

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, проф., д.э.н.,
_____/И.А.Баев/
« ____ » _____ 2018 г.

«Управление финансовыми результатами» (на примере ТОО «Автораборка»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01 2018. _____ ВКР

Консультант, _____
_____/_____/_____
« ____ » _____ 2018 г.

Руководитель В.Г. Заслонов
_____/_____/_____
« ____ » _____ 2018 г.

Консультант, _____
_____/_____/_____
« ____ » _____ 2018 г.

Автор
студент группы ВШЭУЗ –588
_____ А.В. Убей-Волк
« ____ » _____ 2018 г.

Консультант, _____
_____/_____/_____
/_____
« ____ » _____ 2018 г.

Нормоконтролер, _____
_____/_____/_____
« ____ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Убей-Волк А.В. «Управление финансовыми результатами» (на примере ТОО «Авторазборка»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-588, 70 с., 5 ил., 17 табл., библиограф. список – 50 наим., 1 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью провести оценку финансовых результатов и разработать мероприятия по совершенствованию управления прибылью и доходами ТОО «Авторазборка».

В работе изучены теоретические аспекты управления прибылью и доходами предприятия; выявлены особенности управления прибылью и доходами ТОО «Авторазборка», а также проанализированы особенности управления доходами и прибылью предприятия, рассмотрены мероприятия по совершенствованию управления доходами и прибылью ТОО «Авторазборка».

ANNOTATION

Ubey-Volk A.V. "Management of financial results
"(on the example of "Avtorazborka"). - Chelyabinsk:
SUSU, EIU-588, 70 p., 5 silt., 17 table.,
bibliographer. list-50 Naim., 1 ADJ.

The final qualifying work was carried out in order to assess the financial results and develop measures to improve the management of profit and income of LLP "Avtorazborka".

This paper studied the theoretical aspects of profit control and revenue of the enterprise; the peculiarities of the management of the profit and income, LLP "Avtorazborka", as well as analyzed the features of income and profit management of the enterprise, considered measures to improve the management of income and profit of LLP "Avtorazborka".

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	11
1.1 Понятие и значение анализа хозяйственной деятельности	11
1.2 Предмет, содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности.....	16
1.3 Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия	19
1.4 Сравнительная характеристика отечественных и зарубежных методик анализа хозяйственной деятельности	27
2. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И ПРИБЫЛЬЮ ТОО «АВТОРАЗБОРКА»	33
2.1 Общая характеристика предприятия	33
2.2 Структурно-динамический анализ доходов и расходов	44
2.3 Оценка рентабельности организации	47
3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В ТОО «АВТОРАЗБОРКА»	50
3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию управления финансовыми результатами.....	50
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	67
ПРИЛОЖЕНИЕ	71

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях главной задачей предприятия является удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение дохода.

Доход является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Актуальность данной темы в том, что показатели финансовых результатов характеризуют эффективность деятельности предприятия. Поэтому анализ финансовых результатов деятельности предприятия является одним из важнейших направлений финансового анализа предприятия.

Объектом работы является доходы и прибыль предприятия.

Предмет работы – особенности процесса управления прибылью и доходами предприятия.

Цель работы – провести оценку финансовых результатов и разработать мероприятия по совершенствованию управления прибылью и доходами ТОО «Авторазборка».

Данная цель требует постановки следующих задач:

– изучить теоретические аспекты управления прибылью и доходами предприятия;

- выявить особенности управления прибылью и доходами ТОО «Авторазборка»;
- проанализировать особенности управления доходами и прибылью предприятия;
- рассмотреть мероприятия по совершенствованию управления доходами и прибылью ТОО «Авторазборка».

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы послужили труды ведущих российских и зарубежных ученых-экономистов, таких как Ковалев В.В., Шеремет А.Д., Когденко В.Г., Савицкая Г.В., Сивчик Л.Г., а также материалы периодических изданий. Информационной основой исследования явились формы финансовой отчетности предприятия: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» и другие за ряд лет.

В качестве методологической основы исследования были использованы такие методы общенаучного исследования, как анализ и синтез, логический подход к оценке экономических явлений, сравнение изучаемых показателей и другие.

