

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Филиал в г. Златоусте
Факультет «Сервис, экономика и право»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент

_____ Т.И. Гусева
_____ 2017 г.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия ООО
«КРАЦ»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.02.2017.014.ПЗ ВКР

Руководитель работы
ст. преподаватель

_____ М.А.Кирсанова
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ФСЭиП-555

_____ Ю.Д.Рябухина
_____ 2017 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент

_____ И.И. Турсукова
_____ 2017 г.

Златоуст 2017

АННОТАЦИЯ

Рябухина Ю.Д. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия ООО "КРАЦ" - Златоуст; ЮУрГУ, ЭиП, 2017, 86 с., 12 ил., 31 табл., библиогр. список - 42 найм., 2 приложения.

В выпускной квалификационной работе рассматривается вопрос управления финансовыми результатами предприятия.

Цель работы - рассмотрение возможных методов позволяющих управлять финансовыми результатами организации, а также на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации предложить комплекс мер по совершенствованию механизмов управления оинансовыми результатами в деятельности ООО «КРАЦ», позволяющих обеспечить эффективное функционирование, устойчивое положение.

В первой главе описываются теоретические и методические основы упраления финансовыми результатами. Рассмотрены теоретические основы оценки прибыли и рентабельности предприятия.

Во второй главе изложено управление оинансовыми результатами деятельности ООО «КРАЦ». Для более адекватного принятия решений был проведен анализ финансового состояния ООО «КРАЦ» и на его основе сформулированы проблемы и разработаны рекомендации по улучшению финансовых результатов.

Практическая значимость ВКР заключается в том, что выполненный анализ финансового состояния организации и представленные предложения в дальнейшем могут послужить для руководства ООО «КРАЦ» информацией, на основе которой можно построить прогноз развития предприятия, использовать представленные результаты для увеличения прибыли.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
1.1	
Прибыль предприятия. Понятие, сущность и виды прибыли.....	11
1.2 Показатели рентабельности предприятия и факторы, влияющие на нее.....	23
1.3	
Методы управления прибылью и рентабельностью предприятий	29
2.....	
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «КРАЦ».....	40
2.1	
Организационно - экономическая характеристика ООО «КРАЦ» ...	40
2.2	
Анализ и оценка финансовых результатов ООО «КРАЦ».....	50
2.3	
Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности ООО «КРАЦ» и оценка их эффективности	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....У	78
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «КРАЦ» за 2014 - 2016 гг	85
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах за январь - декабрь 2016 г	87
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Виды деятельности ООО «КРАЦ».....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Основные партнеры ООО «КРАЦ».....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Прогнозный баланс ООО «КРАЦ»	92

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Финансовый результат в экономической теории - это прибыль или убыток компании, который получен ею за отчетный период. Большое внимание уделяют экономисты понятию финансового результата, у большинства финансовый результат является объектом и предметом исследования экономической деятельности [1].

Конечный финансовый результат зависит от ряда объективных и субъективных факторов, а именно от:

3 Качества действующего законодательства (административного, налогового, гражданского).

4 Уровня развития подразделения государственных услуг.

5 Природной среды.

6 Уровня развития инфраструктуры.

7 Социально - экономических условий.

8 Степени развития внешнеэкономических связей государства.

9 Цены на производственные ресурсы.

10 Инфляции.

11 Качества работы финансового менеджмента.

12 Компетентности руководства и менеджеров.

13 Качества и конкурентоспособности продукции.

14 Объема продаж.

15 Цены продукции.

16 Структуры затрат и продукции.

17 Себестоимости продукции.

18 Производительности труда.

19 Уровня организации производства и труда [2].

В условиях рыночной экономики финансовые результаты занимают центральную позицию в производственной жизни хозяйствующих субъектов - в

этом и заключается актуальность выбранной темы. Усовершенствование рыночных отношений требует создания усовершенствованной финансовой политики, урегулирования и усиления на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли. Получение прибыли является обязательным условием работоспособности предприятия.

Финансовый результат деятельности предприятия оппонирует одновременно и как сложный экономический класс, и как правовой институт, поскольку выявление правил и процедур формирования финансового результата возможно только посредством нормативно-правового урегулирования. Важность правового регулирования вопросов, связанных с формированием финансового результата коммерческой организации, подчеркивается тем, что финансовый результат оказывает влияние на степень благополучия не только хозяйствующих субъектов, но и государства в целом, поскольку государство имеет все основания претендовать на часть полученных хозяйствующими субъектами прибылей в виде обязательных платежей. В системе целей, формулируемых собственниками любого предприятия, задача генерирования прибыли занимает основополагающее место.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «Комплексный расчетно - аналитический центр» (ООО «КРАЦ»).

Предметом исследования является управление прибылью и рентабельностью предприятия, анализ финансовых результатов на примере определенного предприятия, в нашем случае ООО «КРАЦ».

Цель выпускной квалификационной работы - на основе анализа прибыли и рентабельности ООО «КРАЦ», оценить финансовые результаты хозяйственной деятельности и разработать рекомендации повышения финансовой устойчивости предприятия. Постановка данной цели обусловила необходимость решения ряда **задач**, выполнение каждой из которых явилось определенным этапом в

реализации цели исследования. В качестве таких задач можно выделить следующие:

20 Изучить теоретические основы исследования финансовых результатов деятельности предприятия, а именно понятие прибыли, сущность, виды прибыли.

21 Рассмотреть показатели рентабельности предприятия и факторы, влияющие на уровень рентабельности.

22 Усвоить методы управления прибылью и рентабельностью предприятия.

23

Произвести анализ финансовых результатов ООО «КРАЦ»: анализ формирования и

24 Разработать Мероприятия, направленные на повышение прибыли и рентабельности ООО «КРАЦ».

Теоретической и методологической основой исследования управления доходами и прибылью малых предприятий послужили труды зарубежных и отечественных экономистов и практиков в области экономической теории, управления затратами, теории рынка, управления и планирования прибыли, финансов и других областях экономики.

Среди них отечественные авторы: О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко, Д.С. Моляков, Е.И. Шохин, В.В. Ковалев, М.Н. Чепурина, Е.А. Киселева, Т.И. Юркова, С.В. Юрков, И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов и другие специалисты.

Информационной базой для написания работы стали монографии, учебные пособия, журнальные статьи, а также финансовая и бухгалтерская отчетность ООО «КРАЦ».

В соответствии с целью работы и поставленными задачами дипломная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, формулируются цель и задачи, предмет и объект и практическая значимость исследования.

в первой главе работы рассмотрены теоретические основы оценки прибыли и рентабельности предприятия.

Во второй главе работы проведен анализ формирования прибыли и факторов, влияющих на нее, и анализ показателей рентабельности ООО «КРАЦ».

В заключении обобщены основные результаты исследования, сформулированы основные выводы и рекомендации, полученные в результате выполненной работы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Прибыль предприятия. Понятие, сущность и виды прибыли

В современном мире, как известно, каждое предприятие без исключения стремится получить прибыль, а также достичь положительный финансовый результат. Но финансовый результат бывает как положительным, так и отрицательным. Одна из важнейших категорий достижения положительного финансового результата является прибыль. Одна из англо - американских финансовых школ, которая получила свое признание во многих странах мира, считала, что важна для успешного развития предприятия не столько прибыль, как ее производимая - максимизация доходов собственников. Это высказывание связано с тем, что организация может обеспечить повышение прибыли за счет экономии некоторых затрат на производство продукции или услуг, либо на подготовку кадров, но в дальнейшем это может отразиться на самом предприятии в целом негативно из – за снижения уровня износа основных фондов или низкого уровня менеджмента в организации. Именно поэтому речь должна идти не только

о финансовых ресурсах организации, в том числе и прибыли, но и о распределении данных ресурсов, а так же грамотном использовании, которые смогут максимизировать рыночную стоимость организации, и следовательно обеспечить рост доходов собственников предприятия. Однако, без усовершенствования прибыли этих целей достичь невозможно. Как экономическая категория, прибыль олицетворяет чистый доход, созданный в сфере материального производства [3].

В реальной экономической жизни прибыль может принимать форму денежных средств, многочисленных материальных ценностей, разнообразных фондов, ресурсов и выгод. Конкретные формы проявления прибыли тесно связаны с национальным регулированием экономики [4].

Значение прибыли состоит в следующих фактах:

- прибыль является измерителем конечных результатов деятельности предприятия;
- прибыль – это источник собственных финансовых ресурсов предприятия;
- она является критерием эффективности хозяйственно – финансовой деятельности;
- в увеличении прибыли заинтересованы все участники хозяйственной деятельности (наемные работники, учредители, владельцы капитала);
- ожидаемая прибыль – это ориентир для принятия инвестиционных решений, дивидендной политики;
- прибыль является основополагающим источником формирования доходов бюджетов разных уровней (часть прибыли поступает в бюджеты через налоги).

Простейшее определение прибыли – это разница между всеми доходами организации и всеми расходами [5].

Согласно приказу Минфина РФ от 6.05.1999 № 32 Н «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств,

приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [6].

Экономическое содержание прибыли можно рассмотреть в ряде выполняемых функций, основные из которых перечислены ниже.

Прибыль выполняет стимулирующую функцию, так как прибыль является внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, от которого зависит финансовое положение предприятия. А также прибыль является источником выплаты дивидендов ее акционерам и владельцам, именно в это смысле она служит главной мотивацией предпринимательской инициативы

Общественно - социальная функция прибыли заключается в том, что она выступает источником формирования средств бюджета в виде налогов, а также прибыль, как и другие финансовые поступления, используется для финансирования общественных потребностей обеспечения выполнения государством своих функций, для реализации государственных, инвестиционных, научно – технических, производственных, и других программ.

Прибыль является источником внешней благотворительной деятельности любой организации, направленной на финансирование социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан. В этом заключается её социальная функция.

Помимо всего выше перечисленного, прибыль стимулирует кадры организации, потому что именно за счет прибыли организация может производить:

- премирование работников сверх размеров выплат, предусмотренных законодательством по системам текущего премирования;
- предоставление бесплатного питания персоналу или компенсация удорожания питания;
- оплата жилья, путевок на лечение и отдых кадров и их детей и другие виды материальной помощи [7].

Основная цель управления прибылью – улучшение благосостояния собственников в текущем времени и в перспективе. Интерпретация данному высказыванию такова:

- получение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение выплаты дохода на инвестированный собственниками капитал;
- получение достаточного объема инвестиционных ресурсов, сформированных за счет прибыли, в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации и эффективности программ участия персонала в распределении прибыли [8].

Прибыль бывает бухгалтерской и чистой экономической. Определение экономической прибыли – это разность между выручкой организации и внешними и внутренними издержками.

Экономическая прибыль, как правило возникает только в том случае, если валовая прибыль превышает все издержки – и явные и неявные. В неявные издержки включена и нормальная прибыль. Для того, чтобы подробно раскрыть источники формирования экономической прибыли и цели ее существования, необходимо рассмотреть специфику деятельности организации по сравнению с другими видами труда, приносящими в качестве дохода не прибыль, а заработную плату [9].

Распространенная модель, которая оценивает ориентировочную величину экономической прибыли компании, так и называется *EP (Economic Profit)*. Ее содержание заключается формулами (1) и (2).

$$EP = NOPAT - WACC \cdot InvestedCapital, \quad (1)$$

$$EP = InvestedCapital \cdot (ROIC - WACC), \quad (2)$$

где *EP* – экономическая прибыль;

NOPAT – чистая операционная прибыль после уплаты налогов;

WACC – средняя цена капитала;

InvestedCapital – инвестированный капитал (чистые инвестиции или чистые активы) на начало периода;

ROIC – посленалоговая рентабельность инвестиций (чистых активов).

При этом для расчета показателя *NOPAT* лучше использовать формулу (3).

$$NOPAT = OperatingIncome \cdot (1 - TaxRate), \quad (3)$$

где *OperatingIncome* – операционная прибыль;

TaxRate – эффективная ставка налога на прибыль.

Таким образом, «Экономическая Прибыль» рассчитывается как разница между скорректированной величиной бухгалтерской прибыли и стоимостью капитала (*CapitalCharge*).

InvestedCapital – инвестированный капитал – это величина денежных средств, которую все акционеры и кредиторы инвестировали в организацию. Данный капитал рассчитывается на основе объединенных активов (*TotalAssets*) путем вычитания денег и денежных эквивалентов (*CashandEquivalents*), а также беспроцентных текущих обязательств (*Non-InterestBearingCurrentLiabilities (NIBCLs)*).

Формула, под номером два, несет большую информативность для экономистов - аналитиков. Она позволяет напрямую сравнить рентабельность вложенного капитала с его стоимостью.

EP – это всеобщая модель. Ее можно легко изменять. Поскольку расчет величины экономической прибыли основывается на бухгалтерских данных, ее можно применять к любым предприятиям, даже неакционерным. Более того, величину экономической прибыли в силу ее простоты можно рассматривать как переходный этап к более сложным измерителям добавленной стоимости акционеров.

В результате на предприятии, как это принято называть в теории и на практике, остается так называемая чистая прибыль. По своей величине она

представляет налогооблагаемую прибыль за минусом налога на прибыль и налога на превышение фактических расходов на оплату труда по сравнению с нормируемой [10].

Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплате процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам [11].

Итак, экономическая прибыль является рычагом воздействия на предпринимателей, так как чем больше прибыли получаешь, тем выше вероятность того, что предприятие еще долго будет оставаться на рынке и с каждым годом улучшать свое производство, привлекая тем самым все большее количество потребителей [12].

Бухгалтерская прибыль, как правило, предоставляется на данных бухгалтерского учета и состоит она из разницы между доходами от разнообразных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящий момент существует пять видов бухгалтерской прибыли – это валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычных видов деятельности и чистая прибыль. Чистую прибыль также называют нераспределенной прибылью отчетного периода [13].

Валовая прибыль – это прибыль, которая отражает весь доход организации, в котором включена прибыль от всех видов деятельности компании (в счет берется, как производственная, так и непромышленная сферы) за вычетом затрат на производство, который получен за определенный промежуток времени. Валовая прибыль определяется разностью между всем доходом компании, но без вычета налога на прибыль и себестоимостью проданного товара, либо услуги. Расчетный показатель валовой прибыли также фиксируется в балансе предприятия. На рисунке 1.1 можно увидеть, как формируется валовая прибыль, из чего она состоит.

С целью проанализировать валовую прибыль компании исследуется горизонтальный и вертикальный анализ изменения доходов в бухгалтерском балансе. После всех расчетов результаты заносятся в отдельную таблицу, где анализируются [14].

На валовую прибыль могут влиять внешние и внутренние причины:

1) Внешние причины включают в себя:

1.1) Природные, транспортные, социально - экономические условия.

1.2) Стоимость производственных ресурсов.

1.3) Уровень развития внешнеэкономических связей и т. д.

2) Внутренние причины изменения валовой прибыли можно подразделить на:

2.1) Факторы первого порядка: доход от реализации услуг, проценты к выплате, прочая операционная прибыль и прочие внереализованные доходы или расходы компании.

2.2) факторы второго порядка: себестоимость услуг, структура реализованного товара, объемы продаж и стоимость, которую установил производитель.

