации, на колхозном рынке.

Важным фактором прибыли является себестоимость продукции. Снижение или повышение издержек производства оказывает существенное влияние на величину прибыли.

К факторам внешнего порядка относятся рыночный спрос на продукцию. Е предложение и конкуренция производителей продукции. Высокий или низкий спрос на ту или иную продукцию, а также наличие или отсутствие конкурентов обуславливают как количество реализованной продукции, так и уровень цен на неё, что, в конечном счете, влияет на величину прибыли.

Факторы рентабельности производства могут носить экстенсивный и интенсивный характер. Экстенсивные факторы оказывают влияние на рентабельность путём изменения количества реализованной продукции, а интенсивные – на рост реализационных цен и снижение себестоимости продукции [12].

Таким образом, теоретический анализ рентабельности производства показал, что проблема рентабельности, методы её количественного измерения постоянно находится в центре внимания при разработке методических и инструктивных материалов. В этом плане заслуживает внимания предложение экономистов о введении классификации показателей рентабельности на абсолютные и относительные, в зависимости от способа их количественного выражения [13].

Абсолютные показатели рентабельности – это валовой и чистый доход. Однако, абсолютные размеры чистого дохода, прибыли и валового дохода не позволяют в полной мере сравнить экономические результаты производственной деятельности предприятий. Хозяйство может получить прибыли на тысячу рублей и на миллион. В обоих случаях производство является рентабельным, а эффективность может быть разной, так как она зависит от размеров производства, структуры продукции, величины издержек производства и так далее. Поэтому для характеристики экономической эффективности производства используют также относительные показатели рентабельности, которые выражаются в виде отношения двух соизмеримых величин: валового, чистого дохода, прибыли, и показателей эффективности использования тех или иных производственных ресурсов или затрат.

Относительные показатели рентабельности могут быть исчислены в денежном измерении или, чаще всего, в процентах. С их помощью рентабельность производства может быть выражена как по валовой, так и по реализованной (товарной) продукции.

В свою очередь, определение резервов повышения рентабельности производства сводится, с одной стороны, к определению резервов увеличения

денежной выручки от реализации, а с другой – резервов снижения себестоимости продукции.

В каждой организации должны иметь место подразделения, которые анализируют себестоимость выпускаемых изделий и проводят при этом крупномасштабную программу мероприятий по ее снижению. Данная работа требует комплексного подхода, то есть необходимо учитывать все возможные факторы, которые влияют на формирование производимых затрат на производство и реализацию готовой продукции.

Помимо этого, положительно влияют повышение рентабельности предприятия и мероприятия, направленные на оптимизацию использования рабочего времени персонала.

Так, на предприятиях разрабатывается комплекс мер, которые способствуют повышению рентабельности деятельности предприятия. К таким мерам относится снижение издержек производства, применение энергосберегающих или иных технологий, а также техническая модернизация компании. Кроме того, для увеличения некоторых показателей рентабельности могут быть применены различные методы уменьшения себестоимости готовой продукции или услуг, поставляемых компанией на рынок.

Важно отметить, что к основным путям увеличения рентабельности предприятия также можно отнести: повышение объема продаж, увеличение цены на производимую продукцию (товары, услуги), изменение структуры реализуемой продукции на рынке. Для реализации данных методов предприятию необходимо применение инновационных технологий продаж и структуры управления производством.

Одним из подобных путей увеличения рентабельности на предприятии является финансовый контроллинг. Данная система обеспечивает сосредоточение решающих действий по главным направлениям финансовой системы предприятия, которая позволяет выявить отклонения фактических результатов от нормативных, и использование грамотного менеджмента с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Именно контроллинг снабжает руководство

организации нужными информационными данными. На любом предприятии контроллинг включает такие элементы как планирование, постановка целей, контроль за исполнением, а также принятие решений [18]. Поддержка ликвидности – главная задача финансового контроллинга, обозначающая готовность предприятия погасить задолженности в любой момент. Устойчивая платежеспособность достигается вместе с необходимым уровнем рентабельности.

Финансовый контроллинг позволяет измерить предельное отклонение фактических результатов финансовой деятельности от запланированных, наблюдать за реализацией финансовых заданий, установленных системой нормативов и показателей, разработать управленческие решения по совершенствованию финансовой деятельности, корректировать отдельные показатели и цели финансового развития в соответствии со сложившейся конъюнктурой рынка и внешней средой, спрогнозировать по размерам отклонений возможные ухудшения финансового состояния и значительное снижение темпов развития.

Следовательно, финансовый контроллинг помимо внутреннего контроля финансовых операций, осуществляет координацию взаимосвязи между созданием информационной базы, финансовым планированием, финансовым анализом и внутренним финансовым контролем [19].

Наряду с этим, повышению рентабельности работы организации может способствовать привлечение руководством компании аудиторских фирм, способных оценить бизнес-процессы, которые выстроены на предприятии, а также помочь оценить движение финансовых средств. Бывает, что низкая рентабельность предприятия связана с недобросовестным выполнением менеджерами предприятия своих функций.

Повышение рентабельности в условиях повышенной конкуренции – первостепенная задача предприятия. Основным источником свободных денежных средств организации является выручка, полученная предприятием в результате реализации произведенной продукции. Отсюда, главное направление деятельности хозяйственного субъекта это, прежде всего, повышение рентабельности, используя

метод снижения возможных затрат и соблюдая соответствующий режим экономии и более эффективно используя ресурсы, находящиеся в распоряжении организации. Данными затратами определяется уровень доходов и структура себестоимости. Так как затраты на сырье занимают значительную долю в структуре, то повышение уровня рентабельности предприятия и уменьшение стоимости выпускаемой продукции заметно повлияют и на размер полученной прибыли. Это дает возможность получить увеличенную прибыль, что, непременно, позитивно скажется на показателе безубыточной работы предприятия.

Таким образом, повышение рентабельности предприятий в современных условиях приобретает первостепенную роль, и руководству организаций необходимо использовать все возможные пути повышения данного показателя, с целью увеличения прибыли, что в итоге отразится на улучшении эффективности деятельности самого хозяйственного субъекта в целом.

Более детальный анализ рентабельности производства на примере ЗАО «Декор – Трейд», г. Пенза с учетом его организационно-экономических особенностей будет рассмотрен в следующей главе.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

ЗАО «ДЕКОР-ТРЕЙД»

2.1 Общая характеристика предприятия

Компания «Декор-Трейд» с 2002 года является ведущим поставщиком на рынке гофроупаковки в Пензе, Пензенской области и Приволжском федеральном округе. За годы успешной работы компания «Декор-Трейд» зарекомендовала себя как надежный партнер.

Отличительной особенностью компании «Декор-Трейд» является индивидуальный подход к каждому клиенту, с максимальный учетом всех требований, предъявляемых заказчиками к качеству производимой продукции.

Компания «Декор-Трейд» работает с такими крупными предприятиями как: ОАО «Биосинтез», ОАО «Пензенская кондитерская фабрика», ЗАО МПБК «Очаково», ООО Мебельная компания «Лером», ООО МФР «Горизонт», а также с предприятиями республики Мордовии, Самарской, Саратовской и Ростовской областей.

В 2016 году компания «Декор-Трейд» запустила новую паровую линию форматом 2200 мм, позволяющую выпускать трехслойный и пятислойный гофрокартон в объеме 7-9 миллионов квадратных метров в месяц. Использование нового импортного оборудования по изготовлению гофротары позволит компании «Декор-Трейд» обеспечить Пензу и Пензенскую область, а также близлежащие регионы высококачественной картонной упаковкой.

Компания «Декор-трейд» производит следующие виды гофрокартона:

- пятислойный,
- трехслойный,
- двухслойный,
- Z -картон

Марки гофрокартона: Т21 - Т27; П31 - П37, профиль «В» и «С» с белым и бурым наружным слоем.

В компании «Декор-Трейд» можно заказать такие виды упаковки из гофрокартона, как:

- ящики,
- вкладыши,
- прокладки,
- обечайка,
- решетки,
- изделия со сложной высечкой, такие как - ящики, лотки, контейнеры.

Все изделия изготавливаются из упаковочного гофрокартона по размерам заказчика.

Для эффективного управления предприятием необходимо правильно планировать его деятельность, чтобы вырабатывать стратегию и тактику финансово-хозяйственной деятельности, с помощью которой предприятие сможет достичь долгосрочный успех на рынке, нужно регулярно собирать и анализировать информацию о состоянии рынков и собственных возможностях.

Целью проведения анализа является выявление тенденции развития компании в прошлом, оценка ее положения на данный момент, обоснование ее развития в будущем, определение степени ее деловых и финансовых рисков.

Для того , чтобы знать насколько правильно компания управляла финансовыми ресурсами в течении периода, как она использовала имущество, насколько правильно она сочетала собственные и заемные источники финансирования, какова отдача производственного потенциала, необходимо определить ее финансовое состояние на конкретную дату.