В ходе проведения анализа данной работы были использованы основные методы исследования: сравнительный, анализ структуры и динамики показателей финансовых результатов предприятия с применением факторного анализа, анализа показателей рентабельности, способы табличного и графического отражения аналитических и графических данных.

Практическое значение исследуемой работы заключается в том, что ее отдельные предложения могут быть применены в процессе управления доходами и прибылью малых предприятий.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Понятие и значение анализа хозяйственной деятельности

Изучение явлений природы и общественной жизни невозможно без анализа. Сам термин «анализ» происходит от греческого слова «analyzis», что в переводе означает «разделяю», «расчленяю». Следовательно, анализ в узком плане представляет собой расчленение явления или предмета на составные его части (элементы) для изучения их как частей целого. Такое расчленение позволяет заглянуть вовнутрь исследуемого предмета, явления, процесса, понять его внутреннюю сущность, определить роль каждого элемента в изучаемом предмете или явлении.

Например, чтобы понять сущность себестоимости продукции, необходимо знать не только из каких элементов она состоит, но и от чего зависит ее величина по каждой статье затрат. Чем детальнее будет разложен прирост себестоимости по элементам и факторам, тем больше мы будем знать об этом экономическом явлении и более эффективно управлять процессом формирования себестоимости продукции.

Вместе с тем нужно заметить, что многочисленные явления и процессы окружающей среды не могут быть осмыслены только с помощью анализа. Довольно часто возникает потребность использования других способов, соответствующих человеческому мышлению. Наиболее близок к анализу в этом смысле синтез, который выявляет связи и зависимости между отдельными частями изучаемого предмета, соединяет их в единое целое. Современная диалектика исходит из единства анализа и синтеза как научных методов изучения реальности. Только анализ и синтез в единстве обеспечивают научное изучение явлений во всесторонней диалектической связи.

Таким образом, под анализом в широком плане понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.

В науке и на практике применяются разные виды анализа: физический, химический, математический, статистический, экономический и др. Они отличаются объектами, целями и методикой исследования. Экономический анализ в отличие от физического, химического и прочих относится к абстрактно-логическому методу исследования экономических явлений, где невозможно использовать ни микроскопы, ни химические реактивы, где то и другое должна заменить сила абстракции.

Аналитические способности человека возникли и совершенствовались в связи с объективной необходимостью постоянной оценки своих действий, поступков в условиях окружающей среды. Это всегда побуждало к поиску наиболее эффективных способов труда, использования ресурсов.

С увеличением численности населения, совершенствованием средств производства, ростом материальных и духовных потребностей человека анализ постепенно стал первой жизненной необходимостью цивилизованного общества. Без анализа сегодня вообще невозможна сознательная деятельность людей. Характеризуя историческую границу возникновения анализа, Ф.Энгельс писал: «Уже разбивание ореха есть начало анализа». С развитием человеческого общества растет число разбиваемых орехов, совершенствуются и способы разбивания. Ширится круг объектов анализа, совершенствуется и он сам.

В результате сознательной деятельности люди постепенно расширяли взаимоотношения с природной средой и тем самым обогащали свои представления о разнообразных объектах и явлениях. Постепенно понадобился уже достаточно обособленный вид занятий, связанный с аналитическими исследованиями этих объектов и явлений. Так появился анализ в математике, химии, медицине и других науках.

Такой же процесс происходил и в экономической деятельности. Развитие производительных сил, производственных отношений, наращивание объемов производства, расширение обмена содействовало выделению экономического анализа как самостоятельной отрасли науки.

Сегодня нужно отличать общетеоретический экономический анализ, который изучает экономические явления и процессы на макроуровне (на уровне общественно-экономической формации, на государственном уровне национальной экономики и ее отдельных отраслей), и конкретно-экономический анализ на микроуровне — анализ хозяйственной деятельности, который применяется для изучения экономики отдельных предприятий. Если общетеоретический экономический анализ как научный подход значительное развитие получил в трудах экономистов еще прошлого столетия, то анализ хозяйственной деятельности как наука (специальная отрасль знаний) выделился сравнительно недавно.