Кроме перечисленных выше причинам изменения валовой прибыли, к внутренним можно отнести особенности, которые связаны с нарушением дисциплины в период деятельности предприятия – ошибками в установлении цен, низким качеством продукции, нарушениями условий труда, экономическими санкциями и наложенными штрафами.

Обе категории причин, как 1-го, так и 2-го порядка, непосредственным образом влияют на величину валовой прибыли. А также факторы первого порядка – это части валового дохода, а факторы 2-го порядка оказывают влияние на доход от продаж и, соответственно, общую величину прибыли компании.

Все мероприятия по расчету валовой прибыли должны быть произведены еще до расчета налогов. При этом расчет должен производиться с учетом типа предприятия. Валовую прибыль рассчитывают по формуле (4).

$$P_{вал} = BR - C, \quad (4)$$

где BR – выручка от реализации;

C – себестоимость реализованных товаров, продукции, работ и услуг.

Перед началом расчета валовой прибыли нужно уделить внимание следующим показателям:

- 1) Валовой выручке. Всегда при любых случаях менеджеру необходимо проверять, чтобы вся информация, которая касается кредитных и денежных поступлений, нашла верное отображение в отчетности. Помимо этого, объем поступления можно прослеживать с помощью кассовых аппаратов, которые установлены в организации. А также нужно открывать отдельный счет в банке и научиться использовать счета - фактуры;
- 2) Взысканному налогу продаж. Очень важно проверить, что в отчетности правильно указывается показатель, который отображает объем взысканного налога. Суть состоит в следующем. Если с покупателей взимаются местные и штатные налоги от реализации (которые государство берет с продавца), то все взысканные средства должны быть включены в общий объем валового дохода;
- 3) Товарно-материальные запасы (оценивается показатель на начало каждого текущего года). Этот параметр сравнивается с ценой конечной прибыли за предыдущий год. Если все в порядке, то показатели должны быть идентичными;
- 4) Покупки. Если во все продолжительности своей деятельности предприниматель покупает какие-то товары для личного пользования или передачи членам семьи, то потраченную сумму стоит убирать из себестоимости проданной продукции;
- 5) Товарно-материальные запасы на завершение года. Нужно удостовериться, что учет всех запасов в компании ведется с учетом всех норм и правил. При этом, одно из обязательных условий – использование верного метода образования цены. Для подтверждения всех имеющихся товарно-материальных запасов достаточно лишь формы инвентарной описи. Такие

бланки можно купить в магазине. Их особенность состоит в том, что в них имеются специальные столбцы, в которые вносятся данные о количестве, цене и стоимости каждого товара. В бланке есть место фиксации данных человека, которые оценивал товары, производил подсчеты и проверял их правильность. Именно эти формы представляют собой доказательство того, что опись проведена правильно и без серьезных нарушений [15].

Показатель, который изучает работу и результативность компании – это прибыль от продаж (прибыль от реализации). Уровень прибыли должен быть полным для осуществления нормальной деятельности организации.

Результативность деятельности организации оценивается путем сравнения прибыли отчетного периода с показателями предыдущих периодов. Если прибыль возросла, то организация сработала плодотворно.

Показатель прибыли от продаж рассчитывается, как разность между валовыми доходами и затратами на реализацию товаров или услуг. Формула расчета прибыли от продаж показана под номером (5).

$$П_{пр} = П_в - P_k - P_y, \quad (5)$$

где $П_{пр}$ – прибыль от продаж, тыс. руб.;

$П_в$ – валовая прибыль, тыс. руб.;

P_k – затраты на продажу товаров (коммерческие расходы), тыс. руб.;

P_y – управленческие расходы, тыс. руб.

Чтобы исследовать резервы для роста прибыли, нужно решить, от каких элементов она зависит. На размер прибыли влияют как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним факторам влияния можно отнести:

- торговую выручку;
- стоимость товара;
- объемы продаж;
- себестоимость проданных товаров;
- затраты на реализацию продукции;

– расходы управленческого характера.

Увеличение объема продаж рентабельных товаров и услуг повышает прибыль от продаж и приводит к росту финансового положения организации. Продажи товаров, которые приносят убыток, влияют на получение прибыли в отрицательную сторону.

Прибыль возрастает также, когда увеличивается часть рентабельных товаров в составе ассортимента проданного товара, либо услуг, если в реализуемом ассортименте продукция с низкой рентабельностью превышает продукцию с высокой рентабельностью, то прибыль, соответственно, уменьшается.

Уменьшение себестоимости проданных товаров повышает прибыль, а повышение себестоимости приводит к уменьшению прибыли в организации. К расходам, которые наиболее подвержены этой зависимости, можно отнести коммерческие и управленческие затраты.

Изменение цен на товары также влияет на реализацию. Увеличение цен приводит к росту прибыли, в обратном случае – к ее уменьшению.

Предприниматели могут оказать влияние на все эти факторы и изменять их в зависимости от нужности. Факторный анализ прибыли дает возможность выявить резервы эффективности продаж и принимать более выгодные управленческие решения. Для проведения такого анализа берется а основу бухгалтерская отчетность «Отчет о прибылях и убытках» предприятия.

При планировании работы организации, нужно учитывать показатели прибыли от реализации продукции, которые ожидаются в будущем периоде.

Рассчитать ожидаемый результат можно, если знать, какой товар будет продаваться, либо какая услуга будет предоставляться, стоимость товара и объемы реализации, которые планируются.

Самый простой и эффективный способ рассчитать планируемую прибыль – привлечение рентабельности. По этому методу учитываются результаты деятельности прошлых периодов, которые берутся из бухгалтерских отчетов и на основании их высчитывается ожидаемая прибыль (6) [15].

$$П_{np} = V_n \cdot C_o \cdot P_{nn} , \quad (6)$$

где V_n – объем продукции;

C_o – ожидаемая стоимость;

P_{nn} – рентабельность прошлого периода.

Расчет прибыльности в организации – один из важных моментов в управлении бизнесом. Рассчитать прибыльность может любой руководитель, она занимает короткое время, зависимости от результата будет понятно текущее финансовое положение организации [16].

Прибыль для налогообложения или как ее еще называют операционная прибыль – итоговый результат такой величины средств, которая остается в распоряжении организации, после учета некоторых показателей: себестоимости продукции или услуг; коммерческих затрат; управленческих расходов; прочих внереализационных издержек. В прибыли до налогообложения отражается окончательная сумма дохода организации, которую она может: отправить на покрытие своих налоговых обязательств; оставить в своем распоряжении в виде собственных средств (в случае превышения величины прибыли над платежами в государственный бюджет). В итоге прибыль до налогообложения определяется разницей между валовой и чистой прибылью.

Рассчитывается прибыль до налогообложения, как разность между прибылью от продаж и прочими расходами. Формула расчета показана под номером (7).

$$П_{днл} = П_{np} + Д_{np} - Р_{np} , \quad (7)$$

где $П_{днл}$ – прибыль до налогообложения;

$Д_{np}$ – сумма прочих доходов;

$Р_{np}$ – сумма прочих расходов.

На основании того, что главным показателем прибыли до налогообложения является прибыль от продаж, то на ее величину влияют такие показатели, как:

– выручка – нетто – денежные средства, полученные от продаж по основной деятельности предприятия.

– себестоимость реализованной продукции – сумма всех затрат, потраченных на производство товаров или услуг. К ним можно отнести: издержки на

материалы и сырье, зарплату рабочим кадрам и социальные отчисления, оплату ресурсов и т.п.;

- коммерческие затраты, которые связаны с хранением и реализацией продукции: складские расходы, упаковка, транспортировка, реклама и т.д.

- управленческие затраты, связанные с содержанием непроизводственных помещений, территорий, оборудования и персонала: оплата труда административного персонала, оборудование офисов для финансовых и маркетинговых отделов и т. д.

Анализ прибыли до налогообложения проводится в показателях, которые отражают её состав. Другими словами, одного цифрового значения недостаточного, необходима оценка всех факторов, влияющих на его формирование за определенный период.

При исследовании конечных полученных результатов прибыли до налогообложения дают оценку, как ее структурные показатели влияют на прибыль с помощью нахождения их соотношения в виде выводов:

- чем выше процент доли прибыли от продаж в полученном результате, и чем меньше доля прочих доходов и расходов, тем продуктивней построена коммерческая деятельность компании;

- если показатель доли внереализационных и операционных доходов выше процента прибыли от продаж, и к тому же еще и увеличивается, то можно сделать выводы о сбоях в механизме управления компанией и о том, что она существует только за счет случайных доходов, которые являются нестабильными поступлениями. Без разработки и внедрения налаживающих мероприятий организация рискует разориться.

Также, конечным результатом может стать не прибыль, а убыток. В этом случае также проводят подробный анализ факторов и показателей, из-за которых организация стала нести убыточный характер.

Благодаря оценке значения прибыли до налогообложения можно рассуждать об эффективности работы управленческого хозяйства, об итогах и перспективах развития организации, ее стойкости к внешним изменениям экономики.

Прибыль до налогообложения всегда отражается в финансовой отчетности. Потенциальные инвесторы и компаньоны, обратив внимание на прибыль до налогообложения, в дальнейшем могут рассуждать сотрудничать с организацией или нет [17].

Прибыль от обычной деятельности – это, как правило, операционная прибыль, которая скорректирована на величину финансовых доходов и финансовых расходов. Данная прибыль налогооблагаемая.

Прибыль от обычной деятельности рассчитывается по формуле (8).

$$P_{об} = P_{днл} - H, \quad (8)$$

где $P_{об}$ – прибыль от обычной деятельности;

H – сумма налогов.

Чистая прибыль поступает в распоряжение организации после уплаты налога на прибыль. Организация может использовать данную прибыль в двух направлениях:

– как фонд накопления (реинвестируемая прибыль) используется на улучшение производства, создание резервного фонда, инвестирование в другие организации;

– как фонд потребления используется для выплаты владельцам, акционерам, материальные поощрения персоналу по результатам работы, решения социальных проблем, благотворительность. Рассчитывается чистая прибыль по формуле (9).

$$P_{ч} = P_{об} \pm Ч_{др}, \quad (9)$$

где $P_{ч}$ – чистая прибыль;

$Ч_{др}$ – чрезвычайные доходы и расходы.

1.2 Показатели рентабельности предприятия и факторы, влияющие на нее

Для того чтобы оценить хозяйственную деятельность организации, многие авторы предлагают воспользоваться показателями рентабельности. Рентабельность организации – это отношение показателя прибыли к ожидаемой величине дохода, или к сумме затрат, или к объему авансированного капитала. Показатели рентабельности дают объективную оценку о результате работы организации за определенный отчетный период. Данные показатели дают возможность измерить прибыльность фирмы с различных сторон и объединяются, в соответствии с интересами участников экономического процесса [17].

Прибыльность организации характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютным показателем доходности, как правило, называют сумму прибыли или доходов, а относительным показателем – уровень рентабельности.

В экономической литературе нет одного определения понятия рентабельности. В таблице 1.1 представлена характеристика понятия рентабельность, с точки зрения разных авторов [18 – 26].

Таблица 1.1 – понятие рентабельности с точки зрения разных авторов

Автор	Понятие рентабельности
Абдукаримова И.Т. и Беспалова М.В.	«Рентабельность исходит из латинского слова, означающее прибыльность, т.е. долю прибыли по отношению к затратам, вложенному капиталу и т.п.»
Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А.	«Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степени использования ресурсов»
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	«Рентабельность (от немецкого слова доходный) - эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности. Количественно рентабельность исчисляется как частное от деления прибыли на затраты, расход ресурсов, обеспечивающих получение прибыли»

Савицкая Г.В.	«Рентабельность — это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса»
Чечевицына Л.Н. и Чечевицын К.В.	«Под рентабельностью понимают относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов, рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности»
Эпштейн Д.	«Рентабельность является сложной категорией, которая показывает, насколько прибыльна деятельность компании. Чем выше показатели рентабельности, тем успешнее деятельность предприятия»

Исходя из этого, можно сказать, что рентабельность – широкоформатное определение, которое применяется в зависимости от вида деятельности организации. Рентабельность олицетворяет прибыль организации.

Показатели рентабельности бывают частными и общими, среди которых выделяют:

- рентабельность текущей (основной) деятельности;
- рентабельность ресурсов (активов);
- рентабельность источников средств [27].

Система показателей рентабельности представлена на рисунке 1.2.

Рисунок 1.2 – Система показателей рентабельности

- 1) Рентабельность затрат (R_z) в практике показывает коэффициент полезного действия затрат на реализованную продукцию и указывает сколько получено прибыли на каждый рубль затрат по продукции или услуг. Рентабельность затрат рассчитывается по формуле (10).

$$R_z = \Pi_{np} : C_p , \quad (10)$$

где, R_z – рентабельность затрат;

C_p – полная себестоимость реализованной продукции.

- 2) Рентабельность продаж (R_{np}) отражает эффективность основной деятельности и показывает, сколько прибыли содержится в каждом рубле реализации. рассчитывается по формуле (11).

$$R_{np} = \Pi_{np} : V_{np} , \quad (11)$$

где Rnp – рентабельность продаж;

Vnp – выручка-нетто от продаж.

3) Рентабельность вложений (активов) (RA) отражает уровень эффективности экономического потенциала и показывает размер прибыли, заработанной предприятием с каждого рубля, вложенного в активы, представлена в формуле (12).

$$RA = \Pi np : A, \quad (12)$$

где RA – рентабельность активов;

A – среднегодовая стоимость активов.

4) Рентабельность производственных ресурсов (Rnn) – отражает уровень доходности производственного потенциала и показывает размер прибыли, полученной с каждого рубля стоимости производственных ресурсов, рассчитывается по формуле (13).

$$Rnn = \Pi np : (O\Phi + MПЗ), \quad (13)$$

где Rnn – рентабельность производственных ресурсов;

$O\Phi$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$MПЗ$ – среднегодовая стоимость материально-производственных запасов.

5) Рентабельность единицы продукции (удельная рентабельность) (Ri) отражают эффективность затрат на производство и реализацию конкретной продукции и показывают величину прибыли (в копейках), приходящейся на каждый рубль затрат либо цены реализации конкретной продукции, рассчитывается по формуле (14).

$$\begin{aligned} Ri &= \Pi i : Ci, \\ Ri &= \Pi i : Pi, \end{aligned} \quad (14)$$

где Ri – рентабельность единицы продукции;

Πi – прибыль на единицу конкретной продукции;

Ci – себестоимость (производственная, полная) единицы продукции;

Pi – цена единицы продукции.

6) Рентабельность собственного капитала (Rck), формула под номером (15).

$$Rcc = \Pi np : CK, \quad (15)$$

где $R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;

$СК$ – среднегодовая стоимость собственного капитала.

7) Рентабельность внеоборотных активов (RBA) рассчитывается по формуле (16).

$$RBA = \Pi_{np} : BA, \quad (16)$$

где RBA – рентабельность внеоборотных активов;

BA – среднегодовая стоимость внеоборотных активов.

8) Рентабельность основных средств (Roc) рассчитывается по формуле (17).

$$Roc = \Pi_{np} : OC, \quad (17)$$

где Roc – рентабельность основных средств;

OC – среднегодовая стоимость основных средств.

9) Рентабельность оборотных активов ($Roа$) показана под формулой (18).

$$Roа = \Pi_{np} : OA, \quad (18)$$

где $Roа$ – рентабельность оборотных активов;

OA – среднегодовая стоимость оборотных активов.