Результаты финансового анализа непосредственно влияют на прогнозирование доходов и расходов предприятия.

В данной работе проанализирована финансовая отчетность предприятия и выявлены его слабые сторона. Это будет сделано с помощью проведения:

- Вертикального и горизонтального анализа;
- Анализа ликвидности и платежеспособности;
- Анализа финансовой устойчивости;
- Анализа финансовых результатов.

Проведем анализ баланса предприятия в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Вертикально-горизонтальный анализ баланса

Показатели	2013		2014		2015		Темп роста		Абсолютные изменения	
	Тыс. руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	2013 к 2014	2014 к 2015	2014 к 2015	2015 к 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
АКТИВ.										
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Основные средства	17 425	3.76	15 023	2.67	80 447	9.52	86.21	535.49	-2402	65424
Финансовые вложения	20	0.004	20	0.003	20	0.002	100	100	0	0
Отложенные налоговые активы	4	0.0008	2 790	0.49	151	0.017	69750	5.41	2786	-2639
Прочие внеоборотные активы	193 321	41.75	300 435	53.5	440 480	52.12	155.41	146.61	107114	140045
Итого по разделу I	210 770	45.53	318 268	56.68	521 098	61.66	151	160.9	107498	202830
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Запасы	13 299	2.87	18 862	3.36	43 730	5.17	141.83	231.84	5563	24868
НДС по приобретенным ценностям	26 322	5.68	35 625	6.52	58 755	6.95	135.34	164.92	9303	23130
Дебиторская задолженность	138 494	39.63	156 625	27.89	170 140	20.13	113.09	108.63	18131	13515

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Финансовые средства(за исключением денежных эквивалентов)	17 524	3.78	20 444	3.64	48 401	5.73	116.66	236.75	2920	27957
Денежные средства и денежные эквиваленты	397	0.086	11 822	2.11	2 887	0.34	2977.8	24.42	11425	-8935
Прочие оборотные активы	147	0.038	92	0.16	149	0.017	52.87	161.96	-55	57
Итого по разделу II	252 183	54.47	143 257	25.51	324 062	38.34	56.81	226.21	-108926	180805
БАЛАНС	462 953	100	561 525	100	845 160	100	121.29	150.51	98572	283635
ПАССИВ.										
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ										
Уставный капитал	10	0.002	10	0.002	10	0.001	100	100	0	0
Резервный капитал	2	0.0004	2	0.0003	2	0.0002	100	100	0	0
Нераспределенная прибыль	5 029	1.08	-8 714	-1.55	574	0.068	-173.27	-6.65	-13.743	9288
Итого по разделу	5 041	1.08	-8 702	-1.55	586	1.3	-172.62	-6.73	-13743	9288

Окончание таблица 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	109 300	23.61	23 250	4.14	-		2.15		-86050	
Отложенные налоговые обязательства	103	0.02	147	0.026	156	0.02	142.72	89.65	44	9
Прочие обязательства	197 695	42.7	382 649	68.14	-		193.55		184954	
Итого по разделу IV	306 695	66.15	406 046	72.31	156		132.39		99351	9
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	58 874	12.71	85 390	15.21	62 604	7.41	99.18		26516	-22786
Кредиторская задолженность	92 343	19.95	78 791	14.03	82 447	9.75	85.32	73.31	-13552	3656
Прочие обязательства	-		-		699 367	82.75				
Итого по разделу V	151 217	32.66	164 181	29.24	844 418	99.91	108.57	514.32	12964	680237
БАЛАНС	462 953		561 525	100	845 160	100	121.29	150.51	98572	578900.5

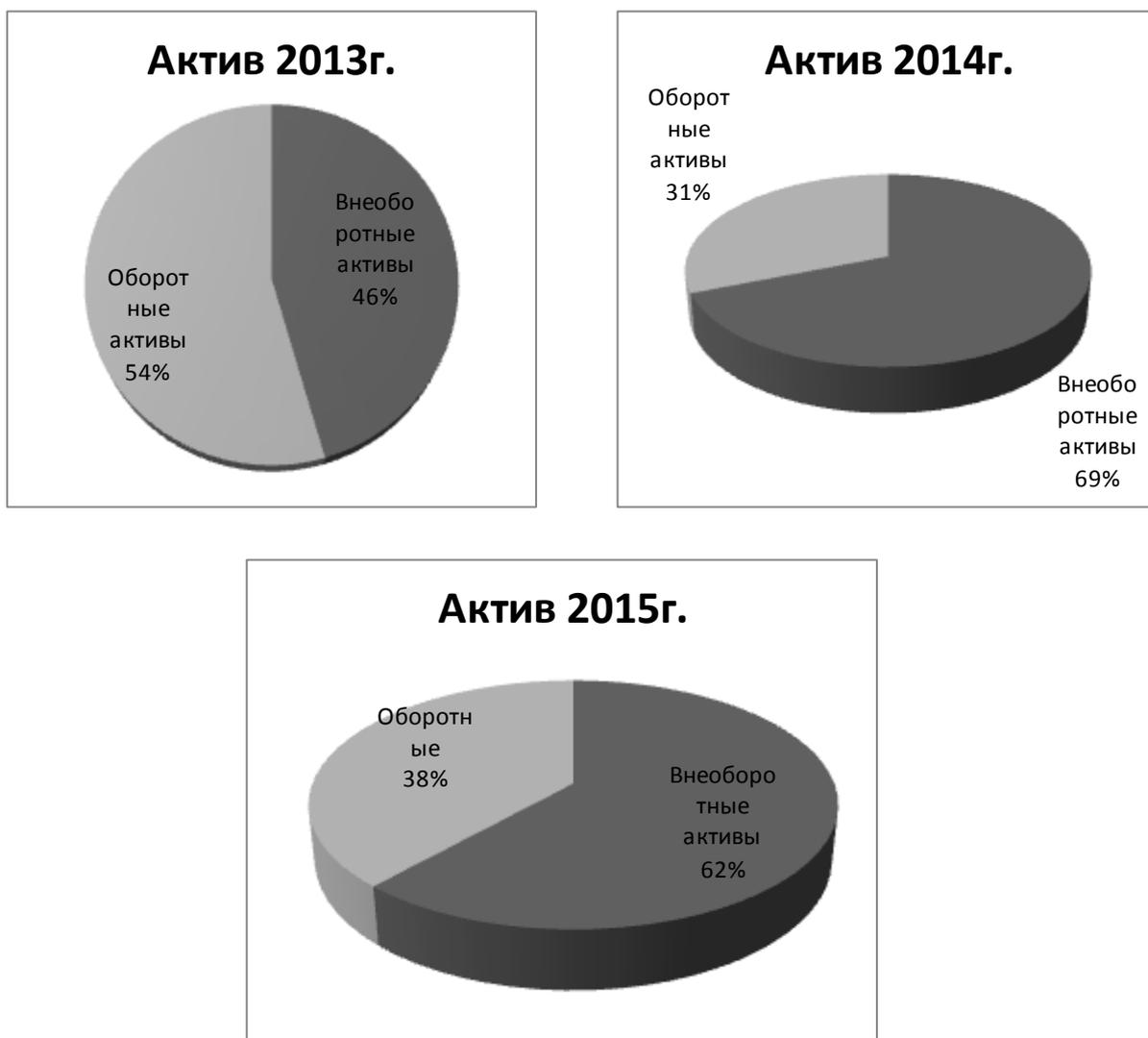


Рисунок 2.1 - Структура актива баланса

В 2013 году оборотные активы занимали 54 % актива баланса, но с 2014 года доля внеоборотных активов выросла и составила в 2015 году 62 %. Это произошло за счет увеличения доли прочих внеоборотных активов с 41 % до 52 % и снижения доли дебиторской задолженности с 39 % до 20 %.

Активы организации за 2014 год незначительно увеличились на (21,29), структура активов меняется характеризуется следующим соотношением: внеоборотные (56,68 %), а оборотные (25,51 %). Активы организации в течении 2014 году увеличились на (98 572 тыс. руб.).

В 2015 году стоимость внеоборотных активов увеличилась на (202 830 тыс. руб.), это связано в первую очередь с увеличением основных средств на (65 424 тыс.руб.). Это привело в увеличению доли активов до(61,66 %).

В 2013 году о структуре оборотных активов первое место занимают запасы (3,36 %), незначительная доля приходится на НДС (6,52 %) и денежные средства (2,11 %).

В 2015 году можно отметить снижение доли дебиторской задолженности до (20,13 %), рост доли запасов до (5,17 %) и денежных средств до (0,34 %). Запасы в абсолютном выражении выросли на (24 686 тыс. руб.), прирост запасов является отрицательным моментом т.к. свидетельствует о затоваривании.

На конец 2015 года наблюдается увеличение величины активов на (283 635 тыс. руб), связанное с увеличением следующих позиций актива баланса: дебиторской задолженности на (13 515 тыс. руб) и основных средств (65 424 тыс. руб).

