

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Сервиса, экономики и права»
Кафедра «Экономика и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, доц., к.э.н.

 Е.Н. Зайцева

16 июня 2016 г.

Финансовые результаты хозяйственной деятельности
организации ООО «Респект»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К БАКАЛАВРСКОЙ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 080100.62.2016.878.ПЗ БВКР

Руководитель работы

к.э.н., доцент

 /О.Е. Матушкина/

12 июня 2016 г.


Автор работы

студент группы ФСЭиП-402

 /Г.О. Праведникова/

12 июня 2016 г.

Нормоконтролер

 /О.Е. Матушкина/

12 июня 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ)
в г. Златоусте
Факультет «Сервиса, экономики и права»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 080100.62 «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой,

доцент, к.э.н.,

 /Е.Н. Зайцева/

« 04 » марта 2016 г.

ЗАДАНИЕ

На бакалаврскую выпускную квалификационную работу студента

Праведникова Татьяна Олеговна

(фамилия, имя, отчество, группа)

Группа ФСЭиП - 402

1. Тема работы Финансовые результаты хозяйственной деятельности организации ООО «Респект»

Утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016г., № 661

2. Срок сдачи студентом законченной работы 16.06. 2016 г.

3. Исходные данные к работе финансовая отчетность (форма №2) «Отчет о прибылях и убытках», (форма №1) бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Респект» за 2013–2013 гг.

4. Перечень вопросов, подлежащих разработке раскрыть сущность основных – теоретические аспектов финансовых результатов предприятия, исследовать методику их анализа: провести анализ и дать оценку финансовым результатам ООО «Респект»; разработать предложение по повышению финансовых результатов ООО «Респект», оценить эффект от их внедрения; выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;

5. Иллюстрационный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.) раздаточный материал

Общее количество иллюстраций 7 листов

6. Дата выдачи задания «04» марта 20016г.

Руководитель

Кост-

Ю.Е. Матушкина

(подпись)

(И.О.Ф.)

Задание принял к исполнению

Даверникова

Т.О. Даверникова

(подпись)

(И.О.Ф.)

Календарный план

Наименование этапов бакалаврской выпускной квалификационной работы	%	Срок выполнения работы	
		по плану	фактически
Обзор литературы	10	22.02 – 03.03.16	<i>29.02.16</i>
Теоретический раздел ВКР	20	04.03 – 30.03.16	<i>28.03.16</i>
Аналитический раздел ВКР	20	31.03 – 30.04.16	<i>18.04.16</i>
Рекомендательный подраздел ВКР	15	05.05 – 30.05.16	<i>12.05.16</i>
Выполнение спецразделов (аннотация, введение, заключение, приложения)	10	01.06 – 03.06.16	<i>01.06.16</i>
Итоговый нормоконтроль	10	06.06 – 09.06.16	<i>08.06.16</i>
Оформление ПЗ ВКР	10	10.06.16	<i>10.06.16</i>
Подготовка иллюстрационного материала и доклада	5	11.06 – 12.06.16	<i>11.06.16</i>
Отзыв научного руководителя		13.06 – 15.06.16	<i>14.06.16</i>
Утверждение ВКР		16.06.16	<i>16.06.16</i>

Заведующий кафедрой

Зайцева

/Е.Н. Зайцева/

(подпись)

Руководитель работы

Кост-

Ю.Е. Матушкина

(подпись)

(И.О.Ф.)

Студент

Даверникова

Т.О. Даверникова

(подпись)

(И.О.Ф.)

АННОТАЦИЯ

Праведникова Т.О. Финансовые результаты хозяйственной деятельности организации ООО «Респект». – Златоуст: ЮУрГУ, ФСЭиП, 2016, 71с., 8 ил., 35 табл., библиогр. список – 50 наим., 2 приложения, 7 л. раздаточного материала ф. А4.

В теоретическом разделе рассмотрены такие вопросы как: значение и сущность анализа финансовых результатов организации, методика анализа финансовых результатов организации, основные направления повышения финансовых результатов строительной организации.

В практическом разделе проведен анализ финансовых результатов организации ООО «Респект», которое занимается предоставлением строительных работ, сдача в аренду торговых помещений.

Предложены и рассчитаны три мероприятия для увеличения основных показателей финансовых результатов: выбор поставщика, факторинг, внедрение программного обеспечения ПК ГРАНД – Смета, версия 7.1.1 и новой должности (сметчик).

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	5
1.1 Значение и сущность анализа финансовых результатов организации.....	5
1.2 Методика анализа финансовых результатов организации.....	13
1.3 Основные направления повышения финансовых результатов строительной организации.....	20
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕСПЕКТ».....	25
2.1 Краткая финансово-экономическая характеристика ООО «Респект».....	25
2.2 Анализ финансовых результатов ООО «Респект».....	30
2.3 Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов ООО «Респект».....	46
2.4 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	71
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015г организации ООО «Респект».....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках за год 2015г организации ООО «Респект».....	76

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современного рыночного механизма необходимо осуществление новой финансовой политики, усиление и воздействие 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 ее является обязательным условием функционирования предприятия.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которые в условиях рыночной экономики составляют основу экономического развития предприятий и организаций. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы данного предприятия. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. [5]

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются приростом суммы собственного капитала, основным источником которого является прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности организации. Размер прибыли и уровень рентабельности – основные показатели финансовых результатов, зависящие от производственной, снабженческой, маркетинговой, сбытовой и финансовой деятельности организации. Данные показатели характеризуют все стороны хозяйствования, именно поэтому выбранная тема является актуальной, ведь правильная оценка показателей

позволит управленческому персоналу принимать правильные решения для совершенствования своей деятельности.[31]

Объект выпускной квалификационной работы – предприятие ООО «Респект», которое занимается предоставлением строительных работ, сдача в аренду торговых помещений и собственные продажи автомобилей и дерева.

Предмет исследования – финансовые результаты ООО «Респект».

Целью исследования является разработка мероприятий, направленных на повышение финансовых результатов ООО «Респект».

Для достижения цели, мы выделили следующие задачи:

- раскрыть сущность основных теоретических аспектов финансовых результатов предприятия, исследовать методику их анализа
- провести анализ и дать оценку финансовым результатам ООО «Респект»;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- разработать предложение по повышению финансовых результатов ООО «Респект», оценить эффект от их внедрения.

Теоретической базой исследования при исследовании сущности финансовых результатов, использована литература, Ефимовой О.В., Остаповой В.В., Савицкой Г.В., Чуева И.Н., Чечевициной Л.Н., и других.

Методологической базой исследования послужили научные работы авторов в области анализа финансовой отчетности и организации методики проведения финансово–экономического анализа такие как: Когденко В.Г., Маркарьяна Э.А., Пласковой Н.С., Любушина Н.П. и других авторов.

Основными источниками информационной базы служат финансовая отчетность (форма №2) «Отчет о прибылях и убытках», а также (форма №1) 5бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Респект» за 2013–2013 гг.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы состоит в разработке мероприятий, которые могут быть приняты руководством предприятия для улучшения финансовых результатов деятельности организации.

1 ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Значение и сущность анализа финансовых результатов предприятия

Для любого предприятия очень важен финансовый результат. Он является завершающей деятельностью определенного периода, связанную с производством и реализацией продукции (выполненными работами, оказанными услугами). Финансовый результат оценивает эффективность предпринимательской деятельности, которая связана с извлечением прибыли. Положительные значения финансового результата дают уверенность в дальнейшей деятельности предприятия, повышают потенциал инвестиционной привлекательности и деловой активности во всех сферах деятельности предприятия. [50]

Для государства финансовые результаты коммерческого предприятия проявляются в виде величины налога на прибыль или его отсутствия при отрицательных результатах.

Для собственника конечный финансовый результат представляет собой часть прибыли после налогообложения и других обязывающих платежей (выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам и т.д.). Высокие финансовые результаты дают понять предпринимателям о полезности их деятельности, о признании на рынке спроса его продукции, товара или услуги.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

Главным финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль. Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между полученным совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности. Как экономическая категория прибыль выражает

определенные производственно– экономические отношения по поводу формирования и использования совокупного национального продукта, стоимости и прибавочной стоимости. Получение прибыли очень важно для предприятия, ведь она служит источником финансовых ресурсов. [32]

Прибыль – конечная цель развития бизнеса, воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия. Сущность экономической категории прибыли заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
- главный источник повышения рыночной стоимости предприятия;
- показатель кредитоспособности;
- гарантия выполнения предприятием своих обязательств перед государством и поставщиками.

Поддержание необходимого уровня прибыльности необходимо для функционирования предприятия в рыночной экономике. Если прибыль отрицательна на протяжении нескольких периодов, это свидетельствует о рискованности и неэффективности деятельности предприятия, что чаще всего приводит к банкротству. [29]

Прибыль предприятия выполняет ряд важнейших функций:

- служит критерием и показателем эффективности деятельности предприятия;
- выполняет стимулирующую функцию;
- служит источником формирования финансовых ресурсов и бюджетов различных уровней;
- служит источником развития предприятия и прироста акционерного капитала.

Прибыль организации – основной социально– экономический фактор развития, как для самого предприятия, так и для общества в целом.

Прибыль составляет основу экономического развития предприятия. Поэтому правильность и соблюдение механизма формирования и учета финансового результата деятельности являются очень важным для финансовой науки.

Категория финансовых результатов теснейшим образом связана с определениями доходов и расходов, поэтому итоговый финансовый результат организации, определенный в рамках бухгалтерского учета, будет зависеть от того, как в системе нормативных документов по бухгалтерскому учету регламентируется учет доходов и расходов. Правильный и своевременный учет всех доходов и расходов организации имеет значение для своевременного исчисления налоговых сумм и платежей, изыскания резервов роста прибыли, а, следовательно, повышения рентабельности ее деятельности. [11]

Финансовые результаты предприятия представляют вовремя учтенные и правильно внесенные в бухгалтерский учет его доходы и расходы, а именно разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Рассмотрим классификацию финансовых результатов по основным критериям (Таблица 1).

Таблица 1 – Система критериев классификации и виды финансовых результатов деятельности коммерческой организации

Классификационный признак	Вид финансовых результатов
Отношение к издержкам хозяйствующего субъекта	Экономическая прибыль. Нормальная прибыль. Бухгалтерская прибыль
Отношение к отчетному периоду формирования показателей	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых периодов. Прибыль (убыток) отчетного периода. Доходы и расходы будущих периодов
Однородность хозяйственных операций	Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности. Прибыль (убыток) от прочих видов деятельности
Состав элементов, представляемых в отчетности	Валовая прибыль. Прибыль (убыток) от продаж. Прибыль (убыток) до налогообложения. Прибыль (убыток) от обычной деятельности. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль/убыток) отчетного периода
Характер распределения прибыли	Капитализированная прибыль. Прибыль, изъятая из оборота.

Экономическая прибыль – это прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат (альтернативные издержки распределения капитала владельца). Экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов. Ее положительное значение показывает, что предприятие по результатам определенного периода создало дополнительную стоимость для инвесторов и учредителей, то есть заработало больше, чем стоимость используемых ресурсов. В свою очередь, отрицательный показатель показывает то, что доходность (прибыль) предприятия не покрывает стоимость привлеченных ресурсов. Отсутствие экономической прибыли может стать причиной оттока капитала из предприятия. [24]

Нормальная прибыль – уровень прибыли, при котором финансовых ресурсов достаточно только для осуществления обязательных затрат, с помощью которых функционирует предприятие.

При превышении объемов нормальной прибыли в отрасли возникают дополнительные ресурсы и создаются условия для доступа в отрасль новых компаний. При недостатке прибыли (ниже нормального) часть ресурсов выводится из отрасли в расчёте на более благоприятные возможности производства других товаров.

Бухгалтерская прибыль (убыток) есть конечный финансовый результат, выявленный в отчётном периоде на основании бухгалтерского учёта всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – это прибыль, оставшаяся после уплаты налогов и доли, причитающейся к выплате участникам (дивидендов) или сумма потерь, понесенных предприятием в результате ведения всех видов деятельности в предыдущих отчетных периодах.

Прибыль (убыток) отчётного периода – часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет. [26]

Доходы будущих периодов – доходы, полученные (начисленные) в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам, а также предстоящие поступления задолженности по недостаткам, выявленным в отчетном периоде за прошлые годы.

Расходы будущих периодов – расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам (расходы, связанные с горно-подготовительными работами, подготовительными к производству сезонными работами и др.).

Валовая прибыль – общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определённый период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированная в его бухгалтерском балансе; часть добавленной стоимости, которая остаётся у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда и налогов. [18]

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные.

Чистая прибыль (убыток) – прибыль (убыток) отчетного периода, оставшаяся после уплаты налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей.

Налогооблагаемая прибыль – прибыль за период, определяемая в соответствии с правилами налоговых органов, в отношении которой уплачиваются налоги на прибыль.

Капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия.