10) Рентабельность уставного капитала ($R_{уК}$) рассчитывается по формуле (19).

$$R_{уК} = \Pi_{np} : UK, \quad (19)$$

где $R_{уК}$ – рентабельность уставного капитала;

UK – среднегодовая стоимость уставного капитала.

Показатели 6 – 10 отражают эффективность использования отдельных элементов экономического потенциала предприятия и источников их формирования.

Факторы, которые влияют на уровень рентабельности, подразделяют на внешние и внутренние. Внутренние факторы, в свою очередь делятся на производственные и внепроизводственные (рисунок 1.3) [28].

Рисунок 1.3 – Факторы, влияющие на рентабельность организации

Внешние факторы, как правило, не зависят от деятельности организации, но сильно влияют на ее финансовый результат. К данным факторам относятся:

конкуренция, спрос на предоставляемые услуги, либо продукцию организации [29].

Внутренние факторы – это факторы, которые организация в силах изменять и урегулировать в зависимости от поставленных целей. Производственные факторы – это факторы, которые напрямую связаны с основной деятельностью организации. Непроизводственные факторы косвенно связаны с основной деятельностью организации.

Внепроизводственные факторы включают в себя:

1) Снабженческо – сбытовую деятельность (факторы, которые обеспечивают своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями каких – либо обязанностей перед организацией).

2) Природоохранные мероприятия (необходимы для части организаций, которые влекут за собой большие издержки).

3) Штрафы и санкции за несоблюдение законодательных обязанностей организации.

4) Управление собственным и заемным капиталом в организации, деятельность на рынке ценных бумаг, то есть вся финансовая деятельность предприятия. [30].

К внутрипроизводственным факторам относят наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Данные факторы – это основополагающие факторы роста прибыли и рентабельности организации, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации экономических процессов.

Для количественной оценки влияния основных факторов на динамику показателей рентабельности в детерминированном анализе используются различные факторные модели, которые рассмотрены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Основные типы факторных детерминированных моделей рентабельности

Объект анализа	Факторы	Факторная модель
----------------	---------	------------------

Рентабельность затрат (R_3)	– структура продукции (d_i) – цены на продукцию (p_i) – себестоимость единицы продукции (c_i)	$R_3 = \frac{\sum q_i \cdot d_i \cdot (p_i - c_i)}{\sum q_i \cdot d_i \cdot c_i}$
	– удельная рентабельность (рентабельность единицы продукции) (R_i) – структура продукции (d_i)	$R_3 = \sum R_i \cdot d_i$
Рентабельность единицы продукции (R_i)	– себестоимость единицы продукции (c_i); – цены на продукцию (p_i)	$R_i = \frac{p_i - c_i}{c_i} = \frac{p_i}{c_i} - 1$
Рентабельность продаж (R_{np})	– выручка от продаж (V_{np}) – себестоимость реализованной продукции (C_p)	$R_{nn} = \frac{V_{np} - C_p}{V_{np}} = 1 - \frac{C_p}{V_{np}}$
Рентабельность производственного потенциала (R_{nn})	– рентабельность продаж $R_{nn} = \Pi \div V_{np}$ – фондоемкость продаж ($\Phi_e = O\Phi \div V_{np}$) – материалоемкость продаж ($ME = МПЗ \div V_{np}$)	$R_{nn} = \frac{\Pi_{np}}{O\Phi + МПЗ} \rightarrow$ $\rightarrow \div V_{np} \rightarrow R_{nn} = \frac{\Pi_{np}}{V_{np}} \div$ $\div \left(\frac{O\Phi}{V_{np}} + \frac{МПЗ}{V_{np}} \right) = R_{nn} \div (\Phi_e + Me)$
Рентабельность вложений (активов) (R_A)	- рентабельность основной деятельности $R_{nn} = \Pi \div V_{np}$ - оборачиваемость оборотных активов $K_{об} = V_{np} \div OA$ структура активов ($d_{OA} = OA \div A$) - рентабельность основной деятельности $R_{nn} = \Pi \div V_{np}$ - отдача собственного капитала $K_{оск} = ВП \div СК$ - коэффициент независимости $K_{авт} = СК \div A$	$1) R_A = \frac{\Pi}{A} = \frac{\Pi}{V_{np}} \cdot \frac{V_{np}}{OA} \cdot \frac{OA}{A} =$ $= R_{np} \cdot K_{об} \cdot d_{OA}$ $2) R_A = \frac{\Pi}{A} = \frac{\Pi}{V_{np}} \cdot \frac{V_{np}}{СК} \cdot \frac{СК}{A} =$ $= R_{np} \cdot K_{оск} \cdot K_{авт}$

1.3 Методы управления прибылью и рентабельностью предприятий

Управление прибылью предприятия – это и есть выявление финансовых результатов, достоинств и недостатков любой организации, за счет которых формируется прибыль предприятия, либо убыток, а также постановка

определенных мероприятий по уменьшению себестоимости товаров, увеличению объема производства, либо внедрению инноваций, чтобы улучшить финансовое состояние компании. Необходимо заметить, что процесс планирования прибыли не так важен, как сама разработка шагов по повышению прибыли [31].

С целью повышения доходов, организации нужно обращать особенное внимание на следующие аспекты:

- анализ и планирование динамики продаж;
- наблюдение за ритмичностью производства;
- диверсификация производственной деятельности (достаточность и эффективность);
- эффективность ценовой политики;
- факторный анализ величины продаж (фондовооруженность, загрузка производственных мощностей, ценовая политика, кадровый состав и т.д.);
- критические объемы производства по видам продукции и т.д.

Итоги и выводы аналитических наблюдений оформляются в виде таблиц, где указываются плановые и фактические значения объемов производства и продаж, а также отклонения в натуральном и денежном эквиваленте. На основе данных таблиц принимаются управленческие решения, связанные с привлечением факторов повышения доходов. Данные решения находятся только в компетенции высшего руководства компании, а также маркетинговой службы. Финансовая служба в этой области занимается вопросами: обоснования разумной ценовой политики; оценки целесообразности и экономической эффективности новых источников дохода компании; контроля за рентабельностью действующих и новых производств. [32].

Для снижения расходов необходимо осуществлять следующие действия:

- оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением заданий, установленных планом по местам возникновения и видам расходов (затрат);
- поиск резервов обоснованного (в том числе с использованием научных методов) снижения себестоимости продукции;

– обособление центров ответственности (responsibilitycenters) по расходам, т.е. подразделений компании, руководство которых имеет определенные ресурсы и полномочия в управлении расходами.

– Управление прибылью представляет собой длительный повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно пытаются изыскать возможности обоснованного сокращения расходов и затрат. Можно выделить следующие методы управления прибылью и доходами малых предприятий:

– прогнозирование и планирование прибыли (определяются долго- и краткосрочные тенденции изменения отдельных видов затрат, задаются их ориентиры, обеспечивающие выход на определенные значения показателей прибыли и рентабельности);

– управление по центрам ответственности;

– факторный анализ прибыли;

– контроль и регулирование процесса управления прибылью и доходами (вносятся текущие изменения в систему управления прибылью в случае отклонения от запланированной динамики прибыли, уточняются системы планирования и нормирования).

– процесс планирования прибыли состоит из нескольких этапов анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; оценки достоверности произведенных расчетов; разработки плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

В процессе анализа прибыли и рентабельности организации изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности, факторы, определяющие их (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, включая сальдо внереализационных доходов, размер налогов и др.) [33].

Методы, которые используются при планировании прибыли:

1) Метод прямого счета.

2) Аналитический метод.

3) Метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета – самый распространенный метод на сегодняшний день. Используется данный метод при малом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность состоит в том, что прибыль рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции по определенной цене за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и полной ее себестоимостью. Расчет плановой прибыли (Π) ведется по формуле (20).

$$\Pi = (O \cdot Ц) - (O \cdot С), \quad (20)$$

где O – объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

$Ц$ – цена за единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

$С$ – полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль по товарному выпуску (Π_{mn} планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определена себестоимость товарного выпуска планируемого периода) рассчитывается по формуле (21).

$$\Pi_{mn} = Ц_{mn} - С_{mn}, \quad (21)$$

где $Ц_{mn}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{mn}$ – полная себестоимость товарной продукции планируемого периода.

Нужно отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию (Π_{pn}) в общем виде рассчитывается по формуле (22).

$$\Pi_{pn} = B_{pn} - С_{pn}, \quad (22)$$

где B_{pn} – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{pn}$ – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Прибыль от объема реализуемой продукции более подробно в плановом периоде определяется по формуле (23).

$$\Pi_{pn} = \Pi_{он} + \Pi_{mn} - \Pi_{ок}, \quad (23)$$

где $P_{он}$ – сумма прибыли от остатков нереализованной продукции на начало планового периода;

$P_{тп}$ – прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;

$P_{ок}$ – прибыль от остатков нереализованной продукции в конце планового периода.

Данная методика расчета применяется для укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Одним из разновидностей метода прямого счета является метод по ассортиментному планированию прибыли. При этом методе прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. К конечному результату добавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода.

Аналитический метод применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также является дополнением к прямому методу, так как он позволяет выявить влияние отдельных аспектов на плановую прибыль.

При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно. Исчисление прибыли аналитическим методом включает в себя три этапа:

1) Определяется базовая рентабельность как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период.

2) Исчисляются объем товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определяется прибыль на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности.

3) Ведется учет влияния на плановую прибыль разнообразных факторов: снижение себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.п.

4) По окончании выполнения расчетов по всем трем этапам определяется прибыль от реализации товарной продукции [34].

Помимо прибыли от реализации товарной продукции в составе прибыли, как было отмечено ранее, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг не товарного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также планируемые внереализационные доходы и расходы. Результат от прочей реализации может иметь положительный и отрицательный характер

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и пр.) определяется, как правило, на основе опыта предыдущих лет.

После расчета прибыли (убытков) по остальным видам деятельности, а также внереализационных доходов и расходов и с учетом прибыли от реализации товарной продукции определяется общая прибыль предприятия, она же называется валовой.

В случае метода совмещенного используются элементы первого и второго способов. Таким образом, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и других действий, выявляется с помощью аналитического метода.

Основные этапы планирования прибыли заключаются в:

- 1) Расчете базовых показателей за предшествующий год.
- 2) Постановке целей хозяйственной деятельности на планируемый год.
- 3) Прогнозировании индексов инфляции; расчете плановой прибыли и рентабельности по вариантам.
- 4) Выборе оптимального варианта [35].

В качестве базовых показателей используется выручка от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов,

таможенных пошлин), себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прочую прибыль и валовую прибыль, структуру себестоимости (процентное соотношение материальных расходов, заработной платы с начислениями, амортизационных отчислений, прочих расходов), стоимость активов предприятия на конец года, финансовый рычаг (отношение стоимости всех активов предприятия к собственному капиталу), рентабельность всего капитала и рентабельность собственного капитала.

Объемы прибыли от продажи продукции находятся под давлением множества разнообразных факторов: изменения объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализацию продукции, цен на сырье, материалов, топлива и энергии, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. Проведение факторного анализа прибыли позволяет оценить резервы повышения эффективности производства и принять правильные управленческие решения по использованию производственных факторов.

Метод цепных подстановок, один из методов факторного анализа прибыли применяется для расчетов величины влияния отдельных факторов в общем комплексе их воздействия на уровень прибыли. Сущность метода цепных подстановок заключается в последовательной замене каждого отчетного показателя базисным, все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные. [36]

Для проведения факторного анализа методом цепных подстановок прибыль можно представить в следующем виде, по формуле (24).

$$P_p = B_p - C_p - P_y - P_k, \quad (24)$$

Влияние выручки от продажи продукции на прибыль от продажи рассчитывается по формуле (25).

$$\Delta P p_1 = (B p_1 - C p_0 - P y_0 - P k_0) - (B p_0 - C p_0 - P y_0 - P k_0), \quad (25)$$

где $\Delta P p_1$ – прирост (уменьшение) прибыли за счет изменения выручки от продажи продукции;

$B p_1$ – выручка от продажи продукции, товаров, работ и услуг отчетного

периода;

Bp_0 – выручка от продажи продукции, товаров, работ и услуг предыдущего периода.

Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продажи (ΔPr_2) рассчитывается по формуле (26).

$$\Delta Pr_2 = (Bp_1 - Cp_1 - Py_0 - Pk_0) - (Bp_1 - Cp_0 - Py_0 - Pk_0), \quad (26)$$

где Cp_0, Cp_1 – себестоимость продукции предыдущего и отчетного периода.

Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продажи (ΔPr_3) рассчитывается по формуле (27).

$$\Delta Pr_3 = (Bp_1 - Cp_1 - Py_1 - Pk_0) - (Bp_1 - Cp_1 - Py_0 - Pk_0), \quad (27)$$

где Py_0, Py_1 – управленческие расходы предыдущего и отчетного периода.

Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продажи (ΔPr_4) рассчитывается по формуле (28).

$$\Delta Pr_4 = (Bp_1 - Cp_1 - Py_1 - Pk_1) - (Bp_1 - Cp_1 - Py_1 - Pk_0), \quad (28)$$

где Pk_0, Pk_1 – коммерческие расходы предыдущего и отчетного периода.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период и рассчитывается по формуле (29).

$$\Delta Pr = \Delta Pr_1 + \Delta Pr_2 + \Delta Pr_3 + \Delta Pr_4, \quad (29)$$

Такая замена факторов позволяет определить степень влияния определенного фактора на прибыль в целом. Количество цепных подстановок зависит в большей степени от количества факторов, влияющих на прибыль. Применение приема цепных подстановок требует строгой последовательности определения влияния отдельных факторов.

Эффективность политики управления доходами и прибылью малого предприятия определяется не только результатами ее формирования, но и характером ее распределения, то есть формированием направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

Характер распределения доходов и прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности предприятия, оказывая влияние на ее результативность. Это влияние проявляется в различных формах обратной связи распределения прибыли с ее формированием в предстоящем периоде.

Выводы по разделу один

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что существует несколько основных экономических показателей, которые очевидно оценивают деятельность организации – это прибыль, рентабельность, себестоимость, выручка и доходы. Термин прибыль, на простом языке, означает «сколько заработали», однако данное определение не корректно. В практике такое определение, как прибыль представляют собой объединенные определения, обозначающее целый «букет» разнообразных экономических показателей, формирующихся на разных стадиях бизнес процесса. Общий итог предпринимательской деятельности – есть чистая прибыль. Другими словами, сколько всего заработали денег (выручка минус полная себестоимость), то есть все вложенные средства вернулись [38].

Рентабельность можно определить как показатель результативности организации, который определяется относительной величиной прибыли и характеризует степень отдачи средств, используемых в производстве.

Роль и значение показателя рентабельности заключаются в следующем:

- этот показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;
- повышение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике;
- рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности предприятия;
- рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия;

– увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;

– рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), так как при её увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растёт цена акции;

– кредиторов и заёмщиков денежных средств уровень рентабельности интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заёмных средств, платёжеспособности предприятия;

– динамика рентабельности предприятия изучается налоговыми службами, фондовыми биржами, министерствами;

– для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере.

Планирование прибыли и рентабельности – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Прибыль планируют отдельно по видам деятельности предприятия. В процессе, разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Современная ситуация в экономике затрудняет долгосрочное планирование, и предприятия могут составлять реальные планы прибыли по кварталам. Поскольку планирование прибыли призвано к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной.