Становление АХД обусловлено общими объективными требованиями и условиями, которые свойственны возникновению любой новой отрасли знаний.

Во-первых, это удовлетворение практической потребности. Она возникла в связи с развитием производительных сил, совершенствованием производственных отношений, расширением масштабов производства. Интуитивный анализ, примерные расчеты, прикидки в памяти, которые применялись на кустарных и полукустарных предприятиях, стали недостаточными в условиях крупных производственных единиц. Без комплексного всестороннего АХД невозможно управлять сложными экономическими процессами, принимать оптимальные решения.

Во-вторых, это связано с развитием экономической науки вообще. Как известно, с развитием любой науки происходит дифференциация ее отраслей. Экономический анализ хозяйственной деятельности сформировался в результате дифференциации общественных наук. Раньше функции экономического анализа (когда они были сравнительно не такими весомыми)

рассматривались в рамках существовавших в то время таких научных дисциплин, как балансоведение, бухгалтерский учет, финансы, статистика. В рамках этих наук появились первые простейшие способы аналитического исследования. Однако для обоснования текущих и пятилетних планов экономического и социального развития предприятий появилась потребность в комплексном всестороннем исследовании деятельности предприятий. Вышеназванные науки уже не могли обеспечить все запросы практики. Возникла необходимость выделения АХД в самостоятельную отрасль знаний. В дальнейшем роль экономического анализа возрастала соответственно цене ошибки в хозяйственной деятельности. Интерес к нему заметно возрос. Началось более-менее комплексное аналитическое изучение производства. Анализ стал важным средством планового управления экономикой предприятия, выявления резервов повышения эффективности производства.

Освещая историю становления и развития АХД как науки нужно иметь в виду два обстоятельства: во-первых, разработку теоретических вопросов науки и, во-вторых, их практическое использование. Первые специальные книги по АХД появились в начале XX ст. Они были посвящены анализу баланса и имели явно методическую направленность, что можно принять за точку отсчета развития АХД. В 30-е годы курс АХД был введен в программы вузов СССР. Появились первые учебники и пособия по АХД. Их авторами были Н.Р. Вейцман, С.К. Татур, М.И. Баканов и др. Именно в 30-е годы произошло становление АХД как науки, и он стал широко применяться на практике для комплексного системного изучения экономики предприятий и поиска резервов увеличения производства продукции. За предвоенные годы по вопросам экономического анализа было издано около трехсот книг и примерно шестьсот научных статей.

Во время второй мировой войны вопросы перестройки бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности применительно к запросам военного времени нашли отражение в трудах названных и других авторов.

Послевоенное время можно охарактеризовать как период основательной разработки теоретических вопросов анализа. В это же время анализ органически вписывается в практику управления хозяйством на уровне как предприятия, так и национальной экономики. Постепенно разрабатываются самостоятельные направления методологии экономического анализа: сравнительный, технико-экономический, оперативный, экономико-математический, функционально-стоимостный и т.д.

Большой вклад в развитие методологии комплексного анализа хозяйственной деятельности внесли такие ученые-экономисты, как М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, С.Б. Барнгольц, В.Ф. Палий, И.И. Поклад, П.И. Савичев, И.И. Каракоз, Е.В. Долгополов, М.Ф. Дьячков, А.Ш. Маргулис, А.И. Муравьев, В.И. Самборский, Н.В. Дембинский, Г.М.Таций, Н.Г. Чумаченко, В.И. Стражев, С.Г. Овсянников, Н.А. Русак, Л.И. Кравченко, Б.И. Майданчик, Р.С. Сайфулин, А.Ф. Аксененко и многие другие.

Современное состояние анализа можно охарактеризовать как довольно основательно разработанную в теоретическом плане науку. Ряд методик, созданных научными работниками, используются в управлении производством на разных уровнях. Вместе с тем наука находится в состоянии развития. Ведутся исследования в области более широкого применения математических методов, ЭВМ, позволяющих оптимизировать управленческие решения. Идет процесс внедрения теоретических достижений отечественной и зарубежной науки в практику.