Механизм формирования прибыли хорошо выражается в отчете о финансовых результатах. В процессе формирования чистой прибыли на предстоящий период производственно – финансовой деятельности организации в ее составе учитываются все предусмотренные (планируемые) доходы со знаком "плюс", а также возможные расходы либо убытки со знаком "минус". (см. рисунок 1)

Тогда чистая прибыль предприятия состоит из следующих элементов:

- прибыль от продаж;
- результат от операций с имуществом и финансовой деятельности;
- результат от прочих операций.

Определение прибыли от продаж определяется в два этапа. На первом этапе, рассчитывается валовая прибыль, которая определяется как разница между полученной выручкой от продажи, продукции без НДС, акцизов и себестоимостью проданных товаров, которые не учитывают коммерческие и управленческие расходы.

На втором этапе – рассчитывают прибыль от продаж, для этого необходимо полученный объем валовой прибыли (убытка) уменьшить на величину коммерческих и управленческих расходов.

Основная прибыль – это прибыль от продаж, она формирует чистую прибыль предприятия, исходя из отражения результата от основной деятельности организации (производство и реализацию изделий (оказания услуг), являющейся целью создания и функционирования предприятия). [3]

Наличие прибыли удовлетворяет не только экономические интересы предприятия, но и государство, персонал предприятия, собственников капитала. Всегда должен существовать такой уровень прибыли, при котором предприятие сможет выполнить обязательства перед государством, обеспечить функционирование предприятия ресурсами.

Трудовой персонал предприятия не менее заинтересован в высоких доходах, остающихся в распоряжении предприятия, поскольку именно они могут обеспечить улучшение условий труда, повышения квалификации, дополнительного материального стимулирования, социального развития.

Собственники капитала прямо заинтересованы в росте прибыли, так как на этой основе обеспечивается рост их капитала. [14]

Значение прибыли состоит в следующем:

- она является измерителем результатов деятельности предприятия;
- выступает источником собственных финансовых ресурсов предприятия;

- служит критерием эффективности хозяйственно – финансовой деятельности;
- выполняет стимулирующую функцию, так как в ее увеличении заинтересованы все участники хозяйственной деятельности – владельцы капитала, наемные работники;
- прибыль (ожидаемая) представляет собой ориентир для принятия дивидендной политики, инвестиционных решений;
- является источником формирования доходов бюджетов разных уровней (часть прибыли поступает в бюджеты через налоги).

Основными факторами, определяющими уровень прибыли организации, являются следующие:

- конкурентоспособность выпускаемой продукции, позволяющая поддерживать объём реализации и цену на приемлемом уровне;
- качество производительность трудовых и материальных ресурсов организации и затраты на них;
- уровень затрат на финансирование организации;
- налоговая нагрузка;
- мотивация собственников и персонала. [8]

Таким образом, основное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности деятельности коммерческих фирм и компаний. Прибыль – конечный финансовый результат, характеризующий финансово – хозяйственную деятельность всей организации, т.е. составляет основу ее экономического развития. Прибыль представляет собой разность между полученным совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе деятельности. Прибыль – это основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации.

1.2 Методика анализа финансовых результатов предприятия

Показателем того, что любое предприятие эффективно функционирует, является факт получения прибыли. Эта способность оценивается с помощью анализа финансовых результатов.

Целью анализа финансовых результатов является выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышения рентабельности при улучшении качества. Это один из способов оценки инвестиционной привлекательности организации и определения того, насколько перспективен бизнес.[47]

Основными характеристиками методики анализа финансовых результатов являются задачи и цели его проведения. Внешний анализ финансовых результатов проводится внешними пользователями по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Внутренний анализ – внутренними пользователями.

В качестве метода анализа финансовых результатов смело можно рассматривать факторный анализ, что представляет собой методику всеохватывающего и системного исследования и измерения воздействия причин на величину действенного показателя.

Целью факторного анализа является: определение взаимосвязей меж переменными, их систематизация.

Для выявления более важных причин и, как следствие, факторной структуры, более оправданно использовать способ основных компонент. Сущность данного способа состоит в подмене коррелированных компонент некоррелированными факторами. Другой принципиальной чертой способа является возможность ограничиться более информативными главными компонентами и исключить другие из анализа, что упрощает интерпретацию результатов. Достоинство данного способа также в том, что он – единственный математически обоснованный способ факторного анализа.[13]

Так как основными показателями финансовой устойчивости являются рентабельности и прибыль, целесообразно будет рассмотреть факторный анализ рентабельности, модель которого будет выглядеть так:

$$R = P/N, \quad (1.1)$$

где P – прибыль;

N – выручка.

В свою очередь, модель для факторного анализа прибыли имеет вид:

$$\Pi = V_p - Z, \quad (1.2)$$

где V_p – выручка;

Z – затраты;

Модель факторного анализа рентабельности продукции выглядит так:

R=

$$R = \frac{\Pi_p}{Z} * 100, \quad (1.3)$$

где Π_p – прибыль от продаж;

Z – затраты организации. [12]

Правильность расчета влияния отдельных факторов на величину прибыли от продаж проверяется суммированием изменения прибыли под влиянием каждого фактора. Эта сумма должна быть равна общему изменению прибыли отчетного и предшествующего года. [16]

В завершение анализа прибыли от продаж следует проанализировать выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой зависит от объема продаж, себестоимости и цены реализации.

Показателем, который характеризует уровень прибыльности (убыточности) деятельности предприятия является рентабельность. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или

капитала с различных позиций. Поэтому они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Расчёт и характеристика показателей рентабельности представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Расчёт и характеристика показателей рентабельности организации ООО «Респект»

Показатель	Расчёт	Характеристика
Рентабельность продаж %	Прибыль от продаж / Выручка * 100%	Оценивает выгодность производимой продукции
Коэффициент затрат (ресурсоёмкость)	Себестоимость / Выручка * 100%	Характеризует долю авансированной стоимости, приходящуюся на один рубль реализованной продукции
Рентабельность основной деятельности %	Прибыль от основной деятельности / (Себестоимость производства + Общепроизводственные расходы + Административные расходы) * 100%	Отражает, какое количество прибыли получает предприятие с каждой денежной ед. вложенной в производство и реализацию продукции.
Рентабельность активов %	Прибыль до налогообложения и выплаты процентов / Активы * 100%	Показывает, какую прибыль предприятие имеет с каждого рубля, авансированного на формирование активов.
Рентабельность финансовых вложений %	Доходы от участия и полученные проценты / Финансовые вложения * 100%	Показывает эффективность вложений предприятия в деятельность других организаций.
Рентабельность собственного капитала %	Чистая прибыль / Собственный капитал * 100%	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств.
Индекс финансового рычага	Рентабельность собственного капитала / Рентабельность активов * 100%	Показывает, во сколько раз рентабельность собственного капитала с учетом заимствований превышает бездолговую рентабельность собственного капитала

Рентабельность характеризует конкурентоспособность промышленного предприятия в виду того, что при всех значениях получаемой прибыли именно рентабельность даёт наиболее полную оценку его производственно-хозяйственной деятельности в этом плане. [11]

Еще одной методикой анализа финансовых результатов является анализ чувствительности.

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором норма прибыли остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

В качестве варьируемых исходных переменных принимают:

- объем продаж;
- цену за единицу продукции;
- инвестиционные затраты или их составляющие;
- график строительства;
- операционные затраты или их составляющие;
- срок задержек платежей;
- уровень инфляции;
- процент по займам, ставку дисконта и др. [7]

В качестве результирующих показателей реализации проекта могут выступать:

– показатели эффективности (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности, срок окупаемости, рентабельность инвестиций),

– ежегодные показатели проекта (балансовая прибыль, чистая прибыль, сальдо накопленных реальных денег).

При относительном анализе чувствительности сравнивается относительное влияние исходных переменных (при их изменении на фиксированную величину, например, на 10%) на результирующие показатели проекта. Этот анализ позволяет определить наиболее существенные для проекта исходные переменные; их изменение должно контролироваться в первую очередь.

Абсолютный анализ чувствительности позволяет определить численное отклонение результирующих показателей при изменении значений исходных переменных. [16]

Результаты анализа чувствительности приводятся в табличной или графической формах. Последняя является более наглядной и должна применяться в презентационных целях.

Недостаток метода: не всегда анализ чувствительности правомерен, так как изменение одной переменной, необходимой для расчета может повлечь изменение другой, а этот метод однофакторный.

Для проведения этого анализа требуется расчет следующих показателей:

Расчет компенсирующего объема выполненных работ:

– при изменении цены:

$$K_o = S_{исх\ ВМ} / K_{вм\ н} / N, \quad (1.4)$$

где: $S_{исх\ ВМ}$ – исходная сумма валовой моржи;

$K_{вм}$ – новый коэффициент валовой моржи;

N – Новая цена реализации.

– при изменении переменных затрат:

$$K_o = S_{исх\ ВМ} / K_{вм\ н} / P_{реал}, \quad (1.5)$$

где $P_{реал}$ – цена реализации.

– при изменении постоянных затрат:

$$K_o = NS / K_{вм\ исх} / P_{реал}, \quad (1.6)$$

где NS – Новая сумма валовой моржи;

$K_{вм\ исх}$ – исходный коэффициент валовой моржи.

$$NS = \Pi_{\text{исх}} + 3_{\text{пост н}}, \quad (1.7)$$

где $\Pi_{\text{исх}}$ – прибыль исходящая;

$3_{\text{пост н}}$ – постоянные затраты новые.

Влияние изменения объема выполненных работ можно определить через силу операционного рычага:

$$\Delta \Pi_{\text{р}} = \text{COP} * \Delta V_{\text{р}}, \quad (1.8)$$

где $\Delta \Pi_{\text{р}}$ – % изменения прибыли;

COP – сила операционного рычага;

$\Delta V_{\text{р}}$ – % изменения выручки. [41]

Для определения силу операционного рычага по каждому элементу, воспользуемся формулами:

Силовой операционный рычаг по объему реализации:

$$\text{COP Q} = \text{ВМ} / \Pi_{\text{р}}, \quad (1.9)$$

где COP Q – COP по объему реализации;

ВМ – валовая маржа;

$\Pi_{\text{р}}$ – прибыль.

Силовой операционный рычаг по цене:

$$\text{COP P} = V_{\text{р}} / \Pi_{\text{р}}, \quad (1.10)$$

где COP P – COP по цене.

Силовой операционный рычаг по переменным затратам:

$$\text{COP } 3_{\text{пер}} = 3_{\text{пер}} / \Pi_{\text{р}}, \quad (1.11)$$

где $\text{COP } 3_{\text{пер}}$ – COP по переменным затратам;

$3_{\text{пер}}$ – переменные затраты.

Силовой операционный рычаг по постоянным затратам:

$$\text{COP } 3_{\text{пост}} = 3_{\text{пост}} / \Pi_{\text{р}}, \quad (1.12)$$

где $\text{COP } 3_{\text{пост}}$ – COP по постоянным затратам;

$3_{\text{пост}}$ – Постоянные затраты.

На основании проведенных анализов выявляются резервы увеличения объемов прибыли и намечаются пути их использования, после чего делаются

прогнозные расчеты по объему полученных финансовых результатов в плановом периоде. Руководствуясь полученными результатами можно разработать предложения по предотвращению влияния негативных тенденций в будущем и наиболее полному использованию выявленных резервов.[47]

1.3 Основные направления повышения финансовых результатов строительной организации

Состояние товарно – материальных запасов – важный фактор, влияющий на финансовые результаты предприятия. Для нормального функционирования запасы должны быть оптимальные, это анализ способствует и повышению рентабельности, сократив продолжительность операционного и финансового циклов. Для того, что бы внедрить мероприятия по стимулированию сбыта, нужен анализ поставщиков с последующим результатом оптимальных закупок.

Формула для определения платы за факторинг имеет следующий вид (1.13):

$$Ц = С \times (Д \times П \times Т + К), \quad (1.13)$$

где С — сумма платежного документа (уступленного денежного требования);

Д — величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единицы;

П — ставка банковского процента, доли единицы;

Т — средний срок оборачиваемости средств в расчетах;

К — размер комиссионных за услуги, доли единицы по отношению к сумме счетов– фактур. [21]

Большое влияние на финансовое состояния предприятия оказывает также эффективное управление дебиторской задолженностью. Решение задачи ускорения срока инкассации дебиторской задолженности возможно за счет использования различных форм ее рефинансирования. Например, реализация факторинга.

Факторинг – это разновидность торгово– комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является

специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. Факторинг является инструментом, позволяющим покупателю отсрочить платежи, а поставщику – получить основную часть оплаты за товар или услуги сразу после поставки.

Основной целью факторинга является получение средств немедленно или в срок определенный договором. В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Банк заключает договор с покупателем о гарантировании его платежей в случае возникновения финансовых трудностей или с продавцом и покупателем о переуступке не оплаченных в срок платежных документов факторинговому отделу банка.[33]

Операции факторинга регулируются Главой 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

Факторинг осуществляется следующим образом. Банк приобретает у продавца право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции и в течение 2 – 3 дней перечисляет предприятию 70 – 95% суммы средств за отгруженную продукцию (оказанные услуги) в момент предъявления платежных документов.

После получения платежа по этим счетам от покупателей банк перечисляет предприятию оставшиеся 30– 5% от суммы счетов за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений.