Однако более важная цель планирования прибыли – определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

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

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «КРАЦ»

2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «КРАЦ»

В соответствии с Федеральным Законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» ООО «КРАЦ» создано в январе 2008 года. Первичная деятельность компании была управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе.

Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Комплексный расчетно - аналитический центр».

Почтовый адрес компании: 456219 Челябинская обл., г. Златоуст, проспект им. Ю. А. Гагарина 4-я линия, д.3. Головной офис находится по тому же адресу.

ООО «КРАЦ» создано на неограниченный срок. Целью деятельности компании, в соответствии с Уставом, является управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе. Основная коммерческая цель – получение прибыли в результате предоставляемых услуг. Компания имеет частную форму собственности. Помимо основного вида деятельности, организация занимается рядом дополнительных видов деятельности. В таблице В.1 приложения В представлены основной вид деятельности компании и дополнительные виды деятельности.

В организации распространена смешанная система управления, где сочетаются линейный и функциональный тип управления.

ООО «КРАЦ» – юридическое лицо, которое пользуется соответствующими правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью.

Возглавляет организацию директор – Субботина Маргарита Ивановна. Директор представляет предприятие во всех организациях и учреждениях, управляет имуществом, заключает договора, издает приказы по организации, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников,

применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников организации, открывает в банках счета для организации.

На рисунке 2.1 Наглядно представлен персонал.

Рисунок 2.1 – Персонал организации ООО «КРАЦ»

Объем производства и реализации услуг – взаимосвязанные показатели. Темпы роста объема производства и реализации услуг, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

Источниками информации для анализа организации ООО «КРАЦ» служат, отчетность формы № 1, формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложения А и Б). Объем производства и реализации услуг может выражаться в натуральных, условно – натуральных, трудовых и стоимостных показателях. Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Приведенный в данном отчете анализ финансового положения и эффективности деятельности ООО КРАЦ выполнен за период 31.01.2014–31.12.2016 г. на основе данных бухгалтерской отчетности организации за 3 года.

Таблица 2.2 – Основные финансово–экономические показатели деятельности

ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Периоды, годы		Отклонение за 2015 год	2016 год	Отклонение за 2016 год
	2014	2015			
Выручка	17 989	15 750	–2 239	17 944	2 194
Полная себестоимость продаж	13 689	11 207	–2 482	12 684	1 477
Затраты на 1 руб. реализованных услуг, коп.	0,76	0,71	–0,05	0,71	0
Фонд оплаты труда с начислениями	6 936	7 049	113	7 137	88
Среднесписочная численность работников, чел.	98	62	–36	75	13

Производительность труда	183,56	254,03	70,47	239,25	-14,78
Среднегодовая заработная плата на одного работника	138,72	133	-5,72	106,52	-26,48
Прибыль от продаж	6	5	-1	568	563
Прибыль до налогообложения	6	5	-1	568	563
Чистая прибыль	4,8	4	-0,8	454,4	450,4
Среднегодовая величина активов	7 230	7 127	-103	7 575	448
Среднегодовая величина собственного капитала	1 962	1 632,5	-329	1 913,5	281
Рентабельность собственного капитала, %	0,29	0,24	-0,05	20,73	20,49
Рентабельность продаж, %	0,033	0,032	-0,001	3,17	3,14
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	2,49	2,21	-0,28	9,38	7,17

За три года выручка уменьшилась на 45 тыс. руб., на начало 2015 года наблюдалось значительное её уменьшение на 2 239 тыс. руб., но к концу 2016 года ситуация улучшилась и выручка возросла до 17 944 тыс. руб., (на 2 194 тыс. руб.), это связано с продажей основных средств, в связи с изнашиванием и улучшением денежного потока. Произошло снижение себестоимости услуг на 1 005 тыс. руб. К 2016 году себестоимость увеличилась на 1 477 тыс. руб. За последний год произошло значительное увеличение чистой прибыли на 454 тыс. руб., что говорит об улучшении финансового состояния ООО «КРАЦ». Собственный капитал увеличился еще в большей степени – на 34,5 %. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как положительный фактор. Рентабельность продаж в последнем рассматриваемом году значительно возросла, что говорит о повышении цен на услуги, либо на изменение ассортимента продаж, так как затраты не увеличились. Коэффициент оборачиваемости активов увеличился за отчетный год, то есть ООО «КРАЦ» увеличивает оборачиваемость своего капитала. Индексы роста основных показателей деятельности представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Индексы роста основных показателей деятельности ООО «КРАЦ»

за 2015–2016 год

Показатель	Период, годы	
	2015	2016
Индексы роста:		
– чистой прибыли	0,83	113,60
– прибыли от продаж	0,83	113,60
– выручки от продаж	0,88	1,14
– активов	0,99	1,13

Исходя из таблицы 2.3, можно сказать, что организация имеет положительную тенденцию роста финансовых показателей, что очень благоприятно отражается на финансовой устойчивости, активы продолжают расти.

За анализируемый период произошло снижение внеоборотных активов на 12,88 %, что говорит о продаже основных средств. Ежегодное увеличение запасов может свидетельствовать о затоваривании. Увеличение дебиторской задолженности на 90,26 % может быть связано с увеличением срока предоставления кредита на услуги, что может негативно отразиться на организации, так как собственного капитала может не хватить. Значительно увеличилась кредиторская задолженность за 2016 год (на 3 343,48 тыс. руб.). С целью определения финансового состояния ООО «КРАЦ» в таблице 2.4 представлен агрегированный бухгалтерский баланс.

Таблица 2.4 – Агрегированный бухгалтерский баланс ООО «КРАЦ»
за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Структура по годам, %			Темп прироста по годам, %	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016
Актив								
Внеоборотные активы (А4)	5 576	5 194	4 881	77,98	73,12	60,66	–6,85	–6,03
Запасы и НДС (А3)	222	361	400	3,10	5,08	4,97	62,61	10,80

Дебиторская задолженность (А2)	1 139	1 447	2 753	15,93	20,37	34,21	27,04	90,26
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и прочие (А1)	214	101	13	2,99	1,42	0,16	-52,80	-87,13
Баланс (ВБ)	7 151	7 103	8 047	100	100	100	-0,67	13,29
Пассив								
Капитал и резервы (П4)	1 630	1 635	2 192	22,79	23,02	27,24	0,31	34,07
Долгосрочные обязательства (П3)	5 445	5 445	5 063	76,14	76,66	62,92	0	-7,02
Краткосрочные заемные средства (П2)	–	–	–	–	–	–	–	–
Кредиторская задолженность (П1)	76	23	792	1,06	0,32	9,84	-69,74	3 343,48
Баланс (ВБ)	7 151	7 103	8 047	100	100	100	-0,67	13,29

Увеличение задолженности перед поставщиками свидетельствует о задержке платежей, то есть о нарушении компанией своих обязательств по платежам и о наличии договоренностей на увеличение сроков отсрочки в результате сохранения объемов закупок, оплаты в срок, наличии хороших взаимоотношений. Анализ таблицы свидетельствует о том, что величина активов возросла в основном за счет быстро реализуемых активов (А2) (90,26 %). Таким образом, можно прийти к выводу, что предприятие имеет очень низкий уровень ликвидности, а его оборотные средства – это в первую очередь труднореализуемые активы, имеющие долгосрочную ликвидность. В структуре пассивов в отчетном периоде преобладает долгосрочные пассивы (П3) на общую сумму 5 063 тыс. руб.

Анализ ликвидности баланса ООО «КРАЦ» представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ ликвидности баланса ООО «КРАЦ» за 2014–2016 г.

В тысячах рублей			
2014	2015	2016	Условие

Актив	Пассив	Актив	Пассив	Актив	Пассив	
$A_1 = 214$	$\Pi_1 = 76$	$A_1 = 101$	$\Pi_1 = 23$	$A_1 = 13$	$\Pi_1 = 792$	$A_1 \geq \Pi_1$
$A_2 = 1\,139$	$\Pi_2 = 0$	$A_2 = 1\,447$	$\Pi_2 = 0$	$A_2 = 2\,753$	$\Pi_2 = 0$	$A_2 \geq \Pi_2$
$A_3 = 222$	$\Pi_3 = 5\,445$	$A_3 = 361$	$\Pi_3 = 5\,445$	$A_3 = 400$	$\Pi_3 = 5\,063$	$A_3 \geq \Pi_3$
$A_4 = 5\,576$	$\Pi_4 = 1\,630$	$A_4 = 5\,194$	$\Pi_4 = 1\,635$	$A_4 = 4\,881$	$\Pi_4 = 2\,192$	$A_4 \leq \Pi_4$

В анализируемом периоде у предприятия не достаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (недостаток 779 тыс. руб.). Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку или недостатку показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают лишь 1,6 % обязательств ($13 : 792 \cdot 100 \%$). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы не покрывают долгосрочные пассивы (недостаток 4 663 тыс. руб.) Они покрывают лишь 7,9 % обязательств ($400 : 5\,063 \cdot 100$). Труднореализуемые активы больше постоянных пассивов, т.е. минимальное условие финансовой устойчивости не соблюдается. Из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется только одно. Баланс организации в анализируемом периоде не является ликвидным. ООО «КРАЦ» за отчетный период следует проработать структуру баланса, чтобы иметь возможность отвечать по своим обязательствам (недостаток составил 779 тыс. руб.).

Основные финансовые коэффициенты рассчитаны в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Основные финансовые коэффициенты ООО «КРАЦ»

за 2014–2016 гг.

Показатели	Расчет	Норматив	Период, годы		Отклонение за 2015 год	2016 год	Отклонение за 2016 год
			2014	2015			
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	1,0 – 2,0	20,72	83,00	62,28	4,00	-79,00
Коэффициент промежуточной ликвидности	$\frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	0,8 – 1,0	2,82	4,39	1,57	0,016	-4,37
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{П1 + П2}$	0,2 – 0,4	2,82	4,39	1,58	0,02	-4,37
Коэффициент автономии	$\frac{П4}{ВБ}$	0,5 – 0,7	0,23	0,23	0,00	0,27	0,04
Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{П3 + П4}{ВБ}$	более 0,75	0,99	1,00	0,01	0,90	-0,10
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$\frac{П4 - А4}{А3}$	более 0,1	-2,51	-1,86	0,64	-0,85	1,01
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\frac{П4 - А4}{П4}$	более 0,1	-2,42	-2,18	0,24	-1,23	0,95

По состоянию на 31.12.2016 при норме 2 коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 4. Несмотря на это следует отметить, что за весь рассматриваемый период коэффициент снизился на –79 единиц. Данный показатель говорит о нерациональной структуре использования капитала.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности тоже соответствует норме – 1,57 при норме 1. Это говорит о наличии у организации

ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. Коэффициент быстрой ликвидности также снизился на $-4,37$ единицы.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение $(0,02)$ ниже допустимого предела (норма: $0,2$). Более того следует отметить отрицательную динамику показателя – в течение анализируемого периода (с 31.12.2015 по 31.12.2016) коэффициент абсолютной ликвидности снизился на $-4,38$.

Коэффициент автономии ООО «КРАЦ» на 31.12.2016 г. составил $0,27$. Полученное значение говорит о недостаточной доле собственного капитала (39%) в общем капитале организации. За рассматриваемый период (31.12.14–31.12.16) коэффициент автономии вырос (на $0,04$). Организация не в силах выплатить кредиты, положение стаёт более рискованным.

Коэффициент финансовой устойчивости за отчетный год находится в норме ($0,90$), несмотря на то что он незначительно снизился на $0,10$. Организация финансово устойчива с данного фронта. У неё есть возможности расплачиваться по счетам в долгосрочной перспективе.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами ниже нормы ($-0,85$) – это говорит о том, что большая часть оборотных активов сформирована из кредитов, и других форм заемных средств. Также, это может говорить, о том, что помимо оборотных активов формируются из заемных средств и внеоборотные активы. В данной ситуации финансовая устойчивость ООО «КРАЦ» крайне мала. И при любых форс – мажорах, непредвиденных тратах, финансовых проблемах, компания может оказаться на грани дефолта. Но данный показатель со временем повышается.

Коэффициент маневренности собственного капитала за весь исследуемый период ($-1,23$) показывал, что организация финансово зависима, высокий риск неплатежеспособности. С каждым годом показатель только увеличивается. (см. рис. 2.2)

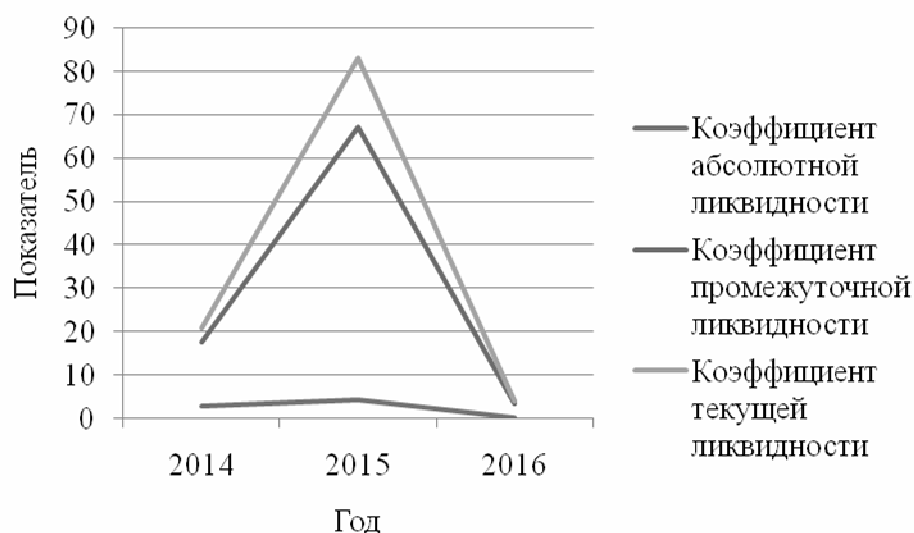


Рисунок 2.2 – Изменение основных коэффициентов ликвидности ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

Оценка динамики показателей финансовых результатов деятельности по данным отчета о прибылях и убытках проведена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности

ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
	Выручка	17 989	15 750	17 944	-2 239	2 194	-12,45
Себестоимость продаж	13 689	11 207	12 684	-2 482	1 477	-18,13	13,18
Валовая прибыль	4 300	4 543	5 260	243	717	5,65	15,78
Прибыль от продаж	6	5	568	-1	563	-16,67	11 260

Прибыль до налогообложения	6	5	568	-1	563	-16,67	11 260
Текущий налог на прибыль	1,2	1	113,6	0	0	0	0
Штрафные санкции	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	4,8	4	454,4	-0,8	450,4	-16,67	11 260

Годовая выручка за 2016 год составила 17 944 тыс. руб., но за 2015 год годовая выручка была меньше – 15 750 тыс. руб. (т.е. имел место рост на 2 194 тыс. руб., или на 13,9 %).

За период 2016 года прибыль от продаж составила 568 тыс. руб. За рассматриваемый период (с 2014 по 2016 гг.) финансовый результат от продаж резко вырос.

Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары (работы, услуги).

Организация не применяет ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль", что допустимо в случае, если организация является субъектом малого предпринимательства и вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

Динамика выручки, прибыли и себестоимости представлена на рисунке 2.3.