Перспективы развития АХД в теоретическом направлении тесно связаны с развитием смежных наук, в первую очередь математики, статистики, бухгалтерского учета и др. Кроме того, развитие анализа зависит и от запросов практики. В условиях командно-административной системы управления он не находил достаточно широкого практического применения, так как не было нужды в обосновании управленческих решений на местах, все решения исходили сверху.

Что касается перспектив прикладного характера, то АХД постепенно займет ведущее место в системе управления. Этому содействуют преобразования, которые происходят в нашем обществе. Совершенствование экономического механизма через переход к рынку, конкуренция предприятий и форм собственности будут содействовать повышению заинтересованности в этой науке.

1.2 Предмет, содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью присущими ей методами. Нет предмета исследования - нет и науки. Определение предмета имеет принципиальное значение для обоснования самостоятельности и обособленности той или иной отрасли знаний.

Философия под предметом любой науки (включая и АХД) понимает какую-то часть или сторону объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками. Каждая из них находит в нем специфические стороны или отношения.

Предметом той или иной науки следует считать то специфическое, что позволяет отличить ее среди множества других наук. Например, в медицине объектом изучения является человек. Предметом же исследования отдельных медицинских наук служат органы, части человека, их функции и взаимодействия. То же самое наблюдается и в экономике.

Хозяйственная деятельность является объектом исследования многих наук: экономической теории, макро- и микроэкономики, управления, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и т.д. Экономика изучает воздействие общих, частных и специфических законов на развитие экономических процессов в конкретных условиях отрасли или отдельного предприятия. Статистика исследует количественные стороны массовых экономических явлений и процессов, которые происходят в хозяйственной деятельности. Предметом бухгалтерского учета является кругооборот капитала в

процессе хозяйственной деятельности. Он документально отражает все хозяйственные операции, процессы и связанное с ними движение средств предприятия и результаты его деятельности.

Нужно отметить, что определение предмета любой науки — очень сложная задача, в том числе и в экономическом анализе. Несмотря на то что этот вопрос разрабатывается уже несколько десятилетий, окончательная точка в определении предмета АХД еще не поставлена. В специальной литературе по АХД можно встретить десятки самых разных его формулировок. Все определения предмета АХД, которые наиболее часто встречаются в литературе и которые более-менее соответствуют его сущности, можно сгруппировать следующим образом:

- хозяйственная деятельность предприятий;
- хозяйственные процессы и явления.

При более внимательном рассмотрении этих определений можно заметить, что анализ изучает не саму хозяйственную деятельность как технологический, организационный процесс, а экономические результаты хозяйствования как следствия экономических процессов. Поэтому в последнее время большинство исследователей этой проблемы предметом АХД считают экономические процессы, которые происходят в результате хозяйственной деятельности. Однако, как уже указывалось, хозяйственная деятельность предприятия и те процессы, что в ней происходят, являются объектом изучения многих наук.

В этих определениях наблюдается идентификация предмета АХД с его объектами и не найден водораздел АХД с другими науками, изучающими хозяйственную деятельность предприятия или хозяйственные явления и процессы, проистекающие в ней. Данные определения не содержат то специфическое, что позволяет отличить АХД от других наук. В целях ограничения объекта исследования в некоторых определениях предмета указывается цель АХД: оценка достигнутых результатов и выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

Содержание анализа хозяйственной деятельности как научной дисциплины вытекает прежде всего из тех функций, которые он выполняет в системе других прикладных экономических наук.

Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Например, закон опережающего роста производительности труда в сравнении с уровнем его оплаты должен выполняться не только в масштабах всей национальной экономики, но и на каждом предприятии и его подразделениях. В этой своей функции АХД является средством изучения действия экономических законов в конкретных условиях производства.

Важной функцией АХД является научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

К функциям анализа относится также контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Вместе с тем ряд экономистов принижают или вовсе отрицают эту функцию анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету и контролю. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет очень существенные контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах. Однако это не исключает контроль и при проведении анализа хозяйственной деятельности. Анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на процесс производства. Именно поэтому необходимо повышать оперативность и действенность анализа.

Центральная функция анализа, которую он выполняет на предприятии, - поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.

Следующая функция анализа — оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. Это имеет большое значение. Объективная оценка деятельности предприятия поощряет рост производства, повышение его эффективности, и наоборот.