Стоимость факторингового обслуживания зависит от вида услуг, финансового положения клиента и в настоящее время составляет от 1,5% до 8% от суммы уступленного денежного требования.

Факторинговая операция позволяет предприятию– продавцу рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности по представленному покупателю кредиту в короткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла.

Виды факторинга:

1) По территории действия выделяют факторинг внутренний (стороны по договору купли– продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране) и факторинг внешний (или международный – если поставщик и его клиент являются резидентами разных государств).

2) По минимизации риска факторинг может быть с регрессом (не получив денег с покупателей, фактор имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика) и без регресса (финансовый агент берёт на себя риск неисполнения должником (дебитором) обязательств перед поставщиком).

По форме заключаемого договора выделяют факторинг открытый (покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует лицо– фактор) и факторинг закрытый (покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора).

1 По дате поступления платежа выделяют факторинг с предварительной оплатой (до 90% от суммы отгрузки) и факторинг с определённым сроком платежа. В первом случае фактор финансирует клиента путём предварительной оплаты уступаемых ему прав требования к должнику, во втором – в определённый договором срок (как правило, после получения денежных средств от должника).

2 По объёму оказываемых услуг выделяют полный факторинг и частичный. Полный факторинг включает комплексное обслуживание клиентов, в то время как частичный факторинг ограничивается выполнением отдельных операций: уступка права требования, инкассирование дебиторской задолженности. Полный факторинг не предусматривает регресса.

Преимуществами факторинга является отсутствие залога и необходимости открытия расчетного счета дебитора в отделении банка, а также снижение рисков поставщика.[25]

К недостаткам факторинговой операции можно отнести лишь дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции, а также утрату прямых контактов с покупателями в процессе осуществления ими платежей.

Для внедрения программного обеспечения с новой должностью необходимо рассчитать первоначальные расходы и основные показатели экономического эффекта:

– годовой экономии за счет снижения временных затрат, то есть экономии заработной платы, руб.:

$$\mathcal{E} = V_d \cdot Z_{\text{ч}} \cdot (T_1 - T_2), \quad (1.14)$$

где \mathcal{E} – экономия;

V_d – за год составленных смет;

$Z_{\text{ч}}$ – затраты на приобретение;

T_1, T_2 – годовое время работы;

– годового экономического эффекта, руб.:

$$\mathcal{E}_Г = \mathcal{E} - E_{\text{н}} \cdot (Z_{\text{п}} + Z_{\text{вн}}), \quad (1.15)$$

где $\mathcal{E}_Г$ – годовая экономия;

$Z_{\text{п}}$ – первоначальные затраты;

– коэффициент экономической эффективности, %:

$$K_{\text{э}} = \mathcal{E} / (Z_{\text{п}} + Z_{\text{вн}}). \quad (1.16)$$

Выводы по разделу один:

Финансовые результаты – приростом суммы собственного капитала, основным источником которого является прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности организации.

Положительные значения финансового результата дают уверенность в дальнейшей деятельности предприятия, повышают потенциал инвестиционной привлекательности и деловой активности во всех сферах деятельности предприятия.

Главным финансовым результатом деятельности предприятия является прибыль. Целью анализа финансовых результатов является выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышения рентабельности при улучшении качества. Для того что бы определить взаимосвязи меж переменными, их систематизация широко используют факторный анализ.

Показателем, который характеризует уровень прибыльности (убыточности) деятельности предприятия является рентабельность

Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций. Поэтому они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Необходимый в рассмотрении раздел – Абсолютный анализ чувствительности позволяет определить численное отклонение результирующих показателей при изменении значений исходных переменных.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕСПЕКТ»

2.1 Краткая финансово-экономическая характеристика ООО «Респект»

Общество с ограниченной ответственностью «Респект» (ООО «Респект») — юридическое лицо, учрежденное одним участником.

По редакции Федерального Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 01 июля 2009 года, единственным учредительным документом общества является его устав, в котором указаны размер уставного капитала, адрес и наименование общества и другие обязательные условия.

Общество создано одним участником, который ведет контроль над деятельностью организации.

Размер уставного капитала является минимальным, по действующему законодательству, и составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Уставный капитал внесен денежными средствами в форме открытия накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке. Однако, уставный капитал мог быть сформирован за счет имущества, имущественными правами, или другими правами.

ООО «Респект» осуществляет свою деятельность в сфере услуг. Основными видами деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации) являются:

1. Недвижимое собственное нежилое имущество (выставочные залы, торговые места, земельные участки) (сдача внаем);
2. Монтаж окон и дверей;
3. Осуществление внутренней отделки помещений;
4. Кровельные работы и тд.

Организационная структура предприятия относится к линейно–функциональной структуре. Во главе общего руководства предприятием стоит директор, которому напрямую подчинены руководители структурных подразделений: прораб, бухгалтер, начальник отдела материально–технического снабжения и менеджер по продажам. В свою очередь, у каждого линейного руководителя имеются обслуживающие функциональные подразделения.

Благодаря такой четко сформированной организационной структуре достигается слаженность рабочего процесса.

Организационная структура управления представлена на рисунке 1.

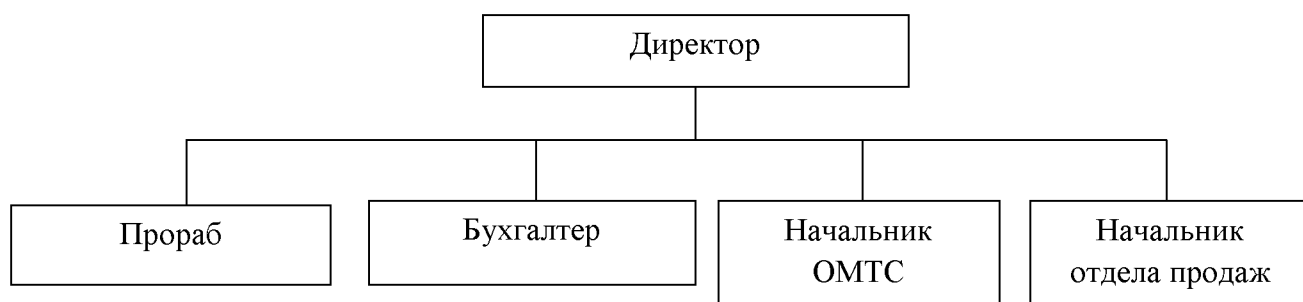


Рисунок 2 – Организационная структура управления ООО

«Респект»

Сведения о финансово-хозяйственной деятельности ООО «Респект» за последние три года представлены в таблице 2.1 - Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Респект» за 2013-2015 гг.

Таблица 3 - Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Респект» за 2013-2015 гг.

В млн рублей

Наименование показателей	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %	
				2014 к 2013 году	2015 к 2014 году
Выручка, тыс. руб.	189	262	277	38,62	5,73
Валовая прибыль, тыс. руб.	66,15	91,7	96,95	38,62	5,73
Прибыль от продаж, тыс. руб.	28,0	36,1	403	28,93	11,63
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	29,7	37,5	38,9	26,26	3,73
Чистая прибыль, тыс. руб.	21,2	29,6	31,1	39,62	5,07

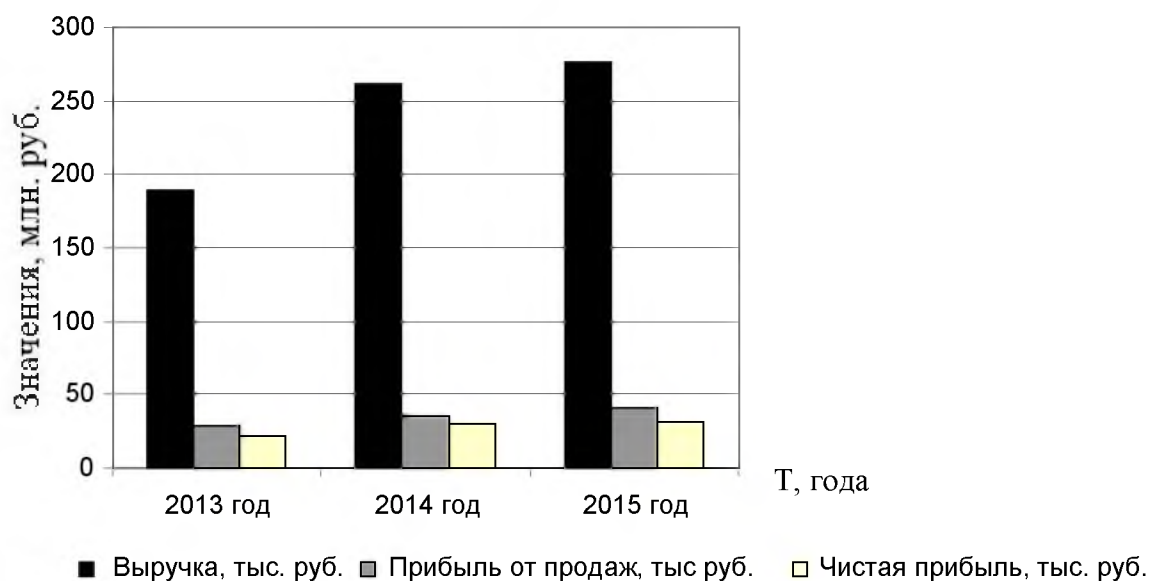


Рисунок 3 – Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Респект» за 2013-2015 гг.

По данным таблицы 3 и рисунка 3, видно, что в 2014 году ООО «Респект» добилось высоких финансовых результатов в начале своей хозяйственной деятельности. К 2015 году выручка возросла на 73 млн. руб, что составляет 38,62%, к 2014 году выручка возросла на 15 млн. руб, что составляет 5,73%, такие изменения повлияли на соответствующие повышения как прибыли от продаж, так чистой прибыли предприятия.

Одними из причин улучшения финансового состояния ООО «Респект» могло послужить: увеличение объема продаж, рост числа арендаторов.

Имущество Общества принадлежит ему на праве собственности и образуется из вкладов участников Общества; из продукции, произведенной Обществом.

Имущество, принадлежащее Обществу, учитывается на его балансе в соответствии с правилами бухгалтерского учета, установленными Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» и иными правовыми актами.

Общество вправе создавать филиалы и представительства. Филиалы и представительства Общества не являются юридическими лицами и действуют на

основании утвержденных Обществом положений. Филиалы и представительства наделяются имуществом, созданным их Обществом. Филиалы и представительства осуществляют свою деятельность от имени создавшего их Общества. Ответственность за деятельность филиала или представительства Общества несет создавшее их Общество. [9]

Показатели рентабельности тесно связаны с показателями оборачиваемости. Расчет и анализа показателей оборачиваемости активов представлен в таблице 4.

В соответствии с данными таблицы 4 оборачиваемость совокупных активов замедляется на протяжении 2013–2015 гг. (с 1,62 до 0,72 оборота), снижается фондоотдача внеоборотных активов (с 2,44 до 1,04 руб./руб.) и скорость оборота кредиторской задолженности (с 15,11 до 1,46 оборота в год).

Таблица 4 – Расчет и анализ оборачиваемости активов ООО «Респект» за 2013–2015 гг.

Показатель	Период, годы		Отклонение за 2014 год	2015 год	Отклонение за 2015 год
	2013	2014			
Абсолютные показатели, тыс. руб.					
1 Выручка от реализации продукции	250873	262893	12020	277901	15008
2 Себестоимость продаж	218452	221592	3140	231929	10337
3 Совокупные активы в среднегодовой оценке	154569	361322	206753	387529	26207
4 Средняя величина внеоборотных активов	102641	271537	168896	267041	-4496
5 Среднегодовые остатки оборотных активов	120488	89785	-30703	51928	-37857
6 Производственные запасы в среднегодовой оценке	32813	61206	28393	88746	27540

Продолжение таблицы 4

Показатель	Период, годы	Отклонение за 2014 год		2015 год	Отклонение за 2015 год
7 Средние остатки дебиторской задолженности	9856	14005	4149	14318	313
8 Кредиторская задолженность в среднегодовой оценке	16606	176576	159970	190543	13967
Коэффициенты оборачиваемости					
9 Деловой активности (оборачиваемость активов)	1,62	0,73	-0,90	0,72	-0,01
10 Оборотных активов	2,08	2,93	0,85	5,35	2,42
11 Производственных запасов	6,66	3,62	-3,04	2,61	-1,01
12 Дебиторской задолженности	25,45	18,77	-6,68	19,41	0,64
13 Кредиторской задолженности	15,11	1,49	-13,62	1,46	-0,03
14 Фондоотдача	2,44	0,97	-1,48	1,04	0,07
Период оборота, дни					
15 Активов	221,80	494,79	272,98	502,01	7,23
16 Оборотных активов	172,90	122,95	-49,95	67,27	-55,68
17 Производственный цикл	54,07	99,44	45,36	137,75	38,32
18 Коммерческий цикл	14,14	19,18	5,03	18,55	-0,63
19 Операционный цикл	68,22	118,61	50,40	156,30	37,69
20 «Дни кредиторов»	23,83	241,80	217,97	246,83	5,03
21 Финансовый цикл	44,39	-123,19	-167,57	-90,53	32,65
22 Внеоборотных активов	147,29	371,84	224,55	246,83	-125,00

В то же время происходит ускорение оборачиваемости за период 2013–2015 гг., как по всей совокупности оборотных активов (с 2,08 до 5,35 оборота), так и отдельным элементам оборотного капитала, несмотря на то, что, оборачиваемость производственных запасов замедлилась с 6,66 до 2,61 оборота, а дебиторской задолженности с 25,45 до 19,41 оборота в год. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности при одновременном ускорении оборачиваемости

кредиторской задолженности (разбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности по срокам погашения) приводит к увеличению потребности в финансировании.