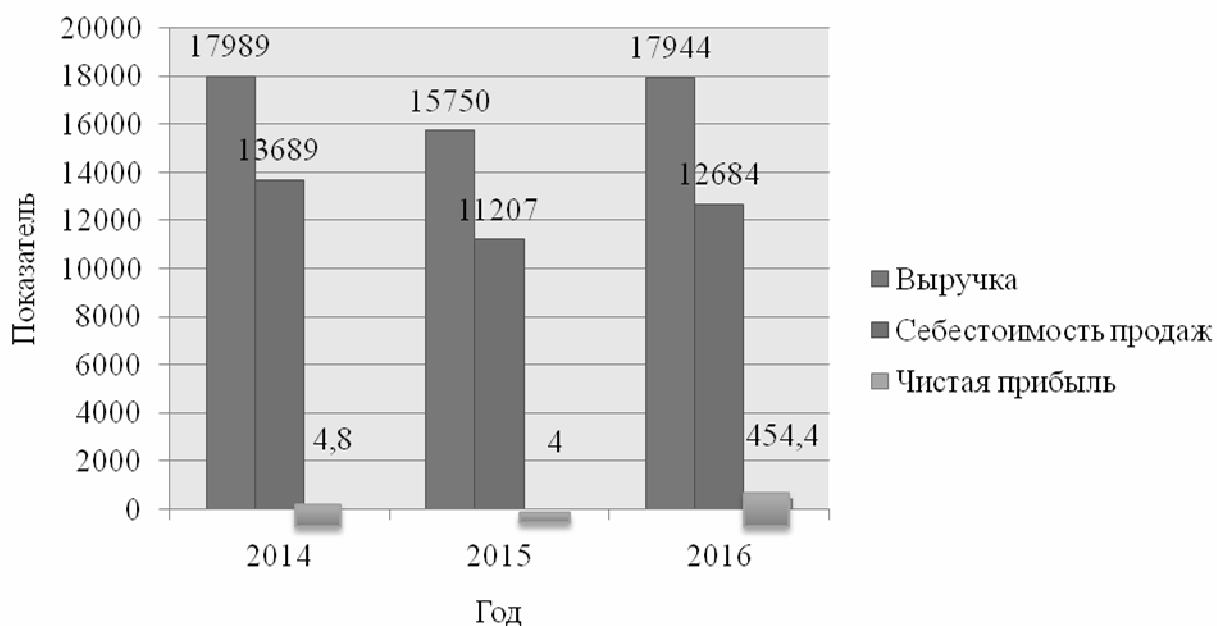


Рисунок 2.3 – Финансовые результаты ООО «ООО КРАЦ» за 2014–2016 гг.

В следующей таблице 2.8 представлена оценка структуры финансовых результатов за 2014–2016 года, состоящая из выручки, себестоимости, валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, текущего налога на прибыль и чистой прибыли. Чтобы оценить положение ООО «КРАЦ», посмотрим соотношение данных показателей.

Таблица 2.8 – Оценка структуры финансовых результатов ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Структура по годам, %			Отклонение по структуре по годам	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016
Выручка	17 989	15 750	17 944	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	13 689	11 207	12 684	76,10	71,16	70,69	-4,94	-0,47
Валовая прибыль	4 300	4 543	5 260	23,90	28,84	29,31	4,94	0,47
Прибыль от продаж	6	5	568	0,03	0,03	3,17	0	3,13

Прибыль до налогообложения	6	5	568	0,03	0,03	3,17	0	3,14
Текущий налог на прибыль	1,2	1	113,6	0,007	0,006	0,633	-0,001	0,627
Чистая прибыль	4,8	4	454,4	0,03	0,03	2,53	0	2,5

Большой процент от выручки по всем анализируемым годам имела себестоимость услуг, свыше 70 %, к отчетному году себестоимость незначительно снизилась 0,47 %. Валовая прибыль наоборот возросла и составила к отчетному году 29,31 % – это может говорить о том, что организация увеличила объем услуг. Прибыль от продаж, до налогообложения и чистая прибыль к 2016 году резко возросли и составили 3,14 % и 2,5 % от выручки, что также положительно сказывается на организации.

2.2 Анализ и оценка финансовых результатов ООО «КРАЦ»

В следующей таблице 2.9 представлен анализ динамики объема реализации и прибыли ООО «КРАЦ» за 2015–2016 гг.

Таблица 2.9 – Анализ динамики объема реализации и прибыли ООО «КРАЦ» за 2015–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		
	2015 год	2016 год	
		по ценам и себестоимости предыдущего года	фактически
Выручка	15 750	17 090	17 944
Полная себестоимость продаж	11 207	12 080	12 684

Окончание таблицы 2.9

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		
	2015 год	2016 год	
		по ценам и себестоимости предыдущего года	фактически
Прибыль от продаж	5	541	568

Сравнение динамики объема продаж услуг, исчисленного по полной себестоимости, показывает, что объем реализации в отчетном году повысился на 13,93 % ($17\,944/17\,750 \cdot 100 - 100$) в оптовых ценах и на 5 % по полной себестоимости. Это привело к увеличению суммы прибыли от продаж по сравнению с прошлым годом на 563 тыс. руб., или на 11 260 %.

На динамику суммы прибыли от продаж могут оказать влияние изменение объема, структуры и полной себестоимости реализованных услуг, а также их оптовых цен.

Расчет влияния перечисленных факторов на прибыль от продаж предприятия проводится в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет влияния факторов на прибыль от продаж

ООО «КРАЦ» за 2016 г.

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение	Значение
Прибыль от продаж за отчетный год	P_1	568
Прибыль от продаж за предыдущий год	P_0	5
Прибыль, полученная от фактически реализованной продукции в отчетном году в ценах и по себестоимости предыдущего года	$P_{1,0}$	541
Фактический объем реализации за отчетный год в действующих ценах	Q_1	17 944
Фактический объем реализации за отчетный год в ценах предыдущего года	$Q_{1,0}$	17 090
Объем реализации за предыдущий год	Q_0	15 750

Фактическая полная себестоимость реализации отчетного года	S_1	12 684
--	-------	--------

Окончание таблицы 2.10

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение	Значение
Полная себестоимость фактически реализованных товаров за отчетный год в ценах предыдущего года	$S_{1,0}$	12 080
Коэффициент изменения объема реализации в сопоставимых оптовых ценах по сравнению с прошлым годом	$K_1 = \frac{Q_{1,0}}{Q_0}$	1,09
Изменение прибыли от продаж, всего, в том числе за счет изменения:	$\Delta P = \Delta P_{QP} + \Delta P_C + \Delta P_S + \Delta P_Z$	2 217
– объема реализации услуг	$\Delta P_{QP} = P_0 \cdot K_1 - P_0$	0,45
– ассортимента проданных услуг	$\Delta P_C = P_{1,0} - P_0 \cdot K_1$	535,55
– полной себестоимости продаж	$\Delta P_S = S_1 - S_{1,0}$	827
– оптовых цен	$\Delta P_Z = Q_1 - Q_{1,0}$	854

Результаты факторного анализа позволяют увидеть, что в отчетном году по сравнению с предыдущим прибыль от продаж повысилась на 2 244 тыс. руб. Этому способствовало, прежде всего, повышение ассортимента предоставляемых услуг (на 535, 55 тыс. руб.). Однако решающим фактором повышения финансового результата от обычной деятельности стало повышение в отчетном году цен на предоставляемые услуги, за счет чего прибыль возросла на 854 тыс. руб. Вместе с тем у организации есть резервы увеличения прибыли за счет снижения всех видов расходов (коммерческих и управленческих). Полная себестоимость продаж увеличилась на 827 тыс. руб., что может негативно сказаться на организации, так как цены повышаются и может упасть спрос.

Следовательно, основными резервами увеличения прибыли от продаж предприятия являются сокращение себестоимости приобретаемых товаров, а также изменения в структуре проданных услуг в сторону увеличения наиболее рентабельных их видов.

Результаты факторного анализа прибыли от продаж предприятия представлены на рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 – Графическая интерпретация результатов факторного анализа прибыли от продаж ООО «КРАЦ» за 2016 г.

Расчет основных показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия проведен в таблице 2.10.

Таблица 2.11 – Показатели рентабельности ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы		Отклонение за 2015 год	В процентах	
	2014	2015		2016 год	Отклонение за 2016 год
1 Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	7 230	7 127	-103	7 575	448
2 Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб.	1 595	1 742	147	2 538	796
3 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 962	1 633	-329	1 914	281
4 Выручка, тыс. руб.	17989	15750	-2 239	17 944	2 194
5 Прибыль от продаж тыс. руб.	6	5	-1	568	563
6 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	6	5	-1	568	563

7 Чистая прибыль, тыс. руб.	4,8	4	-0,8	454,40	450,40
8 Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	17 983	15 745	-2 238	17 376	1 631
9 Общая рентабельность (с.6 / с.4)	0,03	0,03	0	3,17	3,14
10 Рентабельность активов (с.5 / с.1)	0,08	0,07	-0,01	7,5	7,43

Окончание таблицы 2.11

В процентах

Показатели	Период, годы		Отклонение за 2015 год	2016 год	Отклонение за 2016 год
	2014	2015			
11 Рентабельность оборотных активов (с.5 / с.2)	0,38	0,29	-0,09	22,38	22,09
12 Рентабельность основной деятельности (рентабельность затрат) (с.5 / с.8)	0,03	0,03	0	3,27	3,24
13. Рентабельность продаж (с.5 / с.4)	0,03	0,03	0	3,17	3,14
14. Рентабельность собственного капитала (с.7 / с.3)	0,24	0,24	0	23,75	23,51

На рисунке 2.5 графически показаны изменения рентабельности ООО «КРАЦ» за два года в процентах.



Рисунок 2.5 – Изменение рентабельности ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

Рентабельность активов за последний год равнялась 7,5 %. За 2016 год по сравнению с данными за 2015 год имел место очень сильный рост рентабельности активов – на 7,43 %. На большое значение в увеличении рентабельности активов сыграло увеличение оборотных активов на 22,38 % за отчетный год. Рентабельность затрат показала, что организация за 2016 год имела 3,27 % прибыли с каждого потраченного рубля на производство и реализацию услуг. Рентабельность продаж увеличилась на 3,17 %, что говорит о росте ассортимента услуг. Собственный капитал пополняется на 23,5 %, еще один положительный момент.

Для количественной оценки влияния факторов на рентабельность активов предприятия в таблице 2.12 проводится факторный анализ по факторной модели.

Таблица 2.12 – Факторный анализ рентабельности активов ООО «КРАЦ» за период 2015–2016 гг.

Показатель	В тысячах рублей	
	Период, годы	
	2015	2016
Исходные данные		

1 Прибыль от продаж	5	568
2 Выручка	15 750	17 944
3 Себестоимость продаж	11 207	12 684
4 Средние остатки запасов, включая НДС	291,5	380,5
5 Средние остатки оборотных активов	1 742	2 537,5
6 Средние остатки активов	7 127	7 575
Расчетные данные		
Выручка на 1 руб. себестоимости (X) (с.2 / с.3)	1,41	1,41
Доля оборотных активов в формировании активов (Y) (с.5 / с.6)	0,244	0,335
Доля запасов в формировании оборотных активов (H) (с.4 / с.5)	0,167	0,150
Оборачиваемость запасов, обороты (L) (с.3 / с.4)	54,01	45,67
Рентабельность активов (R^a), % (с.1 / с.6 · 100)	0,01	7,5
Изменение рентабельности активов текущего года		7,4
Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов, %		
Выручка на 1 руб. себестоимости (X)	141	141,5
Доля оборотных активов в формировании активов (Y)	24,44	33,50
Доля запасов в формировании оборотных активов (H)	16,73	15,00
Оборачиваемость запасов в оборотах (L)	5 401	4 567

По таблице 2.12 можно увидеть, что базовая выручка, которая заложена непосредственно в цене предоставляемых услуг, составила 141,5 % за 2016 год. Доля оборотных активов имеет низкий уровень в формировании активов, что означает высокий риск потери ликвидности и, как следствие, перерывы и сбои в процессе предоставления услуг, неудовлетворенность контрагентов, потребителей и, соответственно, низкий уровень прибыли и рентабельности. Доля запасов в оборотных активах за отчетный год уменьшилась на 1,73 % и составила 15 %, что является положительным изменением и говорит о том, что оборотные активы сосредотачиваются в наиболее ликвидной форме и это

приводит к ускорению их оборачиваемости. Снижение оборачиваемости запасов отражает накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов.

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала проведен методом цепных подстановок в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Расчет влияния факторов на изменение рентабельности
собственного капитала ООО «КРАЦ» за 2015–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение, расчет	Период, годы		Отклонение за 2016 г.
		2015	2016	
Чистая прибыль	$P_ч$	4	454,4	450,4
Среднегодовая величина собственного капитала	$СК$	1632,5	1913,5	281
Среднегодовая величина заемного капитала	$ЗК$	5494,5	5661,5	167
Среднегодовая величина активов	A	7127	7575	448
Выручка	N	15750	17944	2194
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	$R_N = P_ч / N$	0,025	2,532	2,507
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	$\lambda_A = N / A$	2,21	2,37	0,16
Коэффициент финансового рычага	$K_{ФР} = ЗК / СК$	3,366	2,959	-0,407
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{ФЗ} = ЗК / A$	0,771	0,747	-0,024
Рентабельность собственного капитала, %	$R_{СК} = P_ч / СК$		0,002	0,237
Влияние на изменение рентабельности собственного	$\Delta R_{СК} = X_1 + X_2 + X_3 + X_4$	–	248,5	–

капитала факторов, %, всего, в том числе:				
---	--	--	--	--

Окончание таблицы 2.13

В тысячах рублей

Показатель	Обозначение, расчет	Период, годы		Отклонение за 2016 г.
		2015	2016	
– рентабельности продаж, %	$x_1 = \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A0} \cdot K_{\Phi P0}}{K_{\Phi 30}} - \frac{R_{N0} \cdot \lambda_{A0} \cdot K_{\Phi P0}}{K_{\Phi 30}}$	0,03	3,17	3,14
– коэффициента оборачиваемости активов	$x_2 = \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A1} \cdot K_{\Phi P0}}{K_{\Phi 30}} - \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A0} \cdot K_{\Phi P0}}{K_{\Phi 30}}$	–	1,757	–
– коэффициента финансового рычага	$x_3 = \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A1} \cdot K_{\Phi P1}}{K_{\Phi 30}} - \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A1} \cdot K_{\Phi P0}}{K_{\Phi 30}}$	–	–3,167	–
– коэффициента финансовой зависимости	$x_4 = \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A1} \cdot K_{\Phi P1}}{K_{\Phi 31}} - \frac{R_{N1} \cdot \lambda_{A1} \cdot K_{\Phi P1}}{K_{\Phi 30}}$	–	0,725	–

Рентабельность собственного капитала за период 2016 года демонстрирует исключительно хорошее значение. Рентабельность продаж за 2016 год заметно повлияло на собственный капитал, в отрицательную сторону повлиял коэффициент финансового рычага, необходимо снизить стоимость привлечения заемного капитала, а при отсутствии такой возможности отказаться от его использования.

Проведем анализ, направленный на оценку эффективности использования основных видов производственных ресурсов и деловой активности ООО «КРАЦ».