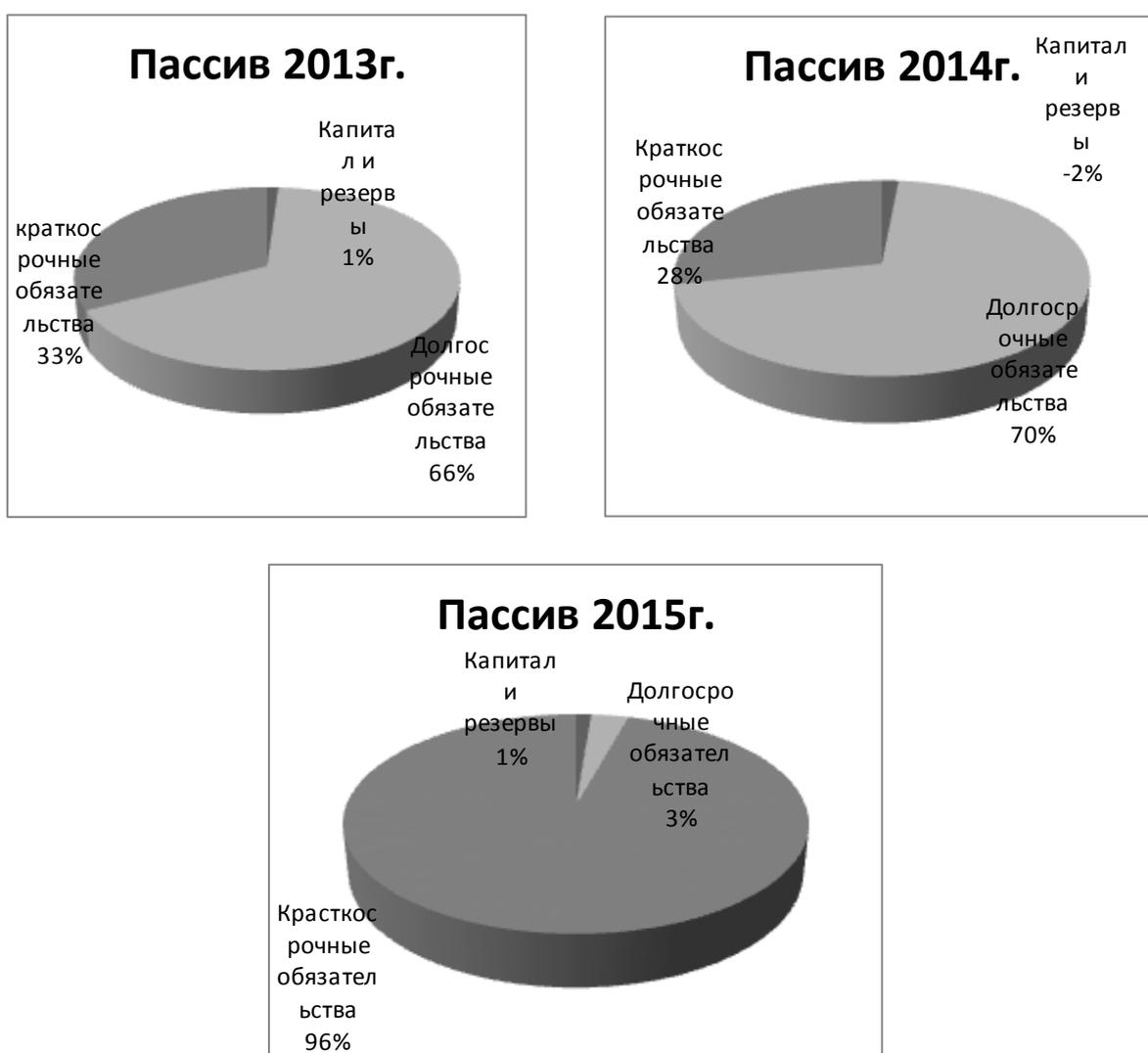


Рисунок 2.2 - Структура пассива баланса

На конец 2013 года в балансе предприятия преобладает раздел капитал и резервы (1,08 %), долгосрочные обязательства (66,15 %) и краткосрочные обязательства (32,66 %).

На конец 2014 года в балансе предприятия недостает раздел капитал и резервы (-1,55 %), краткосрочные обязательства (29,24 %) и долгосрочные обязательства (68,14 %).

На конец 2015 года в балансе предприятия преобладает раздел краткосрочные обязательства (99,91 %).

На протяжении всего анализируемого периода большую долю составляет долгосрочные и краткосрочные обязательства, преобладание собственного капитала положительно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Собственные средства предприятия почти целиком составляет – нераспределенная прибыль.

На протяжении 2013-2015 года в раздел долгосрочные обязательства представлен одним показателем - прочие долгосрочные обязательства, который изменяется следующим образом: с 2013 по 2014 – 99351 тыс. руб. с 2014 по 2015 – 9 тыс. руб.

К концу 2014 года краткосрочные обязательства увеличились на (414,32 %), увеличение произошло за счет показателя займы и кредиты 26516 тыс. руб.

В 2015 году краткосрочные обязательства увеличиваются на 12 964 тыс. руб.(8,57 %).

Таким образом, в ходе анализа деятельности ЗАО «Декор-Трейд» можно сказать, что в 2015 году структура баланса более оптимизирована, чем в предыдущие года. Но при этом рост кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств говорит о том, что данная тенденция не продлится долго.

2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Проведем анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Степени ликвидности:

А1- наиболее ликвидные активы: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

А2- быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность и прочие активы.

А3- медленно реализуемые активы: запасы и затраты, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности.

А4- труднореализуемые активы: внеоборотные активы итого по разделу.

П1- наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность и прочие обязательства.

П2- краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и заемные средства.

П3- долгосрочные пассивы: долгосрочные обязательства.

П4- постоянные пассивы: раздел 3 баланса «Капитал и резервы».

Баланс считается абсолютно ликвидным если соблюдается следующие неравенства:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Таблица 2.2 - Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатель	2013	2014	2015
1	2	3	4
Актив			
А1	17 921	32 266	218 542
А2	138 494	156 625	170 140
А3	13 299	18 862	43 730
А4	210 770	318 268	521 098
Пассив			
П1	290 038	461 440	82 447

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4
П2	58 874	85 390	62 604
П3	306 695	406 046	-
П4	5 041	-8 702	586
ИТОГО (БАЛАНС)	380 484	526 021	953 510

Таким образом, в 2013, 2015 и 2015 гг. соблюдаются следующие неравенства.

2013 год

$A1 < П1$

$A2 > П2$

$A3 < П3$

$A4 > П4$

Таким образом, в 2013 году не соблюдаются все неравенства.

В 2013 году наиболее ликвидные активы были меньше чем наиболее срочные обязанности т. е. условие ($A1 > П1$) не выполнялось. Быстрореализуемые активы были больше чем краткосрочные пассивы, это говорит о выполнении неравенства ($A2 > П2$). Это означает, что в данном периоде предприятие было платежеспособным.

Медленно реализуемые активы были меньше чем долгосрочные пассивы, что не выполняет неравенство ($A3 > П3$) и означает, что в данном периоде предприятие не обладало платежеспособностью.

Труднореализуемые активы превышают постоянные пассивы, неравенство ($A4 > П4$) выполняется, это свидетельствует о наличии у хозяйствующего субъекта собственных оборотных средств.

2014 год

$A1 < П1$

$A2 > П2$

$$A3 < П3$$

$$A4 > П4$$

Таким образом, в 2014 году не соблюдается первое и третье и четвертое неравенство.

2015 год

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 > П4$$

Таким образом, в 2015 году не соблюдается только последнее неравенство.

В 2015 году наиболее ликвидные активы, быстрореализуемые активы, медленно реализуемые активы в сравнении были больше наиболее срочных обязательств, краткосрочных пассивов, долгосрочных пассивов. Это свидетельствует, что компоненты баланса ликвидны.

Проведем анализ коэффициентов ликвидности.

Общий коэффициент ликвидности баланса

$$K_{\text{общ.л.}} = \frac{A1 + 0,5 \times A2 + 0,3 \times A3}{П1 + 0,5 \times П2 + 0,3 \times П3}$$

Рекомендуемые значения от 1 до 2,5.

1) Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Рекомендуемые значения от 0,2 до 0,5.

2) Коэффициент срочной (критической) ликвидности

$$K_{\text{ср.л.}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Рекомендуемые значения от 0,7 до 1.

3) Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тек.л.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Рекомендуемые значения от 2 до 3,5.