В результате замедления оборачиваемости производственных запасов и дебиторской задолженности происходило увеличение длительности циклов движения средств на протяжении всего периода. Так, производственный цикл (период оборачиваемости производственных запасов) возрос с 54,07 до 137,75 дней, операционный цикл (период времени от момента расходования денежных средств на приобретение запасов до поступления денег от дебиторов) увеличился со 68,22 до 156,30 дней.

Все это свидетельствует о снижении интенсивности использования оборотных активов в части производственных запасов и дебиторской задолженности, или, иными словами, неоправданный рост активов в обороте, что требует принятия мер к их оптимизации.

Анализ производственного левериджа позволяет определить запас финансовой устойчивости предприятия. Он показывает, насколько предприятие может допустить снижение выручки от реализации

2.2 Анализ финансовых результатов ООО «Респект»

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия начинается с исследования их динамики в рамках горизонтального анализа о финансовых результатах, представленного в таблице 5.

Таблица 5 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах

ООО «Респект» за 2013–2015 гг.

В млн рублей

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам		Темп прироста по годам, %	
	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Выручка	251	263	278	12	15	4,79	5,40
Себестоимость продаж	218	222	232	3	10	1,44	4,46
Валовая прибыль	32	41	46	89	47	27,39	10,17
Прибыль от продаж	35	36	40	1	4	3,51	10,31
Прочие доходы	1,423	1,473	1,412	0,05	-0,061	3,51	-4,32
Прочие расходы	3	3	3	0,076	-0,054	2,77	-1,95
Прибыль до налогообложения	36	38	39	1	1	3,14	3,75
Налог на прибыль	7	8	8	0,229	0,293	3,15	3,76
Чистая прибыль	28	30	31	2	16	5,89	5,06

В соответствии с данными таблицы 3 выручка от продажи продукции за период 2013–2014 гг. возросла на 120 млн. руб., или на 4,79 %; за период 2014–2015 гг. прирост выручки составил 150 млн. руб., или 5,71 %.

Темп увеличения прибыли от продаж в 2015 г. (11,49 %) соответственно выше темпа прироста выручки (5,71 %). Это является свидетельством рационального использования затрат по основной деятельности (себестоимости продаж) по отношению к выручке и поддержания эффективности деятельности предприятия.

В 2014 г. предприятие смогло обеспечить прирост прибыли до налогообложения на 11 млн. руб., или на 3,14 %. В 2015 г. прирост прибыли до налогообложения составил 15 млн. руб., или 3,90 %.

Динамику финансовых результатов предприятия иллюстрирует диаграмма, представленная на рисунке 4.



Рисунок 4 – Динамика финансовых результатов ООО «Респект» за 2013–2015 гг.

Структура финансовых результатов предприятия исследуется в рамках вертикального анализа отчета о финансовых результатах (таблица 6).

Таблица 6 – Анализ структуры финансовых результатов ООО «Респект» за 2013–2015 годов

В процентах

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
Выручка	100	100	100		
Себестоимость продаж	87,87	84,29	83,46	– 3,58	– 0,83
Валовая прибыль	12,92	15,71	16,54	2,79	0,83
Прибыль от продаж	12,34	13,76	14,52	1,42	0,75
Прочие доходы	0,57	0,56	0,51	– 0,01	– 0,05
Прочие расходы	1,09	1,07	0,99	– 0,02	– 0,08
Прибыль до налогообложения	14,50	14,28	14,03	– 0,23	– 0,24
Налог на прибыль	2,90	2,86	2,81	– 0,05	– 0,05
Чистая прибыль	11,14	11,26	11,22	0,12	– 0,04

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах показал, что удельный вес прибыли от продаж в выручке от продаж за период 2013–2014 годы увеличился с 12,34% до 13,76%, что позволяет говорить об относительном снижении себестоимости реализованной продукции (снижении затрат, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции). За период 2014–2015 годы произошло уменьшение затрат, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции на 0,83 коп.

Удельный вес прочих доходов и расходов в выручке от продаж незначительный, удельный вес прочих расходов сокращается на протяжении всего рассматриваемого периода, прочие расходы в удельном весе в выручке в 2015 г. также сократились.

Рассматривая удельный вес показателей прибыли в выручке от продаж отметим следующее.

Удельный вес прибыли до налогообложения и чистой прибыли в 2014 году по сравнению с 2013 г. сократился с 14,50% до 14,28%, в 2015 г. также как и по сравнению с 2014 г. наблюдается снижение удельного веса прибыли до налогообложения, и, как следствие чистой прибыли (с 14,28% до 14,03%). Причинами этих отрицательных тенденций в деятельности исследуемого предприятия является как сокращение рентабельности продаж, так и увеличение прочих расходов в части процентов к уплате.

Прибыль до налогообложения отражает общий финансовый результат производственно–хозяйственной деятельности предприятия с учетом всех его сторон. Важнейшей составляющей является прибыль от продаж. Изменение прибыли от продаж формируется под воздействием изменения следующих факторов: объема реализации; структуры и ассортимента; себестоимости продукции; отпускных цен.

Факторный анализ прибыли от продаж проводится в таблице 7.

Таблица 7 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Респект»
за 2013–2015 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Отклонение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
Индекс цен (I)	1,061	1,066	1,066	0,005	0
Выручка от продажи продукции в ценах:					
– действующих (Q)	250 873	262 893	277 901	12 020	15 008
Полная себестоимость реализованной продукции в ценах:					
– действующих	218 452	221 592	231 929	3 140	10 337
– сопоставимых:	231777,6	236 217	247 236	4 439,5	11 019,2
Прибыль от продаж в ценах:					
– действующих (P)	34 958	36 185	40 344	1 227	4 159
– сопоставимых:	34 398,68	44 026,9	49 006,2	9 628,2	4 979,3
Коэффициент изменения объема реализации:	1	1,0479	1,0571	0,0479	0,0092
Изменение прибыли от продаж, всего: в том числе за счет изменения:					
- объема реализации продукции		1 674,5	2 066,2		391,6753

Продолжение таблицы 7

ассортимента проданной продукции:		7 394,4	10 754,9	3 360,6
полной себестоимости продаж		- 7 841,866	- 8 662,152	- 820,286
оптовых цен на продукцию		- 17 350,94	- 18 341,466	- 990,526

Результаты факторного анализа прибыли от продаж, представленные в таблице 5, показывают, что к факторам положительного влияния на прибыль от продаж относятся: увеличение объема реализации продукции (т.е. физического объема продаж), за счет чего прибыль увеличилась на 1 674,4882 тыс. руб. и 2 066,1635тысяч рублей соответственно в 2014 и 2015 гг., а также увеличение ассортимента проданной продукции, за счет чего прибыль увеличилась на 7 394,3778 тыс. руб. и 10 754,9885 тыс. руб. соответственно в 2014 и 2015 гг.

Влияние на снижение прибыли от продаж оказало влияние ценового фактора, т.е. увеличения оптовых цен. Так, за счет роста цен на продукцию предприятия прибыль от продаж снизилась на 17 350,94 тыс. руб. в 2014 году и на 18 341,466 тыс. руб. в 2015 г.

К факторам негативного воздействия на прибыль от продаж относят себестоимость продаж, за счет этого фактора прибыль от продаж в 2014 г. сократилась на 7 841,866 тыс. руб., а в 2015 г. на 8 662,152 тыс. руб.

Влияние положительных факторов оказалось меньше, чем влияние отрицательных – в результате предприятием в 2014 г. был обеспечен упадок прибыли от продаж на 16 123,94 тыс. руб., а в 2015 г. на 14 182,466 тыс. руб.

Расчет основных показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия проведен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ рентабельности финансово–хозяйственной деятельности ООО «Респект» за 2013–2015 годов

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
1 Средние остатки активов	154 569	361 322	387 529	206 753	26 207
2 Оборотные активы в среднегодовой оценке	120 488	89 785	51 928	–30 703	–37 857
3 Среднегодовая величина собственного капитала	137 935	184 718	196 953	46 783	12 235
4 Выручка от продаж	250 873	262 893	27 7901	12 020	15 008
5 Прибыль от продаж	34 958	36 185	40 344	1 227	4 159
6 Налогооблагаемая прибыль	32 421	41 301	45 978	8 880	4 677
7 Чистая прибыль	27 956	29 602	31 180	1 646	1 578
8 Себестоимость продаж	218 452	221 592	23 1929	3140	10 337
Рентабельность, %:					
–общая (с.6 / с.4)	12,92	15,71	16,54	2,79	0,83
–активов (с.7 / с.1)	18,09	8,19	8,05	-9,89	-0,15
–оборотных активов (с.5 / с.2)	29,01	44,93	77,69	15,92	32,76
–затрат (с.5 / с.8)	16,00	16,33	17,39	0,33	1,07
–продаж (с.5 / с.4)	13,93	13,76	14,52	-0,17	0,75
–собственного капитала (с.7 / с.3)	20,27	16,03	15,83	-4,24	-0,19

Расчеты, представленные в таблице 6, показывают, что в 2014 году показатели рентабельность активов и рентабельность собственного капитала незначительно уменьшились, что все равно приводит к незначительному увеличению дохода, полученного предприятием с каждого рубля, вложенного в основную деятельность, активы, собственный капитал.

В 2015 г. можно говорить об увеличении эффективности финансово–хозяйственной деятельности предприятия. На каждый рубль, вложенный в

оборотные активы, получено больше прибыли от продаж на 77,69 коп. В 2015 г. на 1 руб. затрат получено 17,39 коп. прибыли от продаж, что на 0,33 коп. больше, чем в 2014 г. – это позволяет сделать вывод о повышении эффективности основной деятельности. Рентабельность продаж увеличилась на 0,75 % – на каждый рубль выручки предприятием получено 14,52 коп. прибыли от продаж. Однако каждый рубль, вложенный собственниками, в деятельность предприятия в 2015 г. принес на – 0,19 коп. меньше чистой прибыли, чем в 2014 г.

Таким образом, в 2015 г. произошло увеличение эффективности деятельности предприятия: основная причина – ускорение темпов прироста прибыли.

Динамику показателей рентабельности финансово–хозяйственной деятельности предприятия иллюстрирует рисунок 5.

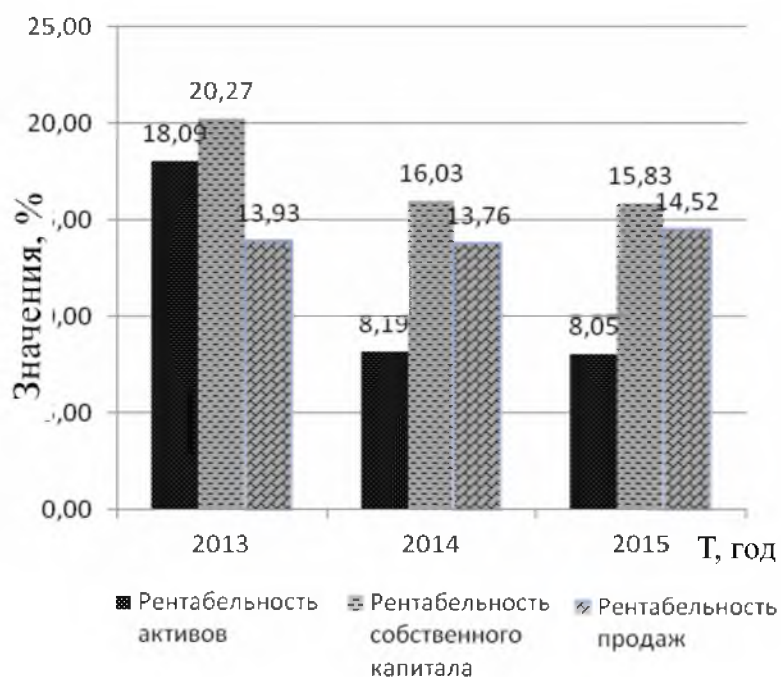


Рисунок 5 – Динамика показателей рентабельности ООО «Респект» за 2013–2015 гг

Оценка порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости предприятия приведена в таблице 9.

В соответствии с проведенными в таблице 9 расчетами, безубыточный объем продаж продукции предприятия увеличивается на протяжении всего анализируемого периода (с 26 321 тыс. руб. до 31 595 тыс. руб.), т.е. при меньшем

объеме выпуска продукции предприятие будет иметь убыток. При стабильном увеличении объемов продаж за период 2012–2013 гг. происходит увеличении суммы маржинального дохода (на 1 433 тыс. руб.).