Важнейшими видами производственных ресурсов предприятия являются основные и оборотные средства и трудовые ресурсы.

Рациональное использование основных средств является одним из решающих факторов повышения экономической эффективности предприятия. Анализ основных средств необходим и для оценки производственных возможностей предприятия и перспектив их развития.

Показатели эффективности использования основных средств предприятия рассчитаны в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Показатели эффективности использования основных средств
ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Периоды, годы		Отклонение за 2015 год	2016 год	Отклонение за 2016 год
	2014	2015			
1 Выручка	17 989	15 750	–2 239	17 944	2 194
2 Средняя первоначальная стоимость основных средств	5 576	5 194	–382	4 881	–313
3 Средняя численность работающих,	92	68	–24	75	7

чел.					
4 Прибыль от продаж	6	5	-1	568	563
Фондоотдача, руб./руб. (с.1/с.2)	3,23	3,03	-0,2	3,68	0,65
Фондоемкость, руб./руб. (с.2/с.1)	0,31	0,33	0,02	0,27	-0,06
Фондовооруженность (с.2/с.3)	60,61	76,38	15,77	65,08	-11,3
Рентабельность основных средств, % (с.4/с.2 · 100)	0,11	0,10	-0,01	11,64	11,54

По данным из таблицы 2.14 можно увидеть, что фондоотдача за отчетный период увеличилась (на 65 %), что говорит о том, что доход за каждый рубль вложенных средств также повышается. Фондоемкость снизилась на 6 %, что говорит о повышении эффективности использования основных фондов, положительная черта. Фондовооруженность за отчетный год уменьшилась на 11,3, говорит это о том, что есть недостаток основных средств на сотрудников.

Оценка уровня интенсификации использования основных средств проведена в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Оценка уровня интенсификации использования основных средств

ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Обозначение, расчет	Период, годы		
		2014	2015	2016
Выручка	$V_{П}$	17 989	15 750	17 944
Темп прироста выручки, %	$t_{ВП}$	–	-12,45	13,93
Индекс изменения объема продаж	$I_{ВП}$	–	0,88	1,14

Средняя первоначальная стоимость основных средств	Φ	5 576	5 194	4 881
Темп прироста основных средств, %	t_{Φ}	–	–6,85	–6,03
Фондоотдача основных средств, руб./руб.	ΦO	3,23	3,03	3,68
Темп прироста фондоотдачи, %	$t_{\Phi O}$	–	–6,19	21,45
Доля прироста (+), уменьшения (–) выручки за счет экстенсивных факторов, %	$\pm \Delta BП_{\Phi} = \frac{t_{\Phi}}{t_{BП}} \cdot 100$	–	55,02	43,29
Доля прироста (+), уменьшения (–) выручки за счет интенсивных факторов, %	$\pm \Delta BП_{\Phi O} = (1 - \frac{t_{\Phi}}{t_{BП}}) \cdot 100$	–	44,98	143,28
Относительная экономия (–), перерасход (+) основных средств	$\pm \Delta \mathcal{E}_{\Phi} = \Phi_1 - J_{BП} \cdot \Phi_0$	–	5 191,33	4 876,80

Доля прироста за счет экстенсивных факторов уменьшилась за отчетный год и составила 43,29 %, что говорит о снижении масштабов производства. Выручка в большей степени зависит от интенсивных факторов – повышения квалификации работников, научно–технических прогрессов, совершенствования технологии и организации труда и производства, повышение качества предоставляемых услуг. Наблюдается перерасход основных средств, то есть основные средства используются не эффективно.

Система показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов, представлена в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Показатели эффективности использования трудовых ресурсов в

ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		Отклонение за 2015 год	2016 год	Отклонение за 2016 год
	2014	2015			

1 Выручка	17 989	15 750	-2 239	17 944	2 194
2 Прибыль от продаж	6	5	-1	568	563
3 Среднесписочная численность работников, чел.	98	62	-36	75	13
4 Фонд оплаты труда с отчислениями	6 936	7 049	113	7 137	88
Производительность труда (с.1/с.3)	183,56	254,03	70,47	239,25	-14,78
Прибыль на одного работника предприятия (с.2/с.3)	0,06	0,08	0,02	7,57	7,49

Производительность труда сократилась за отчетный год на 14,78, это связано с увеличением числа работников. Прибыль на одного работника увеличилась значительно (на 7,49 %), в связи с увеличением объема от продаж. Фонда оплаты труда соответственно тоже увеличивался за счет увеличения выручки, объемов продаж.

Рассмотрим деловую активность ООО «КРАЦ» в финансовом аспекте.

Таблица 2.17 – Показатели оборачиваемости оборотных активов ООО «КРАЦ»

за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
1 Выручка, тыс. руб.	17 989	15 750	17 944	-2 239	2 194
2 Себестоимость продаж, тыс. руб.	13 689	11 207	12 684	-2 482	1 477
3 Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	1 595	1742	2537,5	147	795,5
4 Средняя величина запасов, НДС и прочих оборотных активов, тыс. руб.	371	291,5	380,5	-75,5	89
5 Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	1 072	1 293	2 100	221	807

Окончание таблицы 2.17

В оборотах

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
6 Средняя величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, тыс. руб.	152	157,5	57	5,5	-100,5
7 Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	48,5	49,5	407,5	1	358
Коэффициент оборачиваемости: – оборотных активов (с.1/с.3)	11,28	9,04	7,07	-2,24	-1,97
– запасов (с.2/с.4)	36,9	54,01	45,67	17,2	-8,34
– дебиторской задолженности (с.1/с.5)	16,78	12,18	8,54	-4,6	-3,64
Коэффициент оборачиваемости: – денежных средств, денежных эквивалентов и финансовых вложений (с.1/с.6)	118,35	100	314,81	-18,35	214,81
– кредиторской задолженности (с.2/с.7)	282,48	226,40	31,13	-56,08	-195,28

Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов на 1,97 свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на предоставляемые услуги. Коэффициент оборачиваемости запасов составляет 45,67 единиц говорит об эффективном предоставлении услуг, за отчетный год он снизился на 8,34 единицы – есть потребность в оборотном капитале.

Расчет прироста выручки за счет использования оборотных активов проводится в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Факторный анализ прироста выручки за счет использования

оборотных активов в ООО «КРАЦ» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Обозначение, расчет	Период, годы			Изменение по годам	
		2014	2015	2016	2015	2016
Выручка	<i>ВП</i>	17 989	15 750	17 944	-2 239	2 194

Окончание таблицы 2.18

В тысячах рублей

Показатели	Обозначение, расчет	Период, годы			Изменение по годам	
		2014	2015	2016	2015	2012016
Средняя величин оборотных активов	$\overline{ОА}$	1 595	1 742	2 537,5	147	795,5
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты	$K_{Об}$	11,28	9,04	7,07	-2,24	-1,97
Прирост выручки, всего, в том числе за счет изменения:	$\Delta ВП = \Delta ВП_{Э} + \Delta ВП_{И}$	-	-2 243,92	5 624,19	-	7 868,11
- величины оборотных активов (экстенсивный фактор)	$\Delta ВП_{Э} = K_{Об0} \cdot \Delta \overline{ОА}$	-	1 658,16	7 191,32	-	5 533,16
- скорости оборота оборотных активов (интенсивный фактор)	$\Delta ВП_{И} = \overline{ОА}_1 \cdot \Delta K_{Об}$	-	-3 902,08	-1 567,14	-	2 334,94
Относительное вовлечение (+), высвобождение (-)	$\frac{\Delta \overline{ОА}}{\overline{ОА}_1 - \overline{ОА}_0} = \overline{ОА}_{отн}$	-	1 542,68	2 722,12	-	1 179,44

оборотных активов предприятия	$\frac{ВП_1}{ВП_0}$					
----------------------------------	---------------------	--	--	--	--	--

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО КРАЦ за три года.

Показатели финансового положения и результатов деятельности организации, имеющие исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, при этом за весь рассматриваемый период наблюдалось увеличение чистых активов;

- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;

- полностью соответствует нормальному значению коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;

- рост рентабельности продаж (+3,13 процентных пункта от рентабельности за период 2015 года);

- положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

- за 2016 год получена прибыль от продаж (568 тыс. руб.), более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+563 тыс. руб.), за счет продажи основных средств, в связи с износом;

- чистая прибыль за последний год составила 454,4 тыс. руб. (+450,4 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);

Положительно характеризующим финансовое положение ООО КРАЦ показателем является следующее

- нормальная финансовая устойчивость по величине собственных оборотных средств.

Показателем, имеющим значение на границе норматива, является:

– не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

В ходе анализа были получены следующие отрицательные показатели финансового положения и результатов деятельности организации:

– высокая зависимость организации от заемного капитала (собственный капитал составляет только 9,84 %);

– недостаточная рентабельность активов (7,5 % за последний год).

Анализ выявил следующие критические показатели финансового положения организации:

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на последний день анализируемого периода имеет критическое значение, равное – 0,85;

– значительно ниже нормы коэффициент абсолютной ликвидности – 0,02 за 2016 год.

2.3 Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности ООО «КРАЦ» и оценка их эффективности

Проанализировав все данные бухгалтерского баланса ООО «КРАЦ», мы можем сказать, что организация нуждается в урегулировании дебиторской и кредиторской задолженности, соответственно повышении ликвидности и деловой активности, а также увеличении выручки, чтобы покрыть краткосрочную и долгосрочную задолженность, уменьшению затрат и урегулировании денежных потоков. Организации ООО «КРАЦ» для увеличения прибыли необходимо провести следующие мероприятия:

- по урегулированию дебиторской и кредиторской задолженности;
- по уменьшению себестоимости, путем снижения затрат;
- по увеличению выручки и ликвидности организации.

Дебиторская задолженность сильно взаимосвязана с кредиторской задолженностью. Если в организации будут заморожены суммы в расчетах с покупателями и заказчиками, то она может почувствует большой дефицит денежных средств, что соответственно и привело ООО «КРАЦ» к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей, задолженности по заработной плате и прочим платежам. Это в может повлечь за собой уплату штрафов, пеней, неустоек.

Нарушение договорных обязательств и несвоевременная оплата продукции поставщикам приведут к потере деловой репутации ООО «КРАЦ» и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности. Еще одним негативным моментом является то, что темпы роста кредиторской задолженности опережают темпы роста выручки от реализации.

Для улучшения финансового состояния нашей организации необходимо точно контролировать и управлять дебиторской и кредиторской задолженностью, следить за качеством и соотношением. С целью улучшения оборачиваемости дебиторской задолженности можно предложить выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств, то есть получение предоплаты в размере 100 % на основании условий договора, активизировать работу юридической службы по взысканию просроченной части задолженности.

Предоплата имеет свои плюсы и свои минусы для обеих сторон сделки. Для нашей организации плюсами будет служить, то что:

- предоплата дает гарантии того, что потребитель услуг действительно заинтересован в предоставлении и вряд ли от нее откажется;
- получив деньги по предоплате, можно спокойно предоставлять услуги, и пускать полученные денежные средства в оборот организации.

Однако, не каждая компания согласится работать по предоплате, поэтому необходимо изначально заслужить доверие со стороны потребителей и доказать свою надёжность, а также в случае возникновения проблем с предоставлением услуг, наша компания обязана будет вернуть предоплату. Чтобы избежать данные ситуации, необходимо составить грамотно договор, и все недостатки оговорить в условиях договора.

Организации, с которыми заключен договор с ООО «КРАЦ» на оказание услуг и их сумма задолженности представлены в таблице Г.1 приложения Г.

Для того, чтобы понять эффективность методики внедрения 100 % предоплаты по договору и снижения кредиторской задолженности предлагаю заключить данный договор для эксперимента с тремя постоянными партнерами, которые давно работают с ООО «КРАЦ», с организациями: Златоустовский "Водоканал", "Коммунальные СЕТИ" ЗГО и Златлифт. Данные организации имеют наименьшую задолженность, являются постоянными клиентами, поэтому мы выбрали именно их. (таблица 2.20)

Таблица 2.20 – Экономический эффект от внедрения предложений по снижению дебиторской задолженностей ООО «КРАЦ»

Предложение	Экономический эффект
Проведение соЗлатоустовским "Водоканалом", "Коммунальные СЕТИ" ЗГО и Златлифт взаиморасчетов 180 тыс. руб. по погашению дебиторской задолженности за счет 100 – процентной предоплаты	Дебиторская задолженность сократится на 180 тыс.руб.

Учитывая эти изменения, построим прогнозный баланс, и рассчитаем показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 2.21).

Таблица 2.21 – Прогнозный баланс после внедрения предложений по оптимизации дебиторской задолженности

В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	Прогнозируемый вариант	Абсолютное изменение

			+/-
Основные средства	4 881	4 881	0
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 1	4 881	4 881	0
Запасы в том числе	400	400	0
Дебиторская задолженность	2 753	2 573	-180
Денежные средства	13	13	0
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 2	3 166	2 986	-180
БАЛАНС	8 047	7 867	-180

Проанализировав уровень дебиторской задолженности отметим ее существенное снижение на 180 тыс. руб.

Далее рассчитаем показатели деловой активности ООО «КРАЦ» по планируемым данным баланса.

Таблица 2.22 – Изменение показателей дебиторской задолженности до и после внедрения предлагаемого мероприятия ООО «КРАЦ»

В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	Прогнозируемый вариант	Абсолютное изменение +/-
1 Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2 753	2 573	-180
2 Выручка от реализации, тыс. руб.	17 944	18 122	+178
3 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, кол.об.	8,54	8,93	0,38
4 Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	42,13	40,33	-1,8
5 Доля дебиторской задолженности в текущих активах, %	34,21	31,97	-2,24
6 Отношение дебиторской задолженности к	15,34	15,19	-0,15

выручке от реализации, %			
--------------------------	--	--	--

Проанализировав показатели оборачиваемости ООО «КРАЦ» после намеченных мероприятий, можно сделать следующие основные выводы.

После проведения мероприятий оборачиваемость дебиторской задолженности достигла 8,93 оборотов в год, а в днях снизилась на 2 дня, что является, несомненно, положительным результатом. Изменение кредиторской задолженности после предлагаемых мероприятий проиллюстрированы на рисунке 2.6.

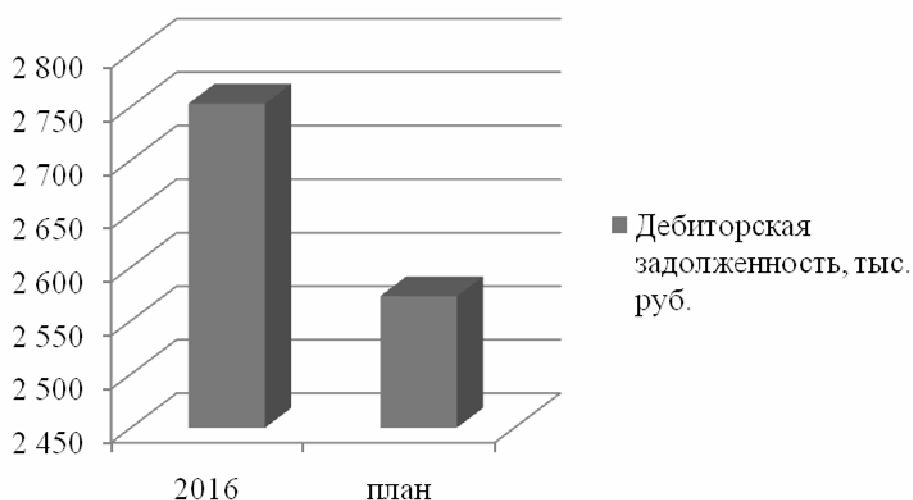


Рисунок 2.6 – Изменение дебиторской задолженности после внедрения мероприятий по 100–процентной предоплаты на ООО «КРАЦ»

Таким образом, полученные результаты говорят о целесообразности проведения предложенных мероприятий, которые должны оптимизировать состав и структуру задолженностей ООО «КРАЦ», повлиять на увеличение собственных средств. Можно вводить политику 100 – процентной предоплаты для всех организаций – партнеров.