Таблица 2.3 - Анализ коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2013	2014	2015	Изменение 2014 к 2013 гг.	Изменение 2015 к 2014 гг.
1. Общий коэффициент ликвидности баланса	0,2	0,2	2,7	0,00	2,5
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1	0,2	0,1	0,10	-0,1
3. Коэффициент срочной ликвидности	1,03	1,1	0,3	0,07	-0,8
4. Коэффициент текущей ликвидности	1,7	0,9	0,4	-0,80	-0,5
5. Коэффициент ликвидности	0,1	0,1	0,05	0,00	-0,05

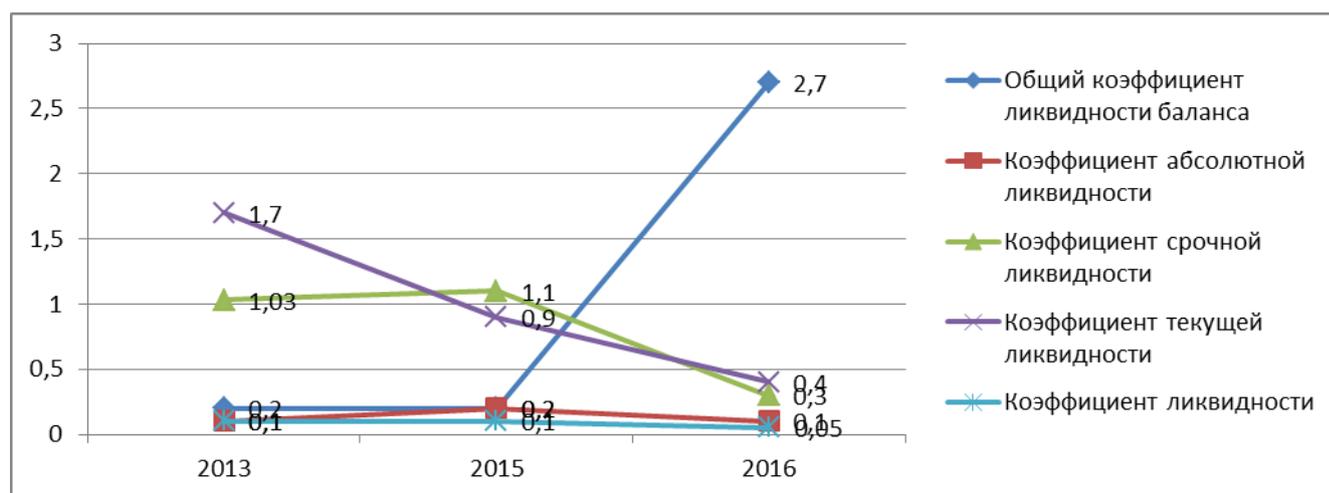


Рисунок 2.3 - Динамика коэффициентов ликвидности

Как видно из данных таблицы общий коэффициент ликвидности не достигает своего рекомендуемого значения в период с 2013 по 2014 года, это означает, что предприятие обладает недостаточностью ликвидных средств, для покрытия всех платежеспособных обязательств в первых двух годах анализируемого периода. А в 2015 году данный коэффициент превышает свое рекомендованное значение, из этого следует, что у предприятия превышены ликвидные средства, это говорит что оно платежеспособно.

Анализируя коэффициент абсолютной ликвидности можно сказать, что не достает своего рекомендуемого значения за 2013 и 2015 года, низкое значение данного коэффициента означает снижение платежеспособности организации, а в 2014 году коэффициент абсолютной ликвидности входит в рамки рекомендуемого значения, это означает, что предприятие в этом году платежеспособно.

Коэффициент срочной ликвидности за весь анализируемый период имеет колеблющее значение, низкое как 2015 году, что говорит о том, что предприятие не может расплатиться с обязательствами в течение года.

Анализируя коэффициента текущей ликвидности можно сделать вывод, что он не входит в рамки рекомендуемого значения, это значит, что организации не хватает оборотных средств для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Проводя анализ коэффициента ликвидации при мобилизации средств видно, что данный коэффициент не входит в рамки рекомендуемого значения, это свидетельствует о том, что у предприятия недостаток запасов. В данных периодах предприятию необходимо было использовать методы управления запасами для достижения их оптимального значения, с целью преобразования в денежные средства.

Рассмотрим анализ коэффициентов платежеспособности.

1) Коэффициент общей платежеспособности.

$$K_{o.пл.} = \frac{\text{Внеоборотные активы} + \text{Оборотные активы}}{\text{Каритал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства} - \text{Доходы будущих периодов} - \text{Резервы предстоящих расходов}}$$

Рекомендуемые значения >2.

2) Коэффициент долгосрочной платежеспособности.

$$K_{д.пл.} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Капитал и резервы} + \text{Доходы будущих периодов} + \text{Резервы предстоящих расходов}}$$

Рекомендуемого значения нет.

3) Коэффициент собственной платежеспособности.

$$K_{с.пл.} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Рекомендуемые значения >0,1.

Таблица 2.4 - Анализ коэффициентов платежеспособности

Наименование	2013	2014	2015	Изменение	
				2014 к 2013 гг.	2015 к 2014 гг.
Коэффициент общей платежеспособности	1	0,64	1	-0,36	0,36
Коэффициент долгосрочной платежеспособности	60,82	46,65	0,27	-14,17	-46,38
Коэффициент собственной платежеспособности	-1,3	-1,8	-0,9	-0,5	0,9

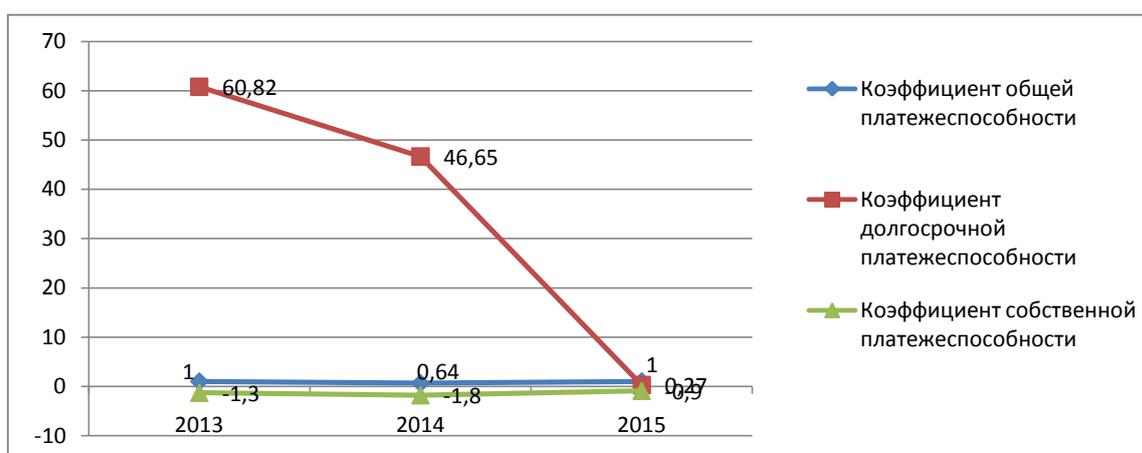


Рисунок 2.4 - Динамика коэффициентов платежеспособности

Коэффициент общей платежеспособности - один из показателей, который отображает способность компании покрывать свои обязательства текущими активами. Оптимальный показатель коэффициента – от 0,5 до 0,7. В 2015 году коэффициент выше нормы, что говорит, что у предприятия есть собственные средства для покрытия обязательств, но оно использует их не эффективно.

Коэффициент долгосрочной платежеспособности говорит о том, что в долгосрочной перспективе платежеспособность предприятия снизится.

Коэффициент собственной платежеспособности характеризует долю чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах, т.е. способность предприятия возместить за счет чистых оборотных активов его краткосрочные долговые обязательства. Данный коэффициент у предприятия отрицателен, что говорит, что предприятие не способно возместить краткосрочные обязательства.

Таким образом, анализ ликвидности и платежеспособности показал, что предприятие не ликвидно и не хватает платежеспособности, но тем не менее, у предприятия есть средства, которые можно направить на погашение обязательств.

2.3 Анализ финансовых результатов и рентабельности

Показатель чистого оборотного капитала (ЧОК)

ЧОК - характеризует свободные средства, которые находятся в обороте организации после погашения краткосрочных обязательств.