И наконец, разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности - также одна из функций АХД.

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

1.3 Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия

Под методом науки в широком смысле понимают способ исследования своего предмета. Специфические для различных наук способы подхода к изучению своего предмета (в том числе и АХД) базируются на всеобщем диалектическом методе познания.

Материалистическая диалектика исходит из того, что все явления и процессы необходимо рассматривать в постоянном движении, изменении, развитии. Здесь исток, одной из характерных черт метода АХД - необходимость постоянных сравнений. Сравнения очень широко применяются в АХД. Фактические

результаты деятельности сравниваются с результатами прошлых лет; достижениями других предприятий, плановыми показателями, среднеотраслевыми и т.д.

Материалистическая диалектика учит, что каждый процесс, каждое явление надо рассматривать как единство и борьбу противоположностей. Отсюда вытекает необходимость изучения внутренних противоречий, положительных и отрицательных сторон каждого явления, каждого процесса. Это тоже одна из характерных черт АХД. Например, НТП оказывает положительный результат на рост производительности труда, повышение уровня рентабельности и другие показатели, но при этом надо учитывать и его отрицательные черты, такие, как загрязнение окружающей среды, развитие гиподинамии и др.

Использование диалектического метода в анализе означает, что изучение хозяйственной деятельности предприятий должно проводиться с учетом всех взаимосвязей. Ни одно явление не может быть правильно понято, если оно рассматривается изолированно, без связи с другими. Например, изучая влияние внедрения новой техники на уровень себестоимости продукции, надо учитывать не только непосредственную, но и косвенную связь. Известно, что с внедрением новой техники увеличиваются издержки производства, а значит и себестоимость продукции. Но при этом растет производительность труда, что в свою очередь способствует экономии заработной платы и снижению себестоимости продукции. Отсюда следует, что если темпы роста производительности труда будут большими, чем темпы роста издержек на содержание и эксплуатацию новой техники, тогда себестоимость продукции будет снижаться, и наоборот. Значит, чтобы понять и правильно оценить то или другое экономическое явление, необходимо изучить все взаимосвязи и взаимозависимости с другими явлениями. Это одна из методологических черт метода АХД.

Важной методологической чертой анализа является и то, что он способен не только устанавливать причинно-следственные связи, но и давать им количественную характеристику, т.е. обеспечивать измерение влияния факторов

на результаты деятельности. Это делает анализ точным, а выводы обоснованными.

Изучение и измерение причинных связей в анализе можно осуществить методом индукции и дедукции. Способ исследования причинных связей с помощью логической индукции заключается в том, что исследование ведется от частного к общему, от изучения частных фактов к обобщениям, от причин к результатам. Дедукция - это такой способ, когда исследование осуществляется от общих фактов к частным, от результатов к причинам. Индуктивный метод в анализе используется в сочетании и единстве с дедуктивным.

Использование диалектического метода в АХД означает, что каждый процесс, каждое экономическое явление надо рассматривать как систему, как совокупность многих элементов, связанных между собой. Из этого вытекает необходимость системного подхода к изучению объектов анализа, что является еще одной его характерной чертой.

Системный подход предусматривает максимальную детализацию изучаемых явлений и процессов на элементы (собственно анализ), их систематизацию и синтез. Детализация (выделение составных частей) тех или других явлений проводится в той степени, которая практически необходима для выяснения наиболее существенного и главного в изучаемом объекте. Она зависит от объекта и цели анализа. Это сложная задача в АХД, которая требует от аналитика конкретных знаний сущности экономических показателей, а также факторов и причин, определяющих их развитие.

Систематизация элементов проводится на основе изучения их взаимосвязи, взаимодействия, взаимозависимости и соподчиненности. Это позволяет построить приближительную модель изучаемого объекта (системы), определить его главные компоненты, функции, соподчиненность элементов системы, раскрыть логико-методологическую схему анализа, которая соответствует внутренним связям изучаемых показателей.

После изучения отдельных сторон экономики предприятия, их взаимосвязи, подчиненности и зависимости надо обобщить весь материал исследования. Обобщение (синтез) является очень ответственным моментом в анализе. При обобщении результатов анализа необходимо из всего множества изучаемых факторов отделить типичные от случайных, выделить главные и решающие, от которых зависят результаты деятельности.