Таблица 9 – Расчет порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости
ООО «Респект» за 2013–2015 гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы		Изменени е за 2014 год	2015 год	Изменени е за 2015 год
	2013	2014			
1 Выручка от реализации	250 873	262 893	12020	277901	15008
2 Полная себестоимость реализованной продукции, всего, в том числе затраты:	218 452	221 592	3 140	231929	10 337
– переменные	33 125	3 5577	2 452	38 698	3 121
– постоянные	7 882	8 695	813	9 605	910
3 Прибыль от продаж (с.1– с.2)	32 421	41 301	8 880	45 972	4 671
4 Сумма маржинального дохода (с.1 – с.2.1)	217 748	227 316	9 568	239 203	11 887
5 Доля маржинального дохода в выручке, ед. (с.4/ с.1)	0,868	0,865	– 0,003	0,861	– 0,004
6 Безубыточный объем продаж (порог рентабельности) (с.2.2/ с.5)	9 081	10 055	974	11 158	1 103
7 Запас финансовой устойчивости (с.1 – с.6)	241 791	252 837	11 045	266742	13 904
8 Запас финансовой устойчивости, % (с.7/ с.1)	96,380	96,175	– 0,205	95,985	– 0,190

Безубыточный объем продаж увеличивается на протяжении всего анализируемого периода (с 9 081 тыс. руб. до 11 158 тыс. руб.). Запас финансовой прочности (в процентах к выручке) снижается. Эта величина показывает, на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка. Таким образом, предприятие в 2015 г. имело

возможность уменьшить объем продаж, оставаясь прибыльным, на 95,985 % по сравнению с 96% в 2013 г., что позволяет сделать вывод о небольшом снижении хозяйственного риска предприятия.

Результаты операционного анализа представлены на рисунке 6.

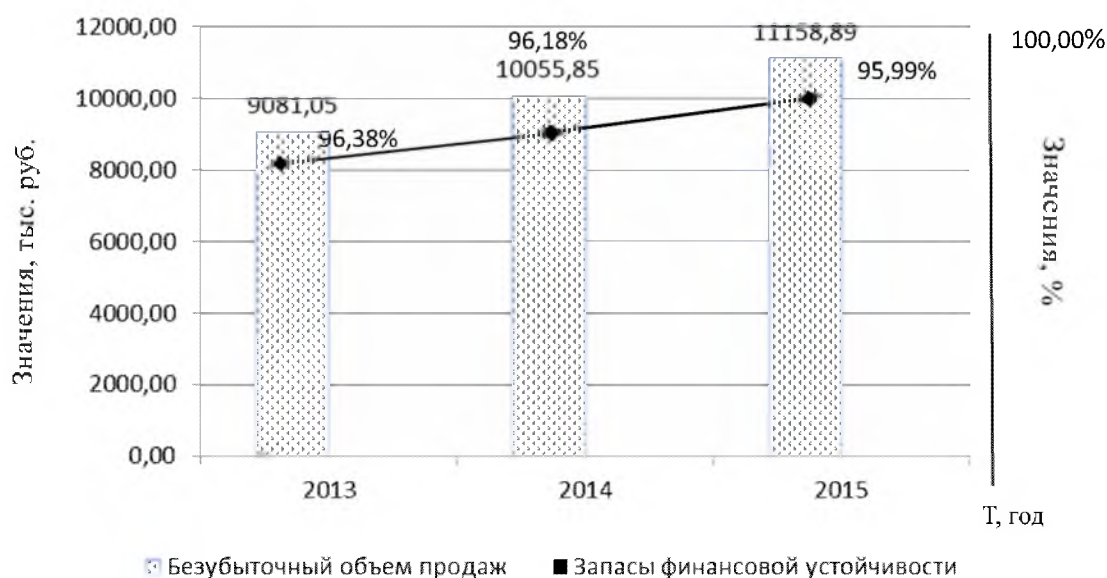


Рисунок 6 – Результаты анализа безубыточности ООО «Респект» за 2013–2015 гг.

Проведенный анализ показал, что предприятие увеличивает объемы выручки, однако в 2015 г. удержать затраты на уровне 2014 г. руководству предприятия не удалось, что отрицательно повлияло на рост прибыли, рентабельность финансово–хозяйственной деятельности, запас финансовой устойчивости.

Рассмотрим динамику изменения переменных и постоянных затрат в таблице 10. При помощи факторного анализа определим влияние затрат на прибыль. Оформим результаты в таблицу 11.

Таблица 10 – Динамика изменения выручки, переменных и постоянных затрат и их влияние на прибыль в ООО «Респект»

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы		Изменение за 2014 год	2015 год	Изменение за 2015 год
	2013	2014			
1. Выручка от реализации	250 873	262 893	12 020	277 901	15 008
2. Затраты, в том числе:	216 958	221 592	4 634	231 929	10 337
– переменные	81 549	85 577	4 028	92 771	7 194
– постоянные	135 409	136 015	606	139 158	3 143
3. Прибыль от продаж (с.1–с.2)	33 915	41 301	7 386	45 972	4 671

Таблица 11 – Результаты факторного анализа прибыли от продаж ООО «Респект» за 2013–2015 гг

Фактор	Величина показателя, тыс. руб.	Удельный вес, %
Изменение выручки от реализации: $\Delta P (Bp)$	15 008	321,3016
Изменение переменных затрат: $\Delta P (Зпер)$	– 7194	– 154,0141
Изменение постоянных затрат: $\Delta P (Зпост)$	– 3143	– 67,2875
Совокупное влияние факторов	4 671	100

Прибыль по сравнению с 2014 годом в 2015 году возросла на 4671 тыс. руб. исключительно под влиянием переменных и постоянных затрат и выручки.

Выручка увеличилась в 2015 году и составила 27 7901 тыс. руб. Безусловно, это оказало большее положительное влияние на прибыль. Доля влияния этого фактора составляет наибольшие проценты (321,3016%), что составляет 15 008 тыс. руб.

Переменные затраты в 2015 году составили 92 771 тыс. руб., что на 7 194 тыс. руб. больше, чем в 2014 году. Этот фактор оказал отрицательное влияние на рост прибыли и составил 154,0141%, а именно 7 194 тыс. руб.

Постоянные затраты, к сожалению, тоже увеличились на 3 143 тыс. руб., что составляет 67,2875% , что тоже оказало отрицательное влияние на прибыль в размере 3 143 тыс. руб. (– 67,2875%) . Для дальнейшего поддержания роста прибыли ООО «Респект» нужно стараться сокращать переменные затраты.

Анализ показателей рентабельности позволяет оценить текущую хозяйственную деятельность, вскрыть резервы повышения ее эффективности и разработать систему мер по использованию данных резервов [29, с. 38].

Анализ начинается расчета показателей рентабельности как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции.

Рассчитанные показатели сведем в таблицу 12.

Таблица 12– Расчет показателей рентабельности

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Отклонение 2014 к 2013 гг.	Отклонение 2015 к 2014гг.
Рентабельность продукции, %	15,9	16,3	17,3	0,4	1,00
Рентабельность реализации,%	13,5	13,7	14,5	0,2	0,8
Рентабельность активов, %	18,09	8,19	8,05	-9,89	-0,15
Рентабельность собственного капитала, %	20,27	16,03	15,83	-4,24	- 0,19

После анализа полученных данных можно сделать следующие выводы. Показатели рентабельности продукции и рентабельности оборота, рентабельность активов рассчитанные в целом по предприятию, достаточно высокие, однако, произошло снижение уровня данных показателя – рентабельность собственного

капитала. Рентабельность собственного капитала рассматриваемого предприятия по сравнению с 2014 г. снизилась на 0,38%.

Уровень рентабельности продукции, исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель имеет вид формулы 1.1.

Представим результат в таблице 13.

Таблица 13 – Результаты факторного анализа рентабельности от продаж
ООО «Респект» за 2013–2015 гг.

Фактор	Величина показателя, %	Удельный вес, %
Изменение прибыли от продаж: $\Delta R(\text{Пр})$	1,87	176,4151
Изменение затрат: $\Delta R(\text{З})$	- 0,81	- 76,4151
Совокупное влияние факторов	1,06	100

Полученные результаты свидетельствуют, что уровень рентабельности, исчисленный в целом по предприятию, увеличился на 1,06%. Наглядно видим, что рост прибыли от продаж позволит увеличить рентабельность на 476, 41%, тогда, когда Рентабельность затрат снижает рентабельность на - 76,41%.

Проведем Анализ чувствительности, для этого рассчитаем исходные данные в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ чувствительности прибыли ООО «Ресpekt»

Показатели	Базовое значение	Цена, %		Перемен затраты, %		Пост. затраты, %	
		5.2	- 5.2	5	- 5	7.5	- 7.5
Выручка от реализации, тыс. руб.	277 901	292 351	263 450	277 901	277 01	277 901	277 901
Переменные затраты, тыс. руб.	92 771	92 771	92 771	97 409	88 132	92 771	92 771
Валовая маржа (ВМ), тыс. руб.	185 130	199 580	170 679	180 491	189768	185 130	185 130
Квм, ед.	0,666	0,683	0,648	0,649	0,683	0,666	0,666
Постоянные затраты, тыс. руб.	139 158	139 158	139 158	139 158	139 158	149 594	128 721
Прибыль, тыс. руб.	45 972	60 422	31 521	41 333	50 610	35 535	56 408
Темп роста прибыли, %		31,4	-31,4	- 10,09	10,09	-22,7	22,7

По формулам 1.5 – 1.12 рассчитаем необходимые показатели, составив таблицу 15.

Таблица 15 – Расчет компенсирующего объема выполненных работ

В процентах

Условие	Компенсирующий объем(+ 5.2%)	Компенсирующий объем(- 5.2%)	Отклонение
при изменении цены	0.928	1.085	0,157
при изменении переменных затрат	1.026	0.976	- 0,06
при изменении постоянных затрат	1.056	0.944	0,888

Таким образом, увеличение стоимости товаров на 5,2 % приведет к увеличению прибыли на 31,434 % при сохранении неизменного объема продаж, а при его уменьшении на – 7.241 % прибыль останется неизменной. При уменьшении стоимости товаров на 5,2 % для получения неизменной прибыли необходимо увеличить объем продаж на 8,467 % иначе прибыль снизится на 31,434 %.

Увеличение переменных затрат на 5 % приведет к снижению прибыли на 10,09 %. Для обеспечения базовой величины прибыли необходимо увеличить объем продаж на 2,57 %.

При уменьшении переменных затрат на 5% возможно уменьшить объем реализации на – 2,444 %, сохранив исходную величину прибыли. При сохранении неизменного объема реализации прибыль увеличится на 10,09 %.

Увеличение постоянных затрат на 7,5 % компенсирует увеличение объема продаж на 5,638 % при неизменной прибыли или приведет к уменьшению прибыли на 22,703 % при сохранении неизменного объема реализации.

В случае уменьшения постоянных затрат на 7,5 % прибыль увеличится на 11,9 %, а при уменьшении объема продаж на 7,5 % – останется неизменной.

Таблица 16 – Сила операционного рычага

В процентах

Показатель	Изменение		Отклонение
	+5%	– 5%	
Изменение прибыли	20,135	– 20,135	– 40,27

Таким образом, при увеличении объема продаж на 10 % прибыль увеличится на 22 % и, наоборот, при уменьшении объема реализации на 10 % прибыль уменьшится на 22 %. Рассчитаем силу операционного рычага по каждому элементу в таблице 17.

Таблица 17 – Сила операционного рычага по каждому элементу

В процентах

Показатель	Значение
Сила операционного рычага объема продаж	2,199
Сила операционного рычага цены	21,321
Сила операционного рычага переменных затрат	19,122
Сила операционного рычага постоянных затрат	1,199

Таким образом, можно сделать следующие выводы: При изменении объема реализации на 1 % прибыль изменится на 2,199 %. При изменении стоимости работ на 1 % прибыль изменится на 21,321 %. При изменении переменных затрат на 1 % прибыль изменится на 19,122 %. При изменении постоянных затрат на 1 % прибыль изменится на 1,199 %.

Проведем анализ чувствительности прибыли к изменению одного из анализируемых факторов. Для этого определим шкалу изменения факторов и рассчитаем влияние отдельных элементов на изменение прибыли при заданных шкальных значениях. Результаты расчетов оформим в таблицу 18.

Таблица 18 – Анализ чувствительности прибыли к изменениям анализируемых факторов

В процентах

Факторы	Сила операционного рычага	Изменения прибыли при изменении фактора на					
		- 15	- 10	- 5	5	10	15
Цена	21,321	- 319,8	- 213,2	- 106,6	106,6	213,2	319,8
Объем реализации	2,199	- 32,9	- 21,9	- 10,9	10,9	21,9	32,9
Переменные затраты	-19,122	286,8	191,2	95,6	- 95,6	- 191,2	- 286,8
Постоянные затраты	- 1,199	17,9	11,9	5,9	- 5,9	- 11,9	- 17,9

2.3 Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов ООО «Респект».