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО}$$

где ОА – оборотные активы

КО – краткосрочные обязательства

$$\text{ЧОК 2013г.: } 252\ 183 - 151\ 217 = 100\ 966$$

$$\text{ЧОК 2014г.: } 143\ 257 - 164\ 181 = -20\ 924$$

$$\text{ЧОК 2015г.: } 324\ 062 - 844\ 418 = 239\ 644$$

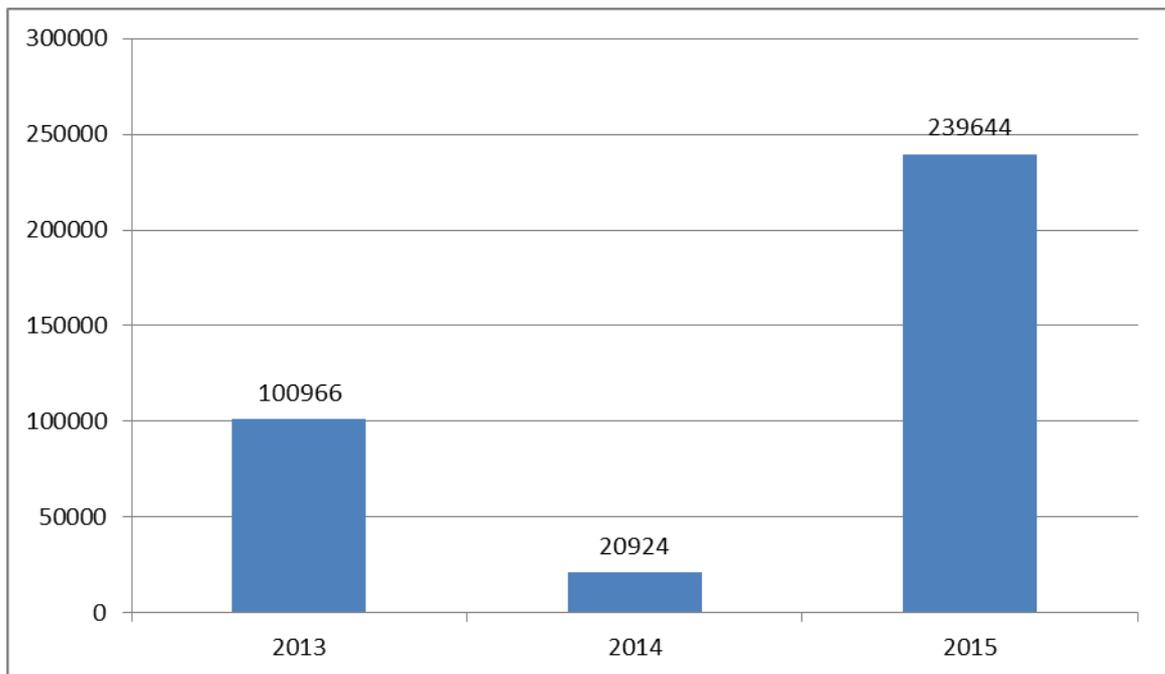


Рисунок 2.5 - Динамика чистого оборотного капитала

Как видно из расчета ЧОК его величина положительно влияет на протяжении всего анализируемого периода, к 2015 году происходит увеличение ЧОК на 157,87 %. Показатель отражает повышение ликвидности организации к 2015 году. В 2014 году происходит его снижение, что свидетельствует о снижении ликвидности.

Анализ финансовой устойчивости. Относительные коэффициенты финансовой устойчивости.

1) Коэффициент автономии.

$$K_a = \frac{\text{Общая сумма собственных финансовых источников}}{\text{Общий итог баланса}}$$

Рекомендуемое min значение 0,5.

2) Коэффициент маневренности.

$$K_m = \frac{\text{Собственные оборотные средства предприятия}}{\text{Собственные средства + Долгосрочные заемные средства}}$$

Рекомендуемое значение >0,5.

3) Коэффициент мобильности оборотных средств предприятия.

$$K_{m.об.} = \frac{\text{Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Стоимость оборотных активов}}$$

4) Коэффициент кредиторской задолженности.

$$K_{кр.з.} = \frac{\text{Сумма кредиторской задолженности}}{\text{Сумма внешних обязательств}}$$

Таблица 2.5 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Наименование коэффициента	2013	2014	2015	Отклонения	
				2014 от 2013	2015 от 2014
Коэффициент автономии	0,89	0,94	0,34	0,05	-0,6
Коэффициент маневренности	0,2	0,5	2,04	0,3	1,54
Коэффициент мобильности оборотных средств предприятия	0,81	0,51	0,25	-0,3	-0,26
Коэффициент кредиторской задолженности	1	1	1	0	0

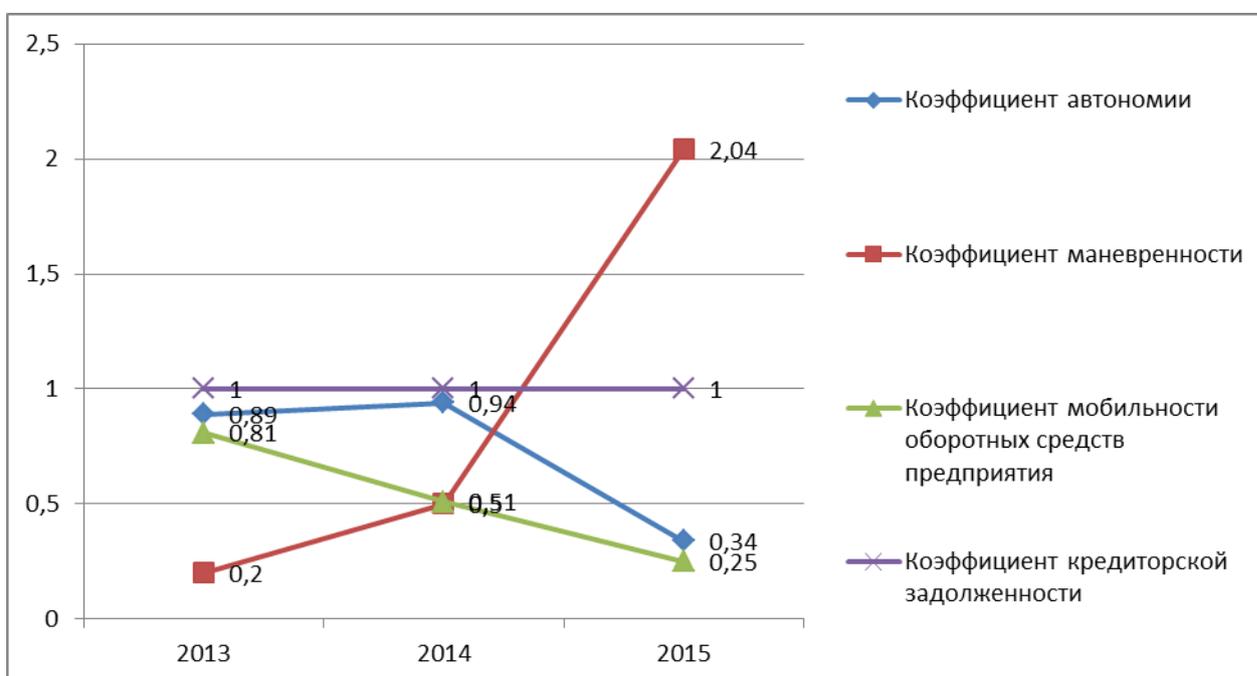


Рисунок 2.6 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал следующее:

Коэффициент автономии (финансовой независимости) находится в рамках рекомендуемого значения на протяжении всего анализируемого периода. За 2015 год значение коэффициента минимально, это говорит о том, что в данный период у предприятия существует небольшая зависимость от внешних кредитов. Предприятию не хватает собственных средств для реализации хозяйственной деятельности. С 2013 по 2014 год произошел рост коэффициента на 0,05, что говорит об улучшении финансовой независимости предприятия, оно становится более устойчиво, стабильно, уменьшилась зависимость от внешних кредитов. Но к 2015 году коэффициент снижается на 0,6, что говорит об увеличении зависимости предприятия от внешних кредитов.

Анализируя коэффициент маневренности можно сказать, что значения растут на протяжении всего периода. В 2013 году значение не достигает рекомендуемого, что говорит о большом количестве заемных средств на предприятии. Но в 2014 и 2015 годах значение больше оптимального, это говорит о том, что несмотря на привлечение заемных средств предприятием, оно в большинстве случаев использует собственные оборотные средства для производственно- хозяйственной деятельности.

Говоря о коэффициенте мобильности оборотных средств предприятия, можно сказать, что его значение на протяжении всего анализируемого периода снижается. Минимальное значение в 2015 году говорит о том, что величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятия была мала по отношению к стоимости оборотных активов. Снижение этого показателя говорит об ухудшении финансового состояния за данный период.

Анализ коэффициента кредиторской задолженности показал, что на протяжении всего анализируемого периода сумма внешних обязательств полностью состоит из суммы кредиторской задолженности.

Анализ всех коэффициентов финансовой устойчивости показал, что к 2015 году финансовое состояние предприятия ухудшилось, предприятие в большей степени стало пользоваться заемными средствами и уменьшилось использование собственных средств для производственно- хозяйственной деятельности.