Произведем расчет мероприятий по снижению кредиторской задолженности путем взаимозачета.

Взаиморасчёты между организациями могут проводиться не только через банк, но и предоставлением взаимных работ, услуг; обмен различными товарами, услугами, тем самым, уменьшив задолженности ООО «КРАЦ». Предлагаю следующее мероприятие – это снижение кредиторской задолженности за счёт взаиморасчётов с организациями путем предоставления услуг, а именно предоставление скидок на пользование холодного водоснабжением. Поставщику розничной торговли товарами бытовой химии, синтетическими моющими средствами, обоями и напольными покрытиями ИП Чертов Игорь Юрьевич, мы должны 56 тысяч рублей, а также задолженность перед поставщиком Регион Строй, занимающимся оптовой торговлей лесоматериалами, строительными материалами и санитарно – техническим оборудованием составляет 105 тыс. руб. Тариф на холодную воду составляет 20,41 руб/куб.м. Расход воды в у ИП Чертов Игорь Юрьевич составляет примерно 22 куб. м, Регион строй расходует немного больше воды, около 35 куб. м, таким образом, ежемесячное потребление воды первого поставщика на сумму 449,02 руб., второго – 714,35 руб., за год выходит 13 972, 44 рубля. Фактически это избавит ООО «КРАЦ» от необходимости изымать денежные средства из оборота или одалживать их в банке, а значит – способствует стабилизации деятельности организации вопреки негативным последствиям наступившего экономического кризиса. Отразим задолженность организации в таблице 2.23

Таблица 2.23 – Отражение задолженности поставщикам ООО «КРАЦ»

В тысячах рублей

Поставщик	Кредиторская задолженность 2016 г.	Кредиторская задолженность планируемая	Отклонение +/-
ИП Чертов Игорь Юрьевич	56	50,61	-5,39
Регион Строй	105	96,53	-8,47
Итого:	161	147,14	-13,86

Если данные двух организаций подпишут договор на взаимовыгодных условиях и погасят свою дебиторскую задолженность, то соответственно снизится кредиторская задолженность в сумме 13,86 тыс. руб.

Оставшуюся разницу от данной суммы кредиторской задолженности в размере 778, 14 тыс. руб. можно снизить частично (10 %) за счёт реализации продукции, предоставления услуг остальным организациям, например продажей водосчётчиков, электросчетчиков и теплосчетчиков.

Общая сумма оставшейся кредиторской задолженности остальным предприятиям составляет –778, 14 тыс. руб. Предположим, что кредиторская задолженность снизится на 10 % от всей суммы, то есть на 77,81 тыс. руб., тогда расчёт экономического эффекта от предложенного мероприятия будет произведен в таблице 2.24.

Таблица 2.24 – Расчет экономического эффекта от предложенного мероприятия

В тысячах рублей

Показатели	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменение
1 Кредиторская задолженность, тыс. руб.	792	712,8	– 79,2
2 Себестоимость, тыс. руб.	12 684	13 952,4	+1 268,4
3 Выручка, тыс. руб.	17 944	19 738,4	+1 794,4
4 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, кол.об	31,13	37,92	+6,79
5 Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дней	11,73	9,63	–2,1
6 Доля кредиторской задолженности в текущих активах, %	9,84	8,86	–0,98
7 Отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации, %	4,41	3,61	–0,8

Выручка от реализации продукции возрастет на 1 794,4 тыс. руб., соответственно прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов увеличится на 10%.

Изменение кредиторской задолженности после предлагаемых мероприятий показано на рисунке 2.7.

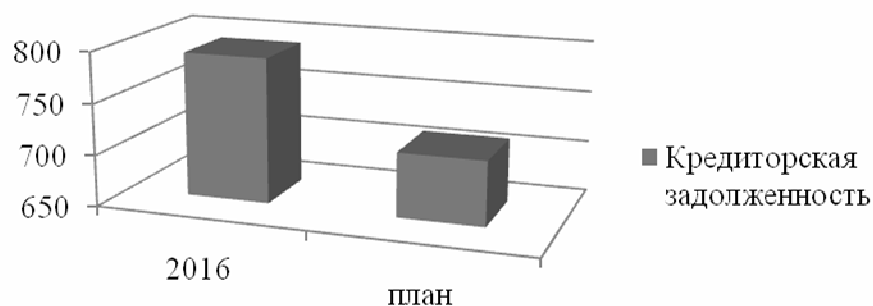


Рисунок 2.7 – Изменение кредиторской задолженности после внедрения мероприятий по взаиморасчетам на ООО «КРАЦ»

Рассмотрим расчет экономии от применения энергосберегающих ламп.

Основа реформирования Управляющей компании заключается в комплексе мер, направленных на снижение издержек при производстве услуг. Экономической основой осуществления этого процесса является энергоресурсосбережение.

Конечные цели энергосберегающей политики в ЖКХ – сокращение затрат на содержание и эксплуатацию жилья, и, соответственно, обеспечение экономических интересов населения при переходе отрасли ЖКХ на режим безубыточного функционирования.

В организации «КРАЦ» используются около 150 ламп накаливания, потребляемая мощность которых около 100 Вт, они работают в среднем по 5 часов в день. Мощность – потребление в час, следовательно, умножив эту величину на количество часов работы и число дней месяца, мы получим потребление электроэнергии за месяц: $(150 \cdot 100 \cdot 5) \cdot 30 : 1000 = 2\,250$ кВт, соответственно годовая мощность составляет $2\,250 \cdot 12 = 27\,000$ кВт. Средняя стоимость электроэнергии в Челябинской области на сегодняшний день составляет 2,04 руб./кВт. Общие затраты на электроэнергию в год составляют

55 080 рублей. У энергосберегающих ламп, в свою очередь, световой поток такой же, как у обычных, а энергопотребление в 5 или более раз меньше. Пусть у лампы накаливания излучающей 100 Вт, потребляемая мощность 20 Вт, то есть энергопотребление снизится на 20%. Рассчитаем потребление электроэнергии лампочкой такого типа если в помещении включены все те же 150 штук, и работают они 5 часов в день, при тарифе 2,04 руб./кВт, излучаемая мощность: $(150 \cdot 20 \cdot 5) \cdot 30 : 1000 = 450$ кВт, годовая мощность составит $450 \cdot 12 = 5400$ кВт, а затраты на электроэнергию будут 11 016 рублей.

При расчете экономических выгод необходимо учитывать, что стоимость энергосберегающей лампы на порядок выше обычных и составляет в среднем по Челябинской области 250 рублей, срок службы такой лампы около 4 лет, или 4000 часов службы, в отличии от обычных ламп накаливания у которых этот срок около года, или 1000 часов службы.

Так же необходимо учитывать затраты на утилизацию ламп накаливания, стоимость утилизации 1 лампы составляет 13 рублей. Утилизация проводится специализированными организациями по утилизации и переработке энергосберегающих ламп.

С данными организациями и учреждением должен быть заключен договор на проведение утилизации. Поэтому при расчете экономической выгоды от применения энергосберегающих ламп необходимо, анализировать данные энергопотребления за 4 года, с учетом срока действия ламп и стоимости их утилизации.

Так же при расчете экономической выгоды от применения энергосберегающих ламп необходимо учитывать и затраты на покупку обычных ламп накаливания, которые учреждение использует в данный момент. Обобщим расчеты в таблице 2.25

Таблица 2.25 – Расчет экономии от применения энергосберегающих ламп

Показатель	Лампа накаливания	Энергосберегающая
Количество ламп	150	150
Установленная мощность	150 ламп по 100 Вт = 15 кВт	150 ламп по 20 Вт = 3 кВт
Затраты на лампы	150 ламп по 16 рублей – 1 год плюс каждый следующий год больше на 10 % (инфляция) = 11 138,40 рублей за 4 года	150 ламп по 250 рублей = 37 500 рублей – единовременно
Оплата за электроэнергию 2,04 рубля за 1 кВт (расчет за 4 года)	15 кВт · 4000 часов · 2,04 руб./кВт = 122 400 рублей	3 кВт · 4000 часов · 2,04 руб./кВт = 24 480 рубля.
Итого экономия с учетом затрат на покупку ламп	71 558 рублей	

Таким образом, компания сократит затраты на 72 тыс. руб., издержки сократятся, следовательно уменьшится себестоимость.

Увеличить показатели прибыли и рентабельности возможно путем заключения договора на более выгодных условиях. В нашем случае КРАЦ предлагается заключить договор с компанией ООО «Спецавтоколонна», основным видом деятельности которой является сбор твердых бытовых отходов и их утилизация. Организация зарекомендовала себя положительно, так как её основным заказчиком является МКУ ЗГО "УЖКХ". Предполагается заключить договор на сумму 425 тысяч рублей. Таким образом, объем услуг увеличится на 425 тысяч рублей или на 2 % от суммы выручки за 2016 год. Тогда выручка составит на плановый период в размере $425 + 17\,944 = 18\,369$ тыс. руб. При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа реализации продукции.

Определим сумму резерва роста прибыли: $425 \cdot (568 : 17\,944) = 13,45$ тыс. руб.

Себестоимость мы снизили за счёт экономии энергии на 71,558 тыс. руб. или на 1%.

Определим сумму резерва роста прибыли за счет планируемого снижения себестоимости, для этого затраты на рубль реализованных услуг разделим на процент снижения себестоимости: $0,71 \cdot 1 \% = 0,005$ руб. При планируемом

снижении себестоимости услуг на 1 %, тогда затраты на рубль реализованных услуг уменьшатся по сравнению с данными 2016 года на 0,005 руб.

Затраты на рубль реализованной продукции составят в планируемом 2017 году 0,705 руб. Резерв роста прибыли определен в размере $17\,944 \cdot 0,005 = 89,72$ тыс. руб.

После проделанных мероприятий по повышению финансовых показателей, необходимо проследить динамику изменения основных показателей ООО «КРАЦ».

Таблица 2.26 – Мероприятия по увеличению финансовых показателей ООО «КРАЦ» на 2017 г.

В тысячах рублей

Мероприятие	Планируемый год
1 Увеличение объема продаж	425
2 Снижение себестоимости	71,558
3 Снижение дебиторской задолженности	180
4 Снижение кредиторской задолженности	79,2

Прогнозный баланс на 2017 год по всем трем мероприятиям в целом представлен в таблице Д.2 приложения Д.

В таблице 2.28 сформирован прогнозный отчет о прибылях и убытках.

Таблица 2.28 – Прогнозный баланс ООО «КРАЦ»

В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	План	Отклонение
Выручка	17 944	20 438	+2 494
Себестоимость продаж	12 684	12 612	-72
Валовая прибыль	5 260	7 826	+2 566
Управленческие расходы	4 692	4 650	-42
Прибыль от продаж	568	3 176	+2 608

Прибыль до налогообложения	568	3 176	+2 608
Текущий налог на прибыль	113,6	635,2	+521,6
Чистая прибыль	454,4	2 540,8	2 086, 4

Таким образом, после внедрения ряда мероприятий по повышению финансовых показателей в организации ООО «КРАЦ», мы видим, что чистая прибыль возросла до 755,2 тыс. рублей, что на 300,8 тыс. рублей больше, чем в 2016 году. Рост чистой прибыли произошел в связи с увеличением прибыли от реализации услуг, снижением себестоимости и увеличением объема услуг за счет заключения договора на более выгодных условиях. На рисунке 2.8 графически показана динамика основных показателей после внедрения предполагаемых мероприятий. За счет предложенных мероприятий коэффициенты встали в норму, кроме коэффициента текущей ликвидности, он повысился незначительно, что говорит о более нерациональном использовании денежных средств.

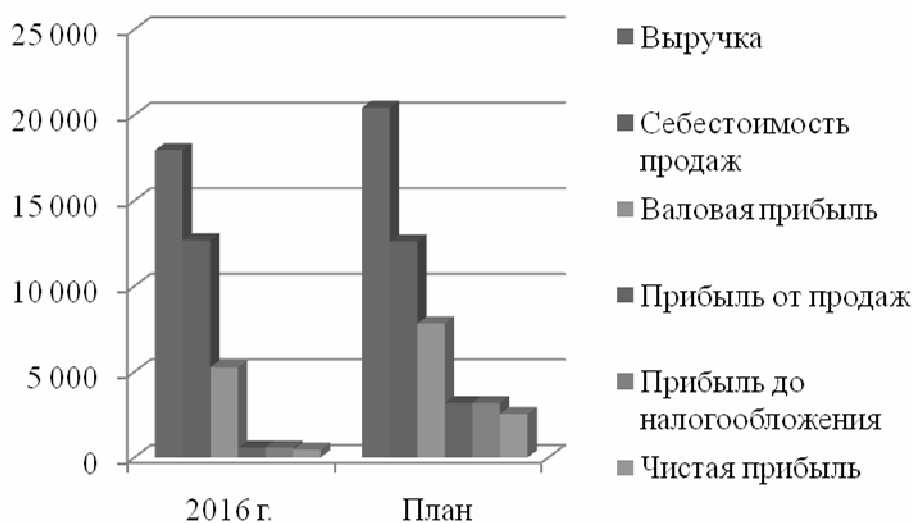


Рисунок 2.8 – Динамика финансовых показателей после предлагаемых мероприятий в ООО «КРАЦ»

Рассмотрим в таблице 2.28 показатели ликвидности после внедрения мероприятий.

Таблица 2.28 – Плановые коэффициенты ликвидности ООО «КРАЦ»

Показатель	Норматив	2016 г.	План	Отклонение
Коэффициент текущей ликвидности	1,0 – 2,0	4,00	4,7	+0,7
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,4	0,02	0,3	+2,28
Коэффициент автономии	0,5 – 0,7	0,27	0,59	+0,32
Коэффициент финансовой устойчивости	более 0,75	0,90	0,91	+0,01
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	более 0,1	-0,85	0,1	+0,95
Коэффициент маневренности собственного капитала	более 0,1	-1,23	0,1	1,33

За счет предложенных мероприятий коэффициенты встали в норму, кроме коэффициента текущей ликвидности, он повысился незначительно, что говорит о более нерациональном использовании денежных средств.

Рассмотрим изменения показателей рентабельности за счет предложенных мероприятий.