Не малую роль в приобретении сырья и материалов для предприятия оказывают поставщики продукции, для ООО «Респект» продукцией являются строительные материалы. Рыночные условия, предоставляя покупателям право свободного приобретения товаров, ставят перед ними задачу самостоятельного выбора поставщика.

Выбор поставщика осуществляется двумя способами:

– посредством конкурсных торгов, – если предприятие предполагает закупить материалы на очень большую сумму или предполагает установить длительные связи;

– посредством письменных – переговоров (твердая и свободная оферта).

Не малую роль в выборе поставщика должны играть следующие критерии:

- 1) Удаленность поставщика от потребителя;
- 2) Сроки выполнения заказов;
- 3) Цена и качество сырья;
- 4) Психологический климат в фирме поставщика;
- 5) Скорость обработки заявки и выставления счета;
- 6) Надежность (точность выполнения договорных обязательств, выполнения заказов, рекомендаций);
- 7) Наличие сертифицированной системы качества;
- 8) Оперативность поставок;
- 9) Возможность внеплановых поставок. [50]

Высокие затраты сказываются на себестоимости продукции, поэтому необходимо искать пути их снижения. Необходимое снижение затрат, а соответственно и себестоимости продукции – является одним из основных направлений повышения прибыльности предприятия.

Для того, что бы проанализировать влияние деятельности поставщиков ООО «Респект» на прибыль и внести коррективы с целью повышения

финансовых результатов организации, используем модель «Оценка состояния конкурентной среды поставщиков на базе ценовых показателей». Организации необходимо подобрать поставщиков, которые максимально смогут удовлетворить ее потребности.

Обеспечение сырьем производится на основании долгосрочных договоров с поставщиками. Поставки материалов производятся автомобильным транспортом. Расчет за сырье осуществляется путем безналичного перечисления денежных средств на расчетный счет поставщика. [43]

Крупнейшими поставщиками строй материалов на ООО «Респект» являются ООО «Первый Стройцентр Сатурн – Р», ООО «Первая Кровельная», ЗАО «Сатурн– Челябинск». (Таблица 19).

Таблица 19 - Общий объем поставок от основных поставщиков ООО «Респект»

В млн рублей

Поставщик	2013	2014	2015	Отклонение 2014 к 2013	Уд.вес, %	2015 к 2014	Уд.вес, %
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	108,5	214,9	325,9	106,4	48,88	111,1	40,36
ООО «Первая кровельная»	89,7	111,9	245,3	22,2	10,2	133,3	30,36
ЗАО «Сатурн– Челябинск»	97,5	186,5	236,5	89,06	40,92	49,9	29,28
Всего поставок	295,7	513,3	807,7	217,7	100	294,4	100

Общий объем поставок на 2015 год по сравнению с 2014 годом увеличился на 294,4 млн. руб. и составил 807,7 млн. руб. Наиболее крупным поставщиком является ООО «Первый Стройцентр Сатурн – Р», удельный вес его поставок увеличился за период 2013– 2015 годы и составил на 2015 год 40,36 % от общего объема поставок. Поставщики ООО «Первая кровельная» и ЗАО «Сатурн – Челябинск» имеют примерно одинаковую долю в общем объеме поставок, на 2015 год их удельный вес 30,36 % и 29,28 % соответственно.

Доля каждого поставщика в общем объеме поставок на 2015 год изображена

на рисунке 7.

Исходя из рисунка 7, можно сделать вывод, что действительно крупнейшим поставщиком мяса для ООО «Респект» является ООО «Первый Стройцентр Сатурн-Р», а именно его доля от общего объема поставок в 2015 году составила 40,36 %.

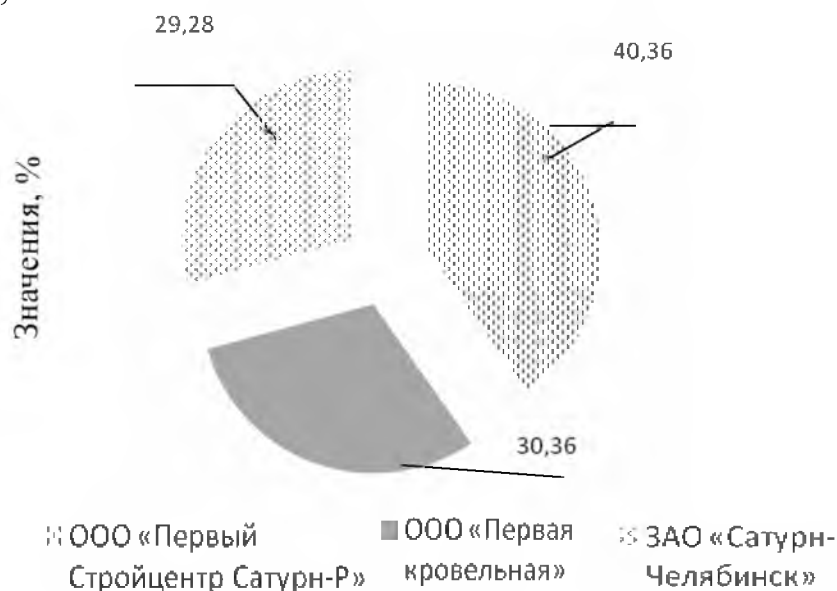


Рисунок 7 – Доля поставщиков от общего объема поставок ООО «Респект» за 2015 год

Проведем оценку состояния конкурентной среды поставщиков ООО «Респект» на базе ценовых показателей в рамках закупочной деятельности предприятия. Конкурентная среда поставщиков оценивается на основе информации, которая всегда имеется в распоряжении специалистов по закупкам: о коммерческих предложениях и контрактных ценах.

Сравним цены поставщиков материалов для кровельного пирога в таблице 20.

Таблица 20 – Цены поставщиков за единицу продукции за 2013– 2015 годы

В рублях

Поставщики	Продукция		Средняя цена
	Плиты экструзионные CARBON PROF 300	Мембрана ПЛАСТФОИЛ F 1.5	
2013 год			
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	4450	320	2385
ООО «Первая кровельная»	4510	330	2420
ЗАО «Сатурн– Челябинск»	4479	341	2410
Итого	4480	330	2405
2014 год			
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	5 100	350	5 100
ООО «Первая кровельная»	5 180	355	5 180
ЗАО «Сатурн– Челябинск»	5 150	360	5 150
Итого	5 143	355	5 143
Отклонение			
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	650	30	2725
ООО «Первая кровельная»	670	25	2768
ЗАО «Сатурн– Челябинск»	671	19	2755
Итого	664	25	2749
2015 год			
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	5 750	370	3060
ООО «Первая кровельная»	5 860	384	3122
ЗАО «Сатурн– Челябинск»	6 100	379	3240
Итого	5 903	378	3141
Отклонение			
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	650	20	335
ООО «Первая кровельная»	680	29	709
ЗАО «Сатурн– Челябинск»	950	19	979
Итого	760	23	674

По данным таблицы 20, можно сделать вывод о том, что на протяжении всего анализируемого периода, наименьшие цены у поставщика ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р», а наивысшие у поставщика ЗАО «Сатурн– Челябинск». За 2013– 2014 год цены увеличились на 2749 руб., а за 2014– 2015 год цены возросли на 674 руб.

Рассчитаем среднюю экономию от закупки за каждый год.

Средняя эффективность закупки за 2012 год представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Средняя эффективности закупки за 2012 год

В тысячах рублей

Показатели	Поставщики		
	ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	ООО «Первая кровельная»	ЗАО «Сатурн– Челябинск»
Средняя предложенная в рамках процедуры цена (\bar{P})	0,12906		
Закупочная (договорная) цена (P_3)	0,12341	0,12705	0,13164
Объем закупки (Q_3)	29 431	20 429	16 977
Средняя экономия от закупки по каждому поставщику	166,285	41,062	–43,801
Средняя экономия от закупки (\bar{E})	22,969		

По данным таблицы 21, средняя экономия от закупки составила 22,969 тыс. руб., положительное влияние на экономию оказали поставщики ООО «Первый Стройцентр Сатурн – Р» (166,285 тыс. руб.) и ООО «Первая кровельная» (41,062 тыс. руб.), а отрицательное – ЗАО «Сатурн – Челябинск» (– 43,801 тыс. руб.).

Средняя эффективность закупки за 2013 год представлена в таблице 22.

Таблица 22 – Средняя эффективности закупки за 2013 год

В тысячах рублей

Показатели	Поставщики		
	ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	ООО «Первая кровельная»	ЗАО «Сатурн– Челябинск»
Средняя предложенная в рамках процедуры цена (\bar{P})	0,14159		
Закупочная (договорная) цена (P_3)	0,13531	0,14142	0,14438
Объем закупки (Q_3)	33 877	20 958	14 615
Средняя экономия от закупки по каждому поставщику	212,748	3,563	– 40,776
Средняя экономия от закупки (\bar{E})	26,316		

По данным таблицы 22, средняя экономия от закупки составила 26,316 тыс. руб., положительное влияние на экономию оказали поставщики ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р» (212,748 тыс. руб.) и ООО «Первая кровельная» (3,563 тыс. руб.), а отрицательное – ЗАО «Сатурн– Челябинск» (– 40,776 тыс. руб.).

Средняя эффективность закупки за 2014 год представлена в таблице 23.

Таблица 23 – Средняя эффективности закупки за 2014 год

В тысячах рублей

Показатели	Поставщики		
	ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	ООО «Первая кровельная»	ЗАО «Сатурн– Челябинск»
Средняя предложенная в рамках процедуры цена (\bar{P})	0,14849		
Закупочная (договорная) цена (P_3)	0,14274	0,14797	0,15117
Объем закупки (Q_3)	28 77	17 570	12 481
Средняя экономия от закупки по каждому поставщику	162,593	9,136	– 33,449
Средняя экономия от закупки (\bar{E})	22,670		

По данным таблицы 23, средняя экономия от закупки составила 22,670 тыс. руб., положительное влияние на экономию оказали поставщики ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р» (162,593 тыс. руб.) и ООО «Первая кровельная» (9,136 тыс. руб.), а отрицательное – ЗАО «Сатурн– Челябинск» (– 33,449 тыс. руб.).

Средняя эффективность закупки за 2012 год представлена в таблице 24.

По данным таблицы 24, средняя экономия от закупки составила 16,420 тыс. руб., положительное влияние на экономию оказали поставщики ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р» (113,432 тыс. руб.) и ООО «Первая кровельная» (11,638 тыс. руб.), а отрицательное – ЗАО «Сатурн– Челябинск» (– 15,922 тыс. руб.).

Таблица 24 – Средняя эффективности закупки за 2015 год

В тысячах рублей

Показатели	Поставщики		
	ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	ООО «Первая кровельная»	ЗАО «Сатурн– Челябинск»
Средняя предложенная в рамках процедуры цена (Р)	0,15990		
Закупочная (договорная) цена (Рз)	0,15525	0,15920	0,16127
Объем закупки (Qз)	24 394	16 625	11 622
Средняя экономия от закупки по каждому поставщику	113,432	11,638	– 15,922
Средняя экономия от закупки (Е)	16,420		

Поскольку закупки обеспечивают поточный производственный процесс, при этом имея циклический, повторяющийся характер, то для оценки траектории движения важна динамическая оценка эффективности работы. Для этого используем индекс эффективности (таблица 25).

Таблица 25 – Индексы эффективности закупок

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы				Отклонение по годам		
	2012	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Средняя экономия от закупки	22,969	26,316	22,670	16,420	3,347	– 3,646	– 6,250
Общие затраты на закупку	88514	90218	82876	68812	1704	– 7342	– 14064
Относительная эффективность закупок	0,000259	0,000292	0,000274	0,000239	0,000033	– 0,000018	– 0,000035
Индекс эффективности закупок		1,127	0,938	0,872	–	– 0,189	– 0,066

По данным таблицы 25, индекс эффективности закупок снижается на протяжении всего исследуемого периода на 0,255 или на 22,63 % и на 2015 год он

составил 0,872. Это произошло вследствие большего снижения средней экономии от закупок (на 28,51 %), чем снижение общих затрат на закупку (на 22,26 %).

Изменение индекса эффективности закупок изображено на рисунке 8.