Таблица 2.6 - Анализ финансовых результатов

Показатель	2014	2015	Абсолютное изменение 2015 к 2014	Темп роста, % 2015 к 2014
Выручка	182 056	185 270	3 214	86,9
Себестоимость продаж	164 054	158 956	-5 098	96,9
Валовая прибыль (убыток)	18 003	26 314	8 311	146,2
Прибыль (убыток) от продаж	-9 931	-3 175	6 756	32
Прочие расходы	3 302	8 488	5 186	1 165,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	-16 485	-11 937	28 422	-72,4
Прочее	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	-13 743	-9 288	23 031	-67,6

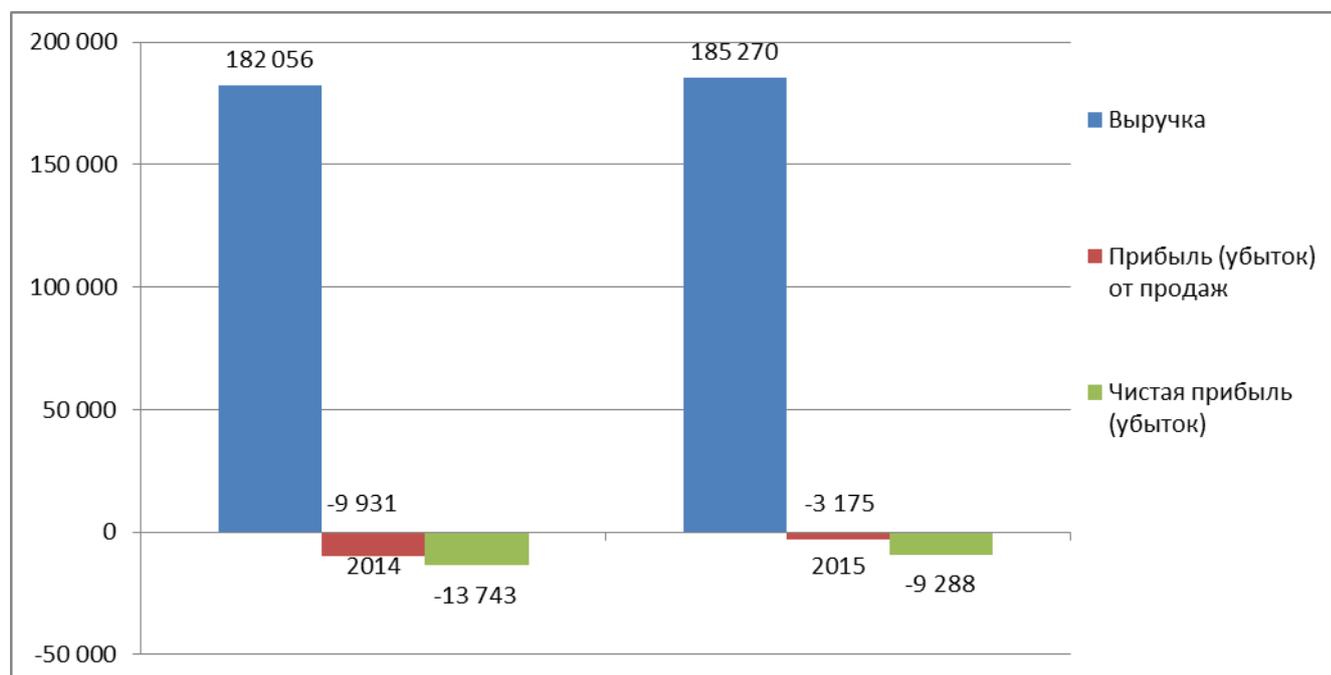


Рисунок 2.7 - Динамика показателей прибыли

Выручка предприятия на 2014 год составила 182 056 тыс. руб., к 2015 году она увеличилась на 3 214 тыс. руб. до 185 270 тыс. руб.

При этом себестоимость продаж с 2014 по 2015 год уменьшилась на 5 098 тыс. руб. Валовая прибыль на предприятии в 2014 году равна 18 003 тыс. руб. К 2015 году она увеличилась на 8 311 тыс. руб. (на 46,6 %). Прибыль (убыток) от продаж в 2014 году составила -8 931 тыс. руб. К 2015 года данный показатель увеличился на 6 756 тыс. руб. (на %).

Прочие расходы увеличились с 2014 по 2015 год на 35 186 тыс. руб.

В итоге прибыль до налогообложения увеличилась на 28 422 тыс. руб.

Чистая прибыль (убыток) к 2015 увеличился на 23 031 тыс. руб.

Проведем факторный анализ прибыли.

1) Влияние изменения выручки от реализации на прибыль от продаж.

$$J_p = 0,86$$

$$\Delta\Pi_{p1} = \text{Прибыль от продаж (2014г.)} \times (J_p - 1) = -9\,931 \times 0,869 - 1 = 1300\,96$$

2) Влияние изменения себестоимости продукции на прибыль от продаж.

$$\Delta\Pi_{p2} = 164\,054 \times 0,869 - 158\,956 = 142\,403\,970$$

3) Сумма факторных отклонений.

$$\Delta\Pi\Pi = 1390,34 - (-17869,56) = -16479,22$$

Результаты факторного анализа показали, что наибольшее влияние на прибыль оказал фактор себестоимости. Влияние роста себестоимости на прибыль было отрицательным и составило (-5 098 тыс. руб.). Положительным оказалось влияние выручки (3 214 тыс. руб.)

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность ее различных уровней. Рентабельность более полно отражает окончательные результаты хозяйствования. Величина показателей показывает соотношение эффекта с наличными и потребительскими ресурсами. Показатели рентабельности используют, как инструмент в инвестиционной политике.

Получение прибыли – это обязательное условие коммерческой деятельности, а финансовая устойчивость определяется размером полученной прибыли, анализ финансовых результатов является актуальным.

Проведем расчет показателей рентабельности предприятия ЗАО «Декор – Трейд» г. Пенза за 2013-2015 года, которые отражают эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 2.6 – Анализ показателей рентабельности

Показатели	2013	2014	2015	изменения, % 2014 к 2013	изменения,% 2015 к 2014
1	2	3	4	5	6
Рентабельность совокупного капитала	0,411	1,89	20,79	460,44	1097,77
Рентабельность собственного капитала	0,120	-10086,3	1504,8	-8348938,96	-14,91
Рентабельность продаж	0,002	-0,05	0,02	-1885,52	-40
Валовая рентабельность реализованного продукта	0,144	0,901	0,142	621,97	15,76
Операционная рентабельность реализованного продукта	0,109	18002,95	26313,95	16395700,57	146,16

Окончание таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6
Чистая рентабельность реализованного продукта	0,002	0,075	0,05	2846,68	66,41
Рентабельность продукции	0,003	-1,12	-1,14	-36033,83	101,78
Валовая рентабельность производства	0,169	0,109	0,166	64,62	151,42
Чистая рентабельность производства	0,003	-0,08	0,05	-2695,17	-69,75
Чистая рентабельность реализованного продукта	0,002	0,075	0,05	2846,68	66,41
Рентабельность продукции	0,003	-1,12	-1,14	-36033,83	101,78

Если говорить о рентабельности продаж, следует отметить следующее: операционная рентабельность реализованной продукции имеет тенденцию к увеличению (на 146,16 %).

Рентабельность продаж по чистой прибыли к 2015г. Увеличивается по сравнению с 2014г., но поскольку уменьшение незначительное, поэтому относительность изменений составило -66,41 %.

Показатели рентабельности производства так же противоречивы.

Валовая рентабельность производства имеет тенденцию к увеличению и составляет 151,42 % по сравнению с предшествующим периодом.

Показатель чистой рентабельности производства меняет отрицательное значение в 2014г., но положительный в 2015г.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия говорит о том, что предприятие не ликвидно и неплатежеспособно, но продажи увеличиваются и ситуация улучшается, но пока остается негативной.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗАО «ДЕКОР-ТРЕЙД» И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

3.1 Пути повышения рентабельности предприятия

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Успех борьбы за снижение себестоимости решает прежде всего рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате.

Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда на предприятиях снижаются затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет

перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях, как правило, не изменяются. В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости единицы продукции уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми же затратами труда выработать больше продукции. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость продукции за счет уменьшения доли заработной платы в единице продукции одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат (а в общезаводских почти полностью) - условно-постоянные расходы (амортизация оборудования, содержание зданий, содержание цехового и общезаводского аппарата и другие расходы), не зависящие от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства.

Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции

зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Таким образом, определен следующий типовой перечень технико-экономических факторов, обуславливающих снижение себестоимости продукции:

- 1) повышение технического уровня производства;
- 2) улучшение организации производства и труда;
- 3) изменение объема, структуры и размещения производства;
- 4) улучшение использования природных ресурсов;
- 5) развитие производства.

3.2 Практические рекомендации по увеличению рентабельности и их экономическое обоснование

С целью повышения эффективности управления затратами на предприятии предлагается снижение транспортных затрат путем заключение договора с транспортной компанией (сокращение собственного отдела доставки).

В настоящее время доставка товаров ЗАО «Декор-Трейд» большей частью осуществляется с помощью нанятых водителей с личными автомобилями.