Таблица 2.29 – Основные показатели рентабельности ООО «КРАЦ»

по предложенным мероприятиям

В процентах

Показатель	2016 г.	План	Отклонение
Общая рентабельность	3,17	15,53	12,36
Рентабельность активов	7,5	31,35	+23,85
Рентабельность оборотных активов	22,38	74,84	+52,46
Рентабельность основной деятельности (рентабельность затрат)	3,27	25,18	+21,91

Рентабельность продаж	3,17	15,54	+12,37
Рентабельность собственного капитала	23,75	18,17	-5,58

Увеличение рентабельности активов связано с положительной динамикой, это значит, что идет рост доходов фирмы, увеличивается количество продаж, оказывается больше услуг, снижаются расходы на предприятии и уменьшаются издержки. Рентабельность активов показала, что более эффективно используются оборотные средства. Рентабельность затрат увеличивается, следовательно растет прибыль. Рост рентабельности продаж обусловлен ростом объемов предлагаемых услуг. Снижение рентабельности собственного капитала связано с его ростом, а также со снижением заемного капитала. Общая рентабельность возросла, что является положительным эффектом. На рисунке 2.9 представлена динамика показателей рентабельности на планируемый год.

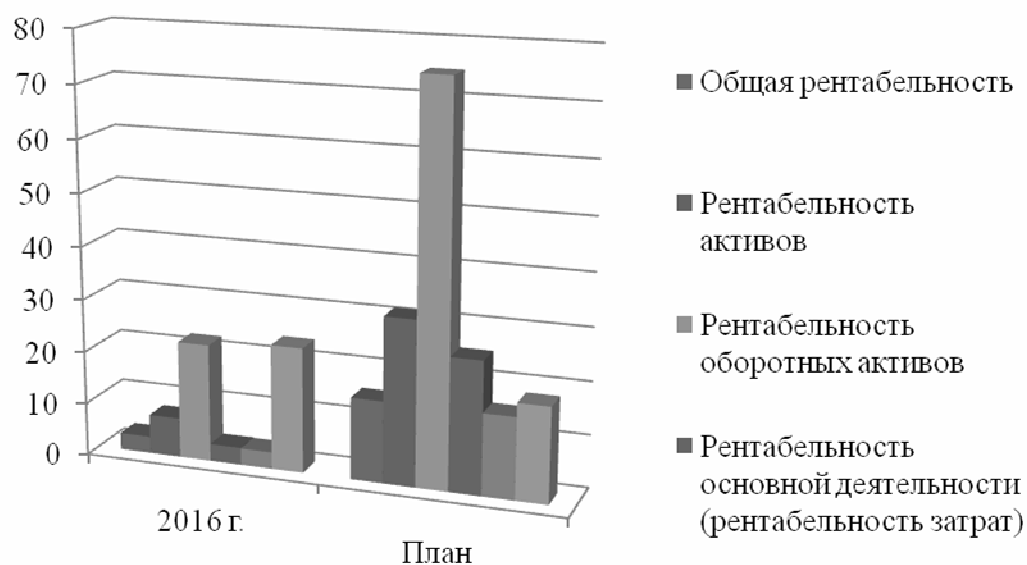


Рисунок 2.9 – Динамика показателей рентабельности ООО «КРАЦ» после предложенных мероприятий

Выводы по второму разделу

В данной главе проведена финансово – хозяйственная оценка ООО «КРАЦ», выявлены показатели, которые влияют на финансовое положение организации. К данным показателям можно отнести высокую дебиторскую задолженность, завышенную кредиторскую задолженность, а также завышенную себестоимость услуг. Увеличение дебиторской задолженности оказывает влияние на финансовое состояние организации в целом за счет таких мероприятий, как:

- высокая величина дебиторской задолженности свидетельствует о расширении кредита, предоставляемого организацией своим клиентам;

- значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и ведет к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

- невысокие темпы роста дебиторской задолженности в сравнении с ростом кредиторской задолженности нарушает ликвидность баланса за счет возможной неспособности покрытия краткосрочных пассивов быстро реализуемыми активами, возникает ситуация дефицита платежеспособных средств, что ведет к неплатежеспособности;

- наличие просроченной дебиторской задолженности ведет к возможной ситуации списания задолженности на уменьшение финансовых результатов организации и, как следствие, может привести к убыткам;

- наличие сомнительной дебиторской задолженности и, особенно, тенденция к ее росту, ухудшают «качество» дебиторской задолженности и ведут к снижению ликвидности предприятия в связи с возможным ее списанием на уменьшение финансовых результатов организации, а следовательно, к возможному возникновению убытков. Увеличение себестоимости говорит, о положительном моменте, как рост прибыли, а с другой стороны, увеличивается себестоимость – увеличивается цена услуг, падает спрос, увеличиваются затраты.

В связи с данными проблемами были разработаны мероприятия на повышение финансовых результатов деятельности ООО «КРАЦ», а именно:

- по урегулированию дебиторской и кредиторской задолженности;

- по уменьшению себестоимости, путем снижения затрат;
- по увеличению выручки и ликвидности организации.

По урегулированию дебиторской задолженности предложено заключение договора по сто процентной предоплате с потребителями услуг нашей организации. По урегулированию кредиторской задолженности было предложено также заключение договора с поставщиками по взаимовыгодным условиям, то есть погашать задолженность путем натурального обмена или предоставлением услуг взамен.

По уменьшению себестоимости предлагается уменьшить затраты с помощью энергосбережения – замены обычных ламп на энергосберегающие, расчеты показали, что это эффективный метод. Для дополнительного роста выручки предложено заключить договор с ООО «САК» на более выгодных условиях.

После внедрения мероприятий основные показатели финансовой деятельности пришли в норму, можно сделать вывод, что мероприятия можно применять на практике.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения дипломной работы был проведен анализ прибыли и рентабельности малого предприятия на примере ООО «КРАЦ» и разработаны мероприятия по их повышению.

В процессе выполнения работы были решены поставленные задачи, в частности:

25 изучены теоретические основы прибыли и рентабельности предприятия;

26 проведен анализ формирования прибыли и рентабельности ООО «КРАЦ», выявлены основные факторы, влияющие на них;

27 выявлены основные проблемы, возникающие в процессе управления прибылью и рентабельностью в ООО «КРАЦ»;

28 разработаны рекомендации, направленные на повышение прибыли и рентабельности ООО «КРАЦ».

Подведены итоги проделанного исследования.

Прибыль является важнейшим показателем эффективности деятельности предприятия на различных этапах ее формирования - от валовой, позволяющей оценить эффективность оперативного управления и сделать прогноз о достаточности оборотных средств на ближайший период до чистой, характеризующей эффективность работы в долгосрочном периоде и качество стратегического менеджмента. Целью управления прибылью является рост благосостояния владельца и работников малого предприятия или прирост капитала, вложенного в данное производство.

Рентабельность непосредственно связана с величиной прибыли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли. Рентабельность - это степень доходности, выгодности, прибыльности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами.

Анализ прибыли и рентабельности был проведен на малом предприятии ООО «КРАЦ», основным видом деятельности которого являются управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе. В ходе анализа было выявлено, что в 2016 году убыток от продаж уменьшился относительно уровня предшествующего года на 1628 тыс. рублей, или на 14,94%.

Анализ рентабельности отдельных видов продукции показал, что за отчетный 2016 год произошло увеличение рентабельности по всей номенклатуре выпускаемых изделий, однако в целом рентабельность продаж является очень низкой (менее трех процентов), что связано со спецификой предоставляемых услуг.

Таким образом, среди основных проблем в деятельности малого предприятия ООО «КРАЦ», влияющих на формирование размер прибыли, выделены следующие:

29 повышенная сумма дебиторской и кредиторской задолженности;

30 завышенная себестоимость услуг;

31 высокие затраты на реализацию услуг и низкая рентабельность предоставляемых услуг.

Для повышения максимизации прибыли и роста рентабельности продаж на ООО «КРАЦ» предложены три направления - снижение затрат, снижение дебиторской и кредиторской задолженности, и повышение доходов за счет увеличения объемов продаж.

Уменьшение издержек предприятия может достигаться либо путем изменения ассортимента предоставляемых услуг, либо переключением на производство новых видов услуг, либо исключением из производства отдельных убыточных позиций, а чаще всего - комбинированием всех перечисленных мер, а также за счет реструктуризации продаж. Реализация данных мер будет способствовать максимизации прибыли в краткосрочном периоде.

В долгосрочном периоде меры по максимизации прибыли заключаются в увеличении объема продаж в натуральном выражении, при этом может

увеличиваться объем уже реализуемых видов услуг, но на других, новых рынках, а может выводиться в продажу новая продукция на устоявшемся или новом рынке; а также в дополнительных инвестициях в производство, без которых невозможно расширение масштабной базы и увеличение объемов продаж в натуральном выражении.

Следовательно, наиболее оптимальным для данного предприятия является увеличение объемов реализации наиболее рентабельных видов услуг.

В дальнейшем, необходимо проводить на регулярной основе комплекс аналитических и управленческих процедур, способствующих наращиванию прибыли. Только при подобном подходе можно говорить не просто о максимизации прибыли, а об управлении процессами формирования и накопления прибыли организации.

БИЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 32 Беспалова, О.В. / Оценка финансовых результатов и пути их совершенствования // О.В. Беспалова Новое слово в науке. -2015.-28 января.
- 33 Биглова, А.А. / Факторы, влияющие на финансовый результат // А.А. Биглова Экономические науки. -2017.-19 января.
- 34 Сергеев, И.В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие / И.В. Сергеев - Изд-во «Велби», 2017. - 101 с.
- 35 И.И. Добросердова, Финансы предприятий / И.И. Добросердова, И.Н. Самонова, Р.Г. Попова - СПб.: Питер, 2014.- 159 с.
- 36 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко - М.: Издательско - торговая корпорация “Дашков и К°”, 2013. —372 с.
- 37 Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (с изменениями и дополнениями)
- 38 Гладковская, Е.Н. Финансы: учебное пособие / Е.Н. Гладковская - изд-во СПб.: Питер, 2014.-307 с.
- 39 Николаева, Т.П. Учебник: Финансы и кредит / Т.П. Николаева - изд-во ИЦ ЕАОИ, 2016.-59 с.
- 40 Моляков, Д.С., Шохин, Е.И. Теория финансов предприятий. - изд-во М.: Финансы и статистика Финансы. Учебное пособие. Под ред. Профессора А.М. Ковалевой, 2014. - 112 с.
- 41 Ковалев, В.В., Финансы предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалев - изд-во М.: ТК Веляби, Проспект, 2014. - 352 с.
- 42 Чепурина, М.Н. Учебник: Курс экономической теории / Е.А. Киселева, М.Н. Чепурина - изд-во Киров: «АСА», 2016.-752 с.
- 43 Интернет портал трейдеров, статья Экономическая прибыль 05.06.2015 - <https://utmagazine.ru/posts/9510-ekonomicheskaya-pribyl>.

44 Юркова, Т.И., Юрков, С.В. Экономика предприятия, электронный учебник - <http://www.aup.ru/books/m88/>.

45 Маркин, Ю.П. Экономический анализ : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим экономическим специальностям / Ю. П. Маркин. - 3-е изд., стер. - М. : Издательство «Омега-Л», 2014. —450 с.

46 Интернет ресурс 2009 - 2017 Центр управления финансами. - <http://center-yf.m/data/contact.php>.

47 Портал трейдеров. Валовая прибыль - <https://utmagazine.ru/posts/9326-valovay-pribyl>.

48 Акбашева, Г.Х. / Экономическая сущность и управление уровнем рентабельности №56-2 // , Г.Х. Акбашева, А.И. Кагарманова - Экономические науки. -2016.-07 декабря.

49 Абдукаримов, И.Т. Финансово - экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов - изд-во М.: Инфра-М, 2014. - 320 с.

50 Грибов, В.Д. Учебник: Экономика организации (предприятия). 6-е изд. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко перераб. - изд-во М.: КНОРУС - 2014.-416 с.

51 Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. - 6-е изд. / Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., Б.А. Райзберг, перераб. и доп. - изд-во М.: ИНФРА-М, 2013.-312 с.

52 Савицкая, Г.В. Учебник: Экономический анализ 14-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая - изд-во М.: ИНФРА-М, 2014. - 649 с.

53 Чечевицына, Л.Н. Учебник: Анализ финансово - хозяйственной деятельности / Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. - изд-во Ростов-на-Дону: Феникс, 2014.-368 с.

54 Новиков, М.А. Резервы роста рентабельности товаров промышленных предприятий / М.А. Новиков - изд-во М.: Инфра-М, 2015. - 35 с.

55 Саакова, Э.Б. Современная интерпретация показателя рентабельности совокупных активов предприятия / А.В. Курицын, Н.Н. Барткова, Э.Б. Саакова Финансовая аналитика: проблемы и решения - изд-во М.; ООО "Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ", 2014. - 46 с.

56 Чараева, М.В. Основные направления повышения рентабельности промышленных предприятий в России / М.В. Чараева // Вестник пермского университета №4 -2014.-5 марта.

57 Эпштейн, Д. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий России / Д. Эпштейн, АПК: Экономика и управление № 8 - 2015. - 38 с.

58 Батова, Т.Н. Экономика промышленного предприятия / О.В. Васюхин, Е.А. Павлова, Л.П. Сажнева, Т.Н. Батова Учебное пособие для всех специальностей и форм обучения - изд-во СПб.: СПбГУ ИТМО - 2014. - 250 с.

59 Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - изд-во М.: ЮНИТИ-ДАНА-2013.- 663 с.

60 Горфинкель, В.Я. Учебник для вузов: Экономика фирмы / В.Я. Горфинкель и др. - изд-во М.: ИД Юрайт - 2014. - 678 с.

61 Нечитайло, А.И. Учебник: Экономика предприятий (организаций) / А.И. Нечитайло, А.Е. Карлик. - изд-во М.: Проспект: Кнорус, 2014.-304 с.

62 Яковлев, Р.О. Управление прибылью предприятия в современных условиях / Р.О. Яковлев, Э.С. Халафова, Т.П. Тихонова, К.М. Баранникова Учебное пособие: Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - изд-во Иркутское научное издательство «Институт стратегических исследований». - 2015. - 197 с.

63 Рахимов, Т.Р. Учебное пособие по курсу "Финансовый менеджмент" / Т.Р. Рахимов - изд-во Томского политехнического университета. - 2014. - 264 с.

64 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: Инфра-М. -2015.-365 с.

65 Складенко, В.К. Аналитический метод учета прибыли / В.К. Складенко // Справочник экономиста № 32. - 2015. - 5 августа.

66 Портал трейдеров. Прибыль от продаж. - <https://utmagazine.ru/posts/10326-pribyl-ot-prodazh>

67 Анализ прибыли предприятия.-http://studopedia.ru/10_282425_bibliograficheskiy-spisok.html

68 Интернет - журнал о бизнесе и технологиях, статья от 08.07.2016. - <http://rusentrepreneur.ru/upravlenie-biznesom/buhgalt/donatalogooblozheniya.html>

69 Как правильно рассчитать прибыль по этапам бизнеса - <http://pilotbiz.ru/pribyl-po-etapam/>

70 Абдукаримов, И.Т. Финансово - экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов - изд-во М.: Инфра-М. - 2014. - 320 с.

71 Душенькина, Е.А. Экономика предприятия / Душенькина Е.А. - изд-во М.: Эксмо. - 2014. - 160 с.

72 Фрунзе, Л., Центры финансовой ответственности в системе управления предприятием / Л. Фрунзе // Стратум корпорация. -2017.- 10 марта.

73 Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия / О.В. Грищенко - изд-во Таганрог: ТРТУ. - 2015. - 112 с.