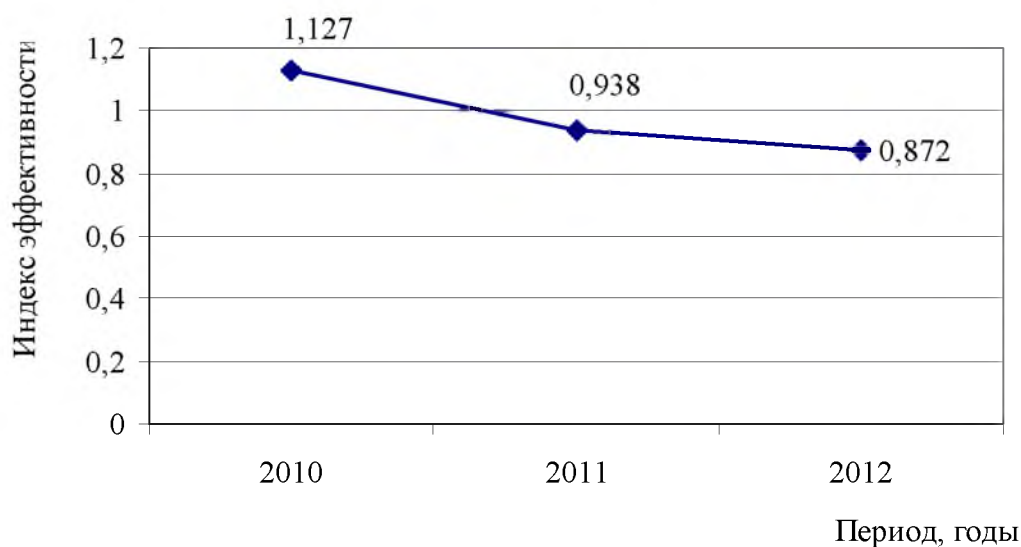


Рисунок 8 – Динамика индекса эффективности закупок ООО «Респект» за 2013-2015 годы

Снижение индекса эффективности говорит о том, что предприятием должен быть задействован комплекс мероприятий, направленных на исправление ситуации.

Одним из решений является поиск нового поставщика материалов для ООО «Респект». Поставщик ЗАО «Сатурн– Челябинск» из рассмотренных поставщиков имеет наиболее низкий объем поставок, наиболее высокие цены закупки на 2015 год (3240 руб.), а также экономия от закупки отрицательна, то будет целесообразно заменить этого поставщика на более выгодного. Одним из предприятий, занимающимся оптовой продажей строительных материалов на территории города Челябинска является ООО «Урал».

Для того, чтобы понять, насколько эффективно будет данное изменение, нам необходимо провести сравнительный анализ данных поставщиков по определенным критериям (таблица 26).

Таблица 26 – Сравнительный анализ поставщиков

Критерий	Поставщики	
	ЗАО «Сатурн– Челябинск»	ООО «Урал»
Репутация компании	Высокая	Средняя
Надежность	низкая	Средняя
Качество продукции, соответствие стандартам	Высокая, соответствует стандартам	Высокая, соответствует стандартам
Возможный объем поставок, ед. материала/год	до 500 000	до 500 000
Уровень цены на сырье, руб./ед материала.	340	3 250
Месторасположение поставщика	Челябинская область, город Челябинск	Челябинская область, город Челябинск
Расстояние до потребителя, км.	110	110
Условия поставки, формы расчетов	Любые, по желанию потребителя	Любые, по желанию потребителя
Дополнительные услуги	Длительные отсрочки по платежам (до 21 дн.)	Предоставление скидок до 3 %, поставка сырья строго по графику возможность дополнительного заказа вне графика поставок

Исходя из таблицы 26, мы можем сделать следующие выводы: ООО «Урал» имеет средний уровень репутации и надежности, что является лучшим показателем в отличии от ЗАО «Сатурн– Челябинск», а также высокое качество и высокий уровень обслуживания.

Преимущество ООО «Урал» в том, что оно быстро обрабатывает заявки, совершает вовремя поставки, так же есть возможность заказать сырье не зависимо от графика поставки. Цены ООО «Урал» выше на 10 руб., но ООО «Урал» предоставляет значительные скидки за объем заявки и несрочную доставку, и работа ООО «Респект» с ООО «Урал» более выгодна, а именно по ценам, условиям поставки и форме расчетов.

Рассчитаем эффективность закупок ООО «Респект» с учетом замены поставщика. Цены крупнейших поставщиков ООО «Респект» представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Прогноз цен поставщиков за единицу продукции на 2016 год

В рублях

Поставщики	Продукция		Средняя цена
	Плиты экструзионные CARBON PROF 300	Мембрана ПЛАСТФОИЛФ 1.5	
ООО «Первый Стройцентр Сатурн– Р»	5 750	370	3 060
ООО «Первая кровельная»	5 860	384	3 122
ООО «Урал»	5 700	365	3 033
Средняя предложенная в раках процедуры цена (\bar{P})	5 853	375	3 114

Согласно таблицы 27 с учетом замены поставщика средняя цена закупок составит 3 114 руб., тогда как до изменений цена составляла 3141 руб. Изменение средней цены закупок составит 0,86 %. Следовательно, цены реализации продукции ООО «Респект» возможно снизить также на 0,86 %.

Что бы увеличить показатели финансовых результатов организации ООО «Респект» мы предлагаем применить факторинг.

Основной целью факторинга является получение средств немедленно или в срок определенный договором. В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Банк заключает договор с покупателем о гарантировании его платежей в случае возникновения финансовых трудностей или с продавцом и покупателем о переуступке не оплаченных в срок платежных документов факторинговому отделу банка.

Эффективность факторинговой операции для предприятия– продавца определяется путем сравнения уровня расходов по этой операции со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию.

Для реализации факторинговых операций рекомендуется передать банку– фактору дебиторскую задолженность клиентов ООО «Респект», представленных в таблице 28. Также необходимо пересмотреть максимальные сроки отсрочки платежей для этих клиентов в сторону увеличения во избежание возникновения регресса.

Таблица 28 – Анализ просроченной дебиторской задолженности ООО «Респект»
на 2015 год

Предприятие	Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	Структура, %
ООО «СпецМонтаж», тыс. р.	617	27,4
ООО «ПРОМЛЕС– ЗЛАТОУСТ», тыс. р.	343	15,2
ИП Черепанов, тыс. р.	456	20,2
ИП Волков, тыс. р.	838	37,2
Всего задолженность, тыс. р.	2254	100

Как видно из таблицы 28 для передачи фактору были выбраны наиболее крупные должники ООО «Респект», которые в то же время являются наиболее постоянными и крупными клиентами, максимальный срок просрочки которых составляет 45 дней, а рекомендуемый срок отсрочки платежа 14 дней.

Решение задачи снижения дебиторской задолженности требует гибкого сочетания как жестких мер по ее взысканию, так и методов стимулирования постоянных клиентов. На практике для такого сочетания используется метод спонтанного финансирования – предоставление скидок покупателям за сокращение сроков расчета.

Предоставляя покупателю отсрочку платежа, продавец, по существу, предоставляет своему партнеру кредит, который не является бесплатным, так как продавец идет на упущенную выгоду (убыток) по крайней мере, в сумме банковского процента, который мог быть начислен на сумму вложенной прибыли, будь она получена немедленно.

В таблице 29 представлен расчет упущенной выгоды ООО «Респект» при существующем размере и сроках погашения дебиторской задолженности.

Таблица 29 – Упущенная выгода ООО «Респект» в 2015 году

Наименование показателя	Величина показателя
Средняя сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	14318
Рентабельность продаж, %	14,52
Период погашения критический, дней	14
Период погашения фактический, дней	164,4
Ставка доходности, %	6,07
Размер упущенной выгоды, тыс. р.	869,1

Как видно из таблицы 29 упущенная выгода ООО «Респект» в 2015 году составила 869,1 тыс. р., что подтверждает острую необходимость ускорения инкассирования дебиторской задолженности.

Для улучшения финансовых результатов ООО «Респект» мы предлагаем внедрить программное обеспечение ПК ГРАНД – Смета, версия 7.1.1 в виде новой услуги – просчет объектов и составление локально– сметных расчетов.

Программа ПК ГРАНД – Смета, версия 7.1.1 позволяет сформировать актуальные сметы, соответствующие всем требованиям меняющегося законодательства. Встроенная проверка отслеживает ошибки. Отчитываясь, можно быть уверенным в правильности и современности цен и время не потрачено впустую. Время продолжительности составления одной сметы не более двух часов. Программу не придется устанавливать или обновлять самостоятельно — все происходит автоматически. На любой вопрос техподдержка отвечает быстро и компетентно в любое время.

Использование данной программы позволит не только увеличить количество рассматриваемых объектов на строительные работы, но и увеличит сферу услуг организации, привлечет новых клиентов. Стоимость данной программы – 35 000 рублей, обновления, происходящие раз в два года стоимостью 10 000 руб. При внедрении программы необходим ввод новой должности – сметчик. Рассмотрим первоначальные затраты в таблице 30.

Таблица 30 – Первоначальные затраты на ввод программного обеспечения
ПК ГРАНД– Смета, версия 7.1.1

		В рублях
Затраты	Количество	Сумма
Стол, стул	1	3000
Компьютер	1	20000
Сметчик (з/п в месс)	1	20000
Программное обеспечение	1	25000
Региональная база Челябинской области	1	10000
ИТОГО затрат в месяц		83000

Если на составление одной сметы у сметчика уходит около двух часов, тогда он способен обрабатывать в 12 часовую смену 6 заявок. Исходя из этого, при максимальной занятости и цены 5 000р/смета, доход от работы сметчика в день составит 30000 рублей, а за год 7 410 тыс. рублей (при 247 рабочих дней в году).

2.4 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

Что бы увидеть экономическую эффективность от мероприятия о замене поставщика, рассмотрим данные о количестве кровельных работ с использованием данного материала показаны в таблице 31.

Таблица 31 – Статистика выполнения заказов организацией ООО «Респект»
за 2013-2015 года

Название услуги	Количество заказов, шт.				Отклонение		
	2013	2014	2015	Прогноз 2016	2014 к 2013	2015 к 2014	2016 к 2015
Внутренняя отделка объектов	3	3	5	4	2	1	-1
Кровельные работы	0	0	3	6	0	3	3
Монтаж окон и балконов	3	4	6	7	1	2	1
Фасадные работы	1	1	3	4	0	2	1
Всего работ	7	10	18	21	3	8	3

Из таблицы 31 видим, что выполнение кровельных работ в прогнозируемом 2016 году более приоритетны, по сравнению с другими заказами. При средней площади кровли 2 000 м², можем увидеть существенное уменьшение затрат на материалы при сотрудничестве с ООО «Урал», а именно в размере 6 066 тыс. руб., вместо 6 480 тыс. руб. по средней цене от ЗАО «Сатурн-Челябинск». Это подтверждает целесообразность о замене поставщика и свидетельствует об увеличении прибыли на 414 тыс. руб.

В таблице 32 рассчитаем эффект от факторинговой операции по формуле (1.12). В качестве фактора планируется привлечь обслуживающий банк (Сбербанк России), который взимает комиссию за факторинговое обслуживание в размере 3% от суммы долга. По договору факторинга планируется продажа сомнительной дебиторской задолженности. Банк по факторинговому соглашению предоставляет 80% от суммы долга. Процентная ставка составляет 20%. Задолженность удалось взыскать с заказчика через 45 дней.

В таблице 32 представлены расчеты об экономическом эффекте факторинговой операции в ООО «Респект»

Таблица 32 – Расчет экономического эффекта факторинговой операции
в ООО «Респект»

В тысячах рублей

Показатели	Значения
1 Дебиторская задолженность на начало планового периода (по балансу), всего, в том числе:	14 318
– нормальная (текущая)	8 156
– просроченная со сроком до 3 мес.	3 908
– сомнительная (просроченная со сроком свыше 3 мес.)	2 254
2 Величина кредита по отношению к сумме счетов, десятичная дробь	0,8
3 Ставка банковского процента, десятичная дробь	0,2
4 Средняя оборачиваемость средств в расчетах, обороты (45 / 360)	0,125
5 Комиссия фактора, доля единицы	0,03
6 Стоимость факторинговой операции (с.1.3 · (с.2 · с.3 · с.4 + с.5))	112,7
7 Сумма денежных средств, планируемая к получению от операции факторинга (сокращение объемов дебиторской задолженности) (с.1.3 – с.6)	2 141,3

Таким образом, затраты по факторингу составят 112,7 тыс. руб., а это меньше, чем сумма потерь от обесценения дебиторской задолженности (1 847,022 тысяч рублей). Это говорит о том, что применять факторинг целесообразно. Денежные средства, полученные от продажи дебиторской задолженности в размере 2 141,3 тыс. руб. могут быть направлены на пополнение собственного оборотного капитала и инвестированы в производство. Также факторинг является способом сокращения кассовых разрывов между отгрузкой и оплатой товара. Используя факторинг, предприятие превращает дебиторскую задолженность в свободные оборотные денежные средства, увеличивает объем продаж и, соответственно, прибыль.

Отообразим в таблице 33 исходные данные для расчета показателей экономической эффективности с учетом внедрения программного обеспечения ПК ГРАНД – Смета, версия 7.1.1.

Таблица 33 – Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности с учетом внедрения программного обеспечения ПК ГРАНД– Смета, версия 7.1.1.

Наименование показателя	Значение показателя		Источник получения информации о показателе
	2015г	2016г	
Годовое время, затрачиваемое на исполнение одной сметы, Т, ч.;	63	48	Исходя из годового фонда времени, расходы сметчика 2100ч.,
Среднее количество исполнителей одной сметы, К _и , чел.	1	1	
Среднечасовая зарплата исполнителя (с учетом коэффициентов, учитывающих отчисления на соцстрах и дополнительную заработную плату), З _ч , руб.	120	120	Исходя из месячной заработной платы исполнителя 19200 руб.
Затраты на приобретение программного продукта ПК ГРАНД– Смета, З _п , руб.	–	35 000	Стоимость программного обеспечения
за год составления смет, В _д , шт.	–	1 400	Данные предприятия

Внесем результаты расчета экономической эффективности по формулам 1.13–1.15 в таблицу 34.