Однако поскольку водители работают на постоянной основе, это требует значительных расходов на оплату труда и компенсацию расходов на автомобиль. По нашему мнению, более эффективным будет заключение договора с транспортной компанией и оплата только по фактическим заказам.

Сравнение собственной и внешней службы доставки в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Сравнение собственной и внешней службы доставки

Собственная служба доставки	Аутсорсинг
1	2
Организация службы доставки. Набор и обучение курьеров и выделенного персонала для работы с ними, разработка схемы взаимодействия подразделений компании, организация кассового сопровождения продажи. Временные и финансовые затраты, а также возможные ошибки и потери.	Опыт и наличие отработанных процессов. Готовая служба доставки с отлаженными в работе с другими клиентами процессами.
Управление штатом отдела доставки. Как известно, курьер выходит на работу именно тогда, когда нельзя сорвать срок доставки заказа.	Гарантия доставки. Фирме не нужно беспокоиться о том, кто будет доставлять заказ, если курьер не выйдет на работу. Это забота курьерской службы. Заказ будет доставлен в срок.
Недоверие к курьерам. Курьер может потерять или испортить товар, а может и вовсе исчезнуть вместе с деньгами и товаром.	Гарантия сохранности товара и возврата денег. Теперь это проблема курьерской службы: по договору она возмещает 100 % стоимости товара.

Окончание таблицы 3.1

1	2
<p>Срывы сроков в периоды пиковых нагрузок. Количество заказов никогда не бывает одинаковым. Даже если не принимать в расчет предпраздничные дни, количество заказов Интернет-магазина имеет волнообразный характер, привязанный, например, к периодам получения зарплат. в этот период курьеры не выходят на работу.</p>	<p>Эффективная работа с пиковыми нагрузками. Дорожащая своей репутацией курьерская служба поддерживает постоянный запас ресурсов для оперативной обработки заказов своих клиентов. А эффективное планирование маршрутов доставок и небольшие территории, закрепленные за каждым курьером, позволяют каждому курьеру доставлять 30-40 заказов в день.</p>
<p>Затраты на организацию службы доставки. Организация собственной службы доставки – это не только штат курьеров, но и штат дополнительного персонала для работы с ними:</p> <ul style="list-style-type: none"> • кладовщики для сборки и выдачи заказов, • персонал для планирования маршрутов, приема отказов и переносов. • дополнительные сотрудники для корректировки заказов и контроля работы курьеров, необходимость набора, обучения и оформления курьеров. • прием денег, оформление чеков и ведение кассового учета. • рабочие места, квадратные метры, оформление зарплат, больничных и отпусков. 	<p>При работе с курьерской службой менеджеру остается только передать все заказы одному курьеру и получить деньги за доставленные заказы за предыдущий период по реестру. Кроме того, услуги службы доставки списываются на расходы, что уменьшает налогооблагаемую базу.</p>

Доверяя организацию логистики заказов аутсорсинговой курьерской службе, компания избавляется от одного из самых сложных бизнес-процессов в компании. Используя качественный и отлаженный сервис внешних аутсорсеров вместо организации собственной службы доставки, можно направить больше времени и

средств на увеличение доходов предприятия, а не обеспечение внутренних процессов.

Чтобы избежать затрат на покупку дополнительного автотранспорта, ЗАО «Декор-Трейд» рекомендуется заключить договор с транспортной компанией, ориентировочная стоимость расходов на доставку товаров составляет 5 % от стоимости товаров (50% себестоимости).

В настоящее время расходы на оплату труда водителей составляют по 18 тыс. руб. в месяц заработной платы и по 7 тыс. руб. в месяц компенсации затрат на содержание 20 автомобилей и топливо. Т.е. затраты в год составляют:

$$(18 + 7) * 2 * 12 = 6\ 000 \text{ тыс. руб.}$$

Отчисления с заработной платы составляют:

$$18 * 20 * 12 * 0,34 = 1468,8 \text{ тыс. руб.}$$

По оценкам, товарооборота в 2015 году рассчитаем затраты на доставку с помощью специализированной компании.

Стоимость товара: $158\ 956 * 0,50 = 79\ 478$ тыс. руб.

Стоимость доставки: $79\ 478 * 0,05 = 3973,9$ тыс. руб.

Экономия затрат составит:

$$6000 + 1468,8 - 3973,9 = 3494,9 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем эффективность предложенных мероприятий с помощью сопоставления показателей ЗАО «Декор-Трейд» до и после их внедрения. Ожидаемый прирост товарооборота составит 10 %.

Планируемый товарооборот:

$$(185\ 270 * 0,10) + 185\ 270 = 203797 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет себестоимости после внедрения мероприятий сократится на 3494,9 тыс. руб.

Планируемая себестоимость:

$$(158\ 956 * 0,10) + 158\ 956 = 174851,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$(174851,6 * 0,50) - 3494,9 = 83930,9 \text{ тыс. руб.}$$

В таблице 3.1 представлены основные показатели после внедрения мероприятия.

Таблица 3.2 - Основные показатели после внедрения мероприятия

Показатели	До	После	Изменение
Выручка	185 270	203797	18527
Себестоимость	158 956	83930,9	-75025,1
Валовая прибыль	26314	119866,1	93552,1
Прибыль от продаж	-11 937	90377,1	105902,1
Чистая прибыль	-9 288	93965,1	105902,1
Рентабельность продаж	0,02	0,44	0,42
Валовая рентабельность реализованного продукта	0,142	0,588	0,446
Рентабельность продукции	-1,14	1,07	2,21

Таким образом, показатели рентабельности вырастут: рентабельность продаж на 0,42 пункта, валовая рентабельность реализованного продукта на 0,446 пункта и рентабельность продукции на 2,21 пункта. Показатели выручки увеличатся, а себестоимость снизится. Это говорит о том, что предложенные мероприятия эффективны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные пути для роста рентабельности производства служат применение современных методов организации производства и труда, внедрение и освоения новой современной техники, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества, структурирование и оптимизация материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

Повышение рентабельности предприятий в современных условиях приобретает первостепенную роль, и руководству организаций необходимо использовать все возможные пути повышения данного показателя, с целью увеличения прибыли, что в итоге отразится на улучшении эффективности деятельности самого хозяйственного субъекта в целом.

Теоретическая часть позволила сформировать конкретные знания о теоретических и методических основах рентабельности предприятия и определить факторы, влияющие на рентабельность предприятия.

В ходе анализа деятельности ЗАО «Декор-Трейд» можно сказать, что в 2015 году структура баланса более оптимизирована, чем в предыдущие года. Но при этом рост кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств говорит о том, что данная тенденция не продлится долго.

Анализ ликвидности и платежеспособности показал, что предприятие не ликвидно и не хватает платежеспособности, но тем не менее, у предприятия есть средства, которые можно направить на погашение обязательств.

Анализ финансового состояния предприятия говорит о том, что предприятие не ликвидно и неплатежеспособно, но продажи увеличиваются и ситуация улучшается, но пока остается негативной.

Таким образом, на предприятии существует необходимость рекомендаций по повышению рентабельности.

Для предприятия определен следующий типовой перечень технико-экономических факторов, обуславливающих снижение себестоимости продукции:

- 1) повышение технического уровня производства;
- 2) улучшение организации производства и труда;
- 3) изменение объема, структуры и размещения производства;
- 4) улучшение использования природных ресурсов;
- 5) развитие производства.

Для повышения рентабельности предлагается снижение транспортных затрат путем заключение договора с транспортной компанией (сокращение собственного отдела доставки).

Проведенный сравнительный анализ внутренней и внешней службы доставки позволяет предположить экономическую эффективность предложенных рекомендаций. Проведенные расчеты основных показателей деятельности ЗАО «Декор-Трейд» подтверждают данное предположение. Таким образом, выручка вырастет, а себестоимость снизится.

Таким образом, показатели рентабельности вырастут: рентабельность продаж на 0,42 пункта, валовая рентабельность реализованного продукта на 0,446 пункта и рентабельность продукции на 2,21 пункта. Показатели выручки увеличатся, а себестоимость снизится. Это говорит о том, что предложенные мероприятия эффективны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрютина, М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютина. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 585 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / П.П. Табурчак. – М.: Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 352 с.
3. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 366 с.
4. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2007. – 420 с.
5. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 206 с.
6. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2008. – 217 с.
7. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. – М.: Юнити, 2009. – 407 с.
8. ГОСТ 12.0.003–90 ССБТ. Опасные и вредные производственные факторы. Классификация. Госстандарт СССР, 1974. Изменения И-1 – 78. М.: Изд-во стандартов, 1982. – 42 с.
9. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 334 с.
10. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 2007. – 274 с.
11. Румянцева, Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 459 с.
12. Токарев, В.А. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы / В.А. Токарев // Русский менеджмент. – 2009. – №10.
13. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: «ЮНИТИ», 2008. – 447 с.

14. Володин, А. А. Управление финансами (Финансы предприятий): учеб.пособие / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов, Л.А. Бурмистрова. — М.: Инфра-М, 2011. — 504 с.
15. Эпштейн, Д. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий России // АПК: Экономика и управление. — 2012. — № 8. — С. 35–38.
16. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 425 с.
17. Крылов, Э. И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб.пособие / Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. — М., 2014. — № 38. — с. 36–44.
18. Бердников, А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект /А. А. Бердников // Молодой ученый. — 2013. — №2. — С. 111-113
19. Фатеева, И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 283-285.
20. Бурковская, А. В. Важность и необходимость оценки и контроля финансового состояния аграрного предприятия [Электронный ресурс] / А. В.Бурковська, В. А. Юрков, В. Г. Хабиров // Экономический форум. - 2013. - Вып. 3. - С. 157-160
21. Танцюра, М.Ю. Стратегия обеспечения рентабельности предприятия / М.Ю.Танцюра, Д.Л. Шихмамбетова // Экономика Крыма. — 2012. — №2 (39). — С. 113 – 116
22. Цапук, А.Ю. Система критериев и показателей оценки эффективности внедрения инновационных разработок / Цапук А.Ю. // Маркетинг и менеджмент инноваций - 2013 - №3 - с.137 – 145
23. Панова, К.И. Исследование теоретических основ планирования в системе управления промышленными предприятиями / Панова К.И. // Экономика и управление предприятиями машиностроительной отрасли: проблемы теории и практики - 2014 - № 2 (22) - с.84 – 95

24. Тимирханова, Л. М. Практикум по финансовому менеджменту: учебное пособие / Л. М. Тимирханова. – Ижевск: УдГУ, 2012. – 233 с.
25. Филиппова, Т.А. Финансовая устойчивость предприятий машиностроительной отрасли /Т.А.Филиппова, К.М. Вязовикова //Наука и экономика. – 2013. – №1-2 (15) май. – С. 39-42. 4.
26. Шеремет, А.Д. Финансовые результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта / А.Д. Шеремет //Аудит и финансовый анализ. – 2012. - №4. - С. 45-69.
27. Хусаинов, З.Х. Противоречия между участниками инвестиционных проектов и методы их разрешения / З. Х. Хусаинов// Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 2. С. 215- 232.
28. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник./ Л. В. Донцова // – М.: Дело и Сервис, 2013. – 368 с
29. Танцюра, М.Ю. Стратегия обеспечения рентабельности предприятия / М.Ю. Танцюра, Д.Л. Шихмамбетова // Экономика Крыма.– 2012. - №2 (39). - С.115
30. Маркова, А.А. Основные факторы, формирующие рентабельность предприятия в условиях становления инновационной экономики региона / А.А. Маркова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – М., 2013, - №5 - С.136.
31. Голуб, О.А. Теоретические аспекты анализа прибыли предприятия / Голуб О.А., Ефремова А.А. // Актуальные проблемы экономики предприятия: Сборник тезисов участников I студ. науч.-практ. конфер, 11 апреля 2016. - Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2016. – 34-36.
32. Бочаров, В. В. Финансовый анализ : Учеб. пособие / В. В. Бочаров // СПб. : Питер, 2014. – 240 с..
33. Дорожкина, Н.И. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н. И. Дорожкина, А. Ю. Федорова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 217- 222.

34. Аббасов, С. А. Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента / С. А. Аббасов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14 (236). – С. 84-90.
35. Ефимов, О. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2013. – 388 с.
36. Ангеловская, А.А. Анализ формирования денежных потоков по МСФО и российским стандартам / А. А. Ангеловская // Международный бухгалтерский учет. – 2013.– № 3.– С. 47-51.
37. Бадмаева, Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ / Д. Г. Бадмаев // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 1. – С. 56-62.
38. Банк, В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, А.В, Тарскина. – М.: Проспект, 2013. – 352 с.
39. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 214 с.
40. Бланк, И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр : Эльга, 2012. – 720 с.
41. Бочаров, В. В. Финансовый анализ : Учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб. : Питер, 2014. – 240 с.
42. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2013. – 232 с.
43. Бычкова, С.М. Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации / С. М. Филатова, Д. Г. Бадмаева// Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 21. – С. 23-29.
44. Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 304 с.

45. Власов, А.В. Концепция управления денежными потоками в системе финансового менеджмента организации /А. В. Власов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 4. – С. 32-37.
46. Воронина, В. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие: сборник задач, заданий, тестов / В. М. Воронина; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». – Оренбург : ОГУ, 2013. – 100 с.
47. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.
48. Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие / В. Д. Герасимов. – М.: КНОРУС, 2013. – 360 с.
49. Грызунова, Н. В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация / Н. В. Грызунова, М. Н. Дудин, О. В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 1. – С. 67-72.
50. Губанов, Р. С. Теория аннуитетных потоков как основа практики эффективных финансовых расчетов / Р. С. Губанов // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 5. – С. 11-21.
51. Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учеб. пособие 4-е изд / А. Г. Дыбаль. – М.: Бизнес-Пресса, 2015. – 336 с.
52. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КноРус, 2014. – 208 с.
53. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ: учеб. пособие / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2014. – 623 с.
54. Исаева, Э. В. Механизм оценки финансовой устойчивости предприятия, опирающийся на концепцию свободного денежного потока / Э. В. Исаева // Финансовый бизнес. – 2014. – № 2. – С. 42-46.
55. Исик, Л. В. К вопросу об управлении финансовыми потоками фирмы / Исик Л. В. // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 38-45.

56. Кабанов, А. А. Управление денежными потоками с помощью инструментов cash management / А. А. Кабанов // Банковское дело. – 2013. – № 4. – С. 77-83.
57. Кабанов, А. А. Современные способы управления финансовыми потоками в холдингах / А. А. Кабанов; рец. Т. В. Филатовой // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. – С. 358-361.
58. Карпова, Т. П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» специальности (профилю подготовки) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Т. П. Карпова, В. В. Карпова. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2014. – 302 с.
59. Кеменов, А. В. Теоретические проблемы управления денежными потоками организации в кризисной ситуации / А. В. Кеменов // Финансы. – 2014. – № 11. – С. 63-65.
60. Киров, А.В. Финансы предприятий: учебник / А.В. Киров, И.В. Леванович. – М.: Инфра-М, 2014. – 255 с.
61. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова; Гос. ун-т упр.- 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 428 с.
62. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Проспект, КноРус, 2014. – 304 с.
63. Ковалев, В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью : учеб.-практич. пособие / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014. – 336 с.
64. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 352 с.
65. Ковалев, В.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс: учеб.-практич. пособие / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2012. – 448 с.
66. Ковалева, А. М. Финансы: учеб. пособие для вузов / под ред. А. М. Ковалевой . – М. : Финансы и статистика, 2013. – 334 с.

67. Козенкова, Т. Организация логистического управления финансовыми потоками в холдинговых структурах / Т. Козенкова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2015. – № 1. – С. 19-25.
68. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов / Н. В. Колчина. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 365 с.
69. Коршунова, М. Управление денежными потоками организации при помощи решения SAP ERP / М. Коршунова, Р. Нурмухаметов. – Консультант. – 2014. – № 3. – С. 12-16.
70. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) : учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай.- Изд. Испр. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 575 с.
71. Ларина, Л.С. Финансовый менеджмент: учебник / Л.С. Ларина, С.В. Сергеев. – М.: Юриспруденция, 2014. – 190 с.
72. Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учеб.пособие / И. А. Либерман. - 5-е изд. – М. : РИОР, 2014. – 220 с.
73. Липчиу, Н.В. Финансы организаций: учеб. пособие/ Н.В. Липчиу . – 5-е изд.. – М.: Магистр, 2015. – 254 с.
74. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 216 с.
75. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.
76. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2013. – 462 с.
77. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации: учеб. пособие / Н.П. Любушин // М.: Эксмо, 2012. – 256 с.
78. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 576 с.

79. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М. В. Мельников, Е. Б. Герасимова // М.: Инфра-М, 2016. – 192 с.

80. Мельцас, Е. Координация финансовых потоков как инструмент поддержания финансовой устойчивости организации / Е. Мельцас // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 2. – С. 205-207.

81. Морозко, Н.И. Финансовый менеджмент: учеб. пособие [Электронный ресурс] / Морозко Н.И., Диденко И.Ю. – НИЦ ИНФРА-М, 2013.

82. Никитина, Н. В. Финансы организаций : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Н. В. Никитина, С. С. Старикова; Рос. акад образования, Моск. психолого-соц. ин-т.- 3-е изд., испр. – М. : Флинта : МПСИ, 2014. – 368 с.

83. Орлова, Е. В. Синтез оптимального управления процессом распределения стохастических финансовых потоков производственно-экономической системы / Е. В. Орлова; рец. Т. А. Гилевой // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 149-153.