Таблица 34 - Основные показатели экономической эффективности

Наименование показателя	Значение
Годовая экономия, руб.	2 520 000
Годовой экономический эффект, руб.	2 514 750
Коэффициент экономической эффективности	72
Срок окупаемости при полной занятости, дней.	3

Из результатов можно сделать вывод о том, что годовой экономический эффект от внедрения программного продукта ПК ГРАНД – Смета, версия 7.1.1 возникает за счет новой услуги – составление локально– сметных расчетов строительных работ. Поэтому ООО «Респект» целесообразно приобрести данный

программный продукт, поскольку годовой экономический эффект от его внедрения составит ориентировочно 2 514 750 рублей, а проект при полной занятости окупится за 3 дня.

Прогноз основных результатов на 2016 год рассчитывается в таблице 35.

Таблица 35 – Прогноз основных показателей на 2016 год

В млн. рублей

Наименование показателей	Периоды		Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
	2015 год	2016 год		
Выручка	277	501	224	180,87
Валовая прибыль	96,95	141,17	44,22	145,6
Прибыль от продаж	40,3	51,10	10,8	126,8
Прибыль до налогообложения	38,9	64,50	25,6	165,8
Чистая прибыль	31,1	41,07	9,97	131,2

Из таблицы 35 видно, что из – за предложенных мероприятий в 2016 году выручка возрастет на 180,87 %, что говорит о положительном росте предприятия.

В свою очередь, рентабельность уменьшится 8,2%, что показывает необходимость доработок, совершенств новых мероприятий в организации ООО «Респект».

Выводы по второй главе:

В данном разделе выпускной квалификационной работы проведен анализ финансовой деятельности предприятия, который включает в себя горизонтальный и вертикальный анализ структуры финансовых результатов, анализ чувствительности, факторный экономический анализ прибыли, рентабельности. также разработаны мероприятия по совершенствованию финансовых результатов организации ООО «Респект».

Рекомендовано заменить поставщика, который дает оптимальные цены и является надежным в доставках, с целью экономии времени и средств. Также применение факторинга, что, исходя из выводов, оказалось необходимым. Внедрение программного обеспечения ПК ГРАНД– Смета, версия 7.1.1 позволит расширить предлагаемые услуги, привлечет новых клиентов, что положительно скажется на прибыли организации ООО «Респект».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выполненной бакалаврской выпускной квалификационной работе на тему: «Финансовые результаты хозяйственной деятельности организации ООО «Респект»» на основании проведенного анализа финансовых результатов сделаны следующие выводы:

1) Предприятие увеличивает объемы выручки от реализации продукции (на 4,79 % в 2014 г. и на 5,71 % в 2015 г.). Однако за период 2013–2015 годы себестоимость проданной продукции увеличивалась на 4,66 %, т.е. затраты, приходящиеся на 1 руб. реализованной продукции возросли на 1,92 %.

2) Организация с целью постоянного оборота собственных денежных средств пользуется заимствованиями, которые требуют соответствующих расходов в виде процентов, что оказывает отрицательно влияние на прибыль до налогообложения, доля которой в выручке за 2013–2015 гг. сократилась с 14,28 до 14,03 %.

3) Показатель прирост прибыли от продаж также имеет положительную тенденцию, показатель в 2015 году увеличился на 4159 тыс. (11,49 %), обеспечен увеличением цен на продукцию (3443 тыс. руб.) и объемов продаж (205 тысяч рублей).

4) На протяжении 2013–2015 гг. происходило снижение эффективности финансово–хозяйственной деятельности предприятия, что выражается в сокращении показателей рентабельности. Так, рентабельность активов снизилась с 18,09 до 8,05%, рентабельность собственного капитала с 20,27 до 15,83 %. Это произошло по причине увеличения затрат на производство и реализацию продукции и неоправданного прироста активов в обороте.

5) Проведенный анализ финансовых результатов позволяет сделать вывод об ухудшении финансовых результатов деятельности ООО «Респект» и снижении качества прибыли. Это вывод основывается на следующих тенденциях:

– увеличение объемов продаж обеспечено в основном ростом цен на продукцию (без соответствующего увеличения физического объема продаж);

– рост уровня себестоимости и, как следствие, снижение рентабельности продаж;

На основании проведенного анализа финансовых результатов ООО «Респект» сделаны следующие выводы:

1) Организация в 2015 году увеличивает объемы вложений в активы в 1,7 % по сравнению с 2014 годом, в основном на пополнение внеоборотных активов в части основных средств.

2) Наибольший прирост источников финансирования активов обеспечен нераспределенной прибылью и краткосрочными заемными средствами. Удельный вес собственного капитала за 2013–2015 гг. увеличился с 60,78 до 64,97%.

3) Финансовое состояние является кризисным, при этом относительные показатели финансовой устойчивости улучшаются.

Проведенный анализ позволил сделать общий вывод о кризисном финансовом состоянии предприятия.

С целью улучшения финансовых результатов деятельности, повышения платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Респект» разработаны следующие мероприятия:

1) С целью уменьшения затрат рекомендовано заменить поставщика ЗАО «Сатурн-Челябинск» на ООО «Урал», так как ООО «Урал» предлагает оптимальные цены, надежны в доставках и дают возможность оплаты с отсрочкой платежа, что позволит получить прирост выручки от реализации продукции на 4,8% и прибыли от продаж на 6,24%.

2) Разработка мероприятия факторинг с факторинговой компанией – «Сбербанк», что позволит уменьшить дебиторскую задолженность с положительной разницей обесценивания денег, а также увеличит прибыль предприятия. Денежные средства, полученные от продажи дебиторской задолженности в размере 2 141,3 тыс. руб. могут быть направлены на пополнение собственного оборотного капитала и инвестированы в производство.

3) С целью повышения финансовой устойчивости и прибыли организации

предложена новая услуга за счет внедрения новой должности (сметчик) и программного обеспечения ПК ГРАНД – Смета, версия 7.1.1, которое привлечет новых клиентов, что положительно скажется на прибыли организации ООО «Респект». Годовой экономический эффект при полной занятости уполномоченного лица составит 2 514 750 руб.

Разработанные мероприятия показали свою эффективность, в частности:

- происходит увеличение финансовых результатов деятельности предприятия: прибыль от продаж возрастает на 55,3%;
- увеличивается рентабельность продаж на 5,37 %, активов на 10,53 %, собственного капитала на 12,19 %;

Таким образом, задачи, стоящие в выпускной квалификационной работе были выполнены. Предложенные мероприятия принесли желаемый эффект.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в редакции от 10 января 2014 г.) // Правовая справочная система «Гарант».
- 2 Абрютинa, М.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютинa, А.В. Грачев. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 488 с.
- 3 Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Омега–Л, 2012. – 270 с.
- 4 Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: ТК Велби, Изд–во Проспект, 2012. – 344 с.
- 5 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебно–практическое пособие / под ред. Е.А. Улановской. – М.: Юрайт–Издат. – 2012. – 462 с.
- 6 Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л.Л. Ермолович, О.В. Головач, Л.Г. – Мн.: Современная школа, 2013. – 915 с.
- 7 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 332 с.
- 8 Кистерева, Е.В. Анализ финансовых коэффициентов – способ восприятия и оптимизации баланса / Е.В. Кистерева // Управление финансами предприятия. – 2011. – № 5. – С. 3–15.
- 9 Крейнина, М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2011. – №2 – С.3–13.
- 10 Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: ученое пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Изд–во «Экзамен», 2013. – 160 с.
- 11 Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: учебное пособие / М.В.

Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 543 с.

12 Николаева, Т.П. Финансы предприятий: учебно–методический комплекс / Т.П. Николаева. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2013. – 311 с.

13 Пешкова, А.А. Современные проблемы управления финансовой деятельностью предприятий / А.А. Пешкова // Финансовые исследования. – 2012. – №14. – С.63 – 68.

14 Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: Академический проспект, 2011. – 439 с.

15 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание. – 2011. – 651 с.

16 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2012. – 415 с.

17 Секерин, В.Д. Маркетинг: учебное пособие / В.Д. Секерин. – М.: «Интел–синтез», 2013. – 345 с.

18 Стажкова, М.М. Финансовый анализ: учебное пособие / М.М. Стажкова. – М.: Статус–Кво, 2013. – 389 с.

19 Финансовое управление компанией: учебник / под ред. Е.В. Кузнецовой. – М.: Правовая культура, 2013. – 383 с.

20 Финансы: учебник / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 431 с.

21 Чечевицина, Л.Н. Анализ финансово–хозяйственной деятельности: учебное пособие / Л.Н. Чечевицина, И.Н. Чуев. – Р–н/Д, Феникс. – 2011. – 384 с.

22 Гершун, А.М. Тротуар–Холдинг (учебный пример) / А.М. Гершун // <http://www.kpilib.ru/article.php?page=557>.

23 Шкрадун, В.Д. Формирование и оптимизация сбытовой сети – основа сбытовой политики предприятия / В.Д. Шкрадун, С.А. Стерхова // http://shkardun.ru/stat2001_up_4.htm.

24 Юлдашева, О.У. Промышленный маркетинг: теория и практика / О.У. Юлдашева // <http://www.marketing.spb.ru/read/m13/5.htm?printversion>.

- 25 Факторинг // <http://www.5rik.ru/think/Factoring-page.htm>.
- 26 Управление денежными средствами // <http://www.grandars.ru/student/fin-m/denezhnye-aktivy.html>.
- 27 Справочник финансиста предприятия / под ред. Н.П.Баранникова. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 559 с
- 28 Анализ финансовой отчетности: Учебник/ под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой и др. – М.:Вузовский учебник, 2008. - 365 с.
- 29 Анисимова Н.В., Кобылянская Е.В., Кравченко А.В. Методики сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятий различной отраслевой принадлежности. // «Эволюция аналитического инструментария управления финансами организации». Сб. науч. тр. Сибирского института финансов и банковского дела. Новосибирск. – 2014.
- 30 Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учебное пособие. - М.: Издательство "ДИС", НГАЭиУ, 2012.
- 31 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.- М.: "Финансы и статистика", 2011.
- 32 Батуев М.В. Анализ финансового состояния //Аудит и финансовый анализ – 2013. - № 2
- 33 Батьковский М.А., Булаева И.В., Мингалиев К.Н. Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. –М.: МЭСИ, 2011.
- 34 Батьковский М.А., Булаева И.В., Мингалиев К.Н. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях экономического кризиса. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. - №1. – С. 79-85
- 35 Басовский Л.Е. Экономический анализ. – М. ПРИОР, 2013. – 260 с.
- 36 Безруких П.С. Бухгалтерский учет.–М.: Бухгалтерский учет, 2011. - 532 с.
- 37 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-Центр, 2012. – 512 с.

- 38 Бороненкова С.А. Управленческий анализ: Учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2012. - 325с.
- 39 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского М.: Омега - Л, 2014. – 608 с.
- 40 Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений.- СПб.: «Издательский дом Герда», 2013.
- 41 Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и не коммерческих организациях: Учеб. пособ.- М.: Маркетинг, 2011. - 320 с.
- 42 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского М.: Омега - Л, 2012. – 608 с.
- 43 Гашеева Н.П. Что и как проверять в финансовой отчетности. // Финансовый директор. – 2013. - № 2 – С 3-4.
- 44 Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир». 2013.- 312 с.
- 45 Гиляровская Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов/2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 615с.
- 46 Глазунов В.Г. Анализ финансового состояния предприятия. //Финансы. – 2011.- №2. – С. 55-57.
- 47 Гончаров, А. И. Восстановление платежеспособности предприятия: Модель обновления основных средств. // Финансы. - 2015. - № 9. - С. 65 – 66.
- 48 Графов А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия. //Финансы. -2011. - № 7. - С. 64 – 67.
- 49 Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Практикум: Учебное пособие: М.:Инфра – М, 2012. – 192 с.
- 50 Шишкова Т.В., Козельцева Е.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник. –М.: Издательство «Эксмо», 2012. -311 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о прибылях и убытках
за год 2015 г.

	Коды	
Форма по ОКУД	0710002	
Дата (число, месяц, год)		
Организация ООО «Респект» _____ по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН		
Вид экономической деятельности услуги, торговля _____ по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКФС/ОКФД ООО/частная _____		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ	384 (385)	

Показатель		2015 год	2014 год
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		277 901	262 893
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		(231 929)	(221 592)
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы		(3 549)	(3 149)
Управленческие расходы		(2 079)	(1 967)
Прибыль (убыток) от продаж		40 344	36 185
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению			
Проценты к уплате		()	()
Доходы от участия в других организациях			
Прочие доходы		1 412	1 473
Прочие расходы		(2 763)	(2 817)
Прибыль (убыток) до налогообложения		38 993	37 529
Отложенные налоговые активы		15	19
Отложенные налоговые обязательства		33	28
Текущий налог на прибыль		(7 795)	(7 918)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода		31 180	29 602

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка) (подпись) (расшифровка)