Важной методологической чертой АХД, которая вытекает непосредственно из предыдущей, является разработка и использование системы показателей, необходимой для комплексного, системного исследования причинно-следственных связей экономических явлений и процессов в хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, метод ЛХД представляет системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности предприятия путем обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности производства.

Системный подход - это направление в методологии исследования. Он базируется на изучении объектов как сложных систем, которые состоят из отдельных элементов с многочисленными внутренними и внешними связями. Системный подход позволяет глубже изучить объект, получить более полное представление о нем, выявить причинно-следственные связи между отдельными частями этого объекта.

Главные особенности системного подхода - динамичность, взаимодействие, взаимозависимость и взаимосвязь элементов системы, комплексность, целостность, соподчиненность, выделение ведущего звена. Системный подход в экономическом анализе позволяет разработать научно обоснованные варианты решения хозяйственных задач, определить эффективность этих вариантов, что дает основание для выбора наиболее целесообразных управленческих решений.

В самом процессе системного анализа можно выделить несколько последовательных этапов.

На первом этапе исследования объект анализа представляется как определенная система. Для этого сначала выделяют отдельные части объекта, которые могут рассматриваться как элементы системы. Причем в конкретных случаях система может иметь несколько уровней, то есть каждый из выделенных элементов первого уровня можно рассматривать как самостоятельную систему (подсистему). Кроме того, на первом этапе анализа должна быть сформулирована цель развития системы, задачи, которые она решает, связь с другими системами, взаимосвязи между отдельными элементами, функционирование каждого элемента и системы в целом.

Основная цель второго этапа системного анализа - подбор показателей, которые способны дать наиболее полную и качественную оценку всем без исключения элементам, взаимосвязям (внутренним и внешним), а также условиям, в которых существует система.

На третьем этапе разрабатывается общая структурно-логическая схема изучаемой системы. Графически она обычно представляется в виде блочного рисунка, где каждому элементу соответствует определенный блок. Отдельные блоки связаны между собой стрелками, которые показывают наличие и направление внутренних и внешних связей системы. Тут же подобранные на предыдущем этапе показатели распределяются по элементам и связям системы, уточняется их перечень (исключаются те, что дублируют друг друга, заменяются недостаточно информационные и т.д.).

Весь последующий четвертый этап анализа посвящается построению в общем виде экономико-математической модели системы. При этом на основе качественного анализа определяются математические формы всех уравнений и неравенств системы. На этом этапе при помощи различных методов должны быть определены коэффициенты всех уравнений и неравенств, функции цели и параметры ограничений.

В результате по итогам выполненной работы будет получена экономико-математическая модель, которая может использоваться для экономического анализа выбранного объекта.

Последний, пятый этап анализа называется "работа с моделью". Его лучше всего делать на ПЭВМ в форме диалога. Путем замены отдельных параметров экономико-математической модели (коэффициентов, ограничений), которые характеризуют те или другие факторы производства, определяют значение функции. Сравнение этих показателей с фактическими, плановыми и другими позволяет оценить итоги хозяйствования, влияние факторов на величину результативных показателей, определить источники и объем неиспользованных внутривозможных резервов.

Описанный подход к анализу имеет существенные преимущества по сравнению с другими: он обеспечивает комплексность и целенаправленность исследования; методологически обоснованную схему поиска резервов повышения эффективности производства; объективную оценку результатов хозяйствования; оперативность, действенность, обоснованность, точность анализа и его выводов. Полученная экономико-математическая модель может многократно использоваться в анализе и служить хорошим средством обоснования управленческих решений.

Представление о методике анализа. Содержание методики. Последовательность комплексного АХД. Способы анализа и их назначение.

Использование метода АХД проявляется через ряд конкретных методик аналитического исследования. Это могут быть методики исследования отдельных сторон хозяйственной деятельности либо методики комплексного анализа. Надо отметить, что каждому виду анализа соответствует своя методика.

Под методикой понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных

достижению цели анализа. Общую методику понимают, как систему исследования, которая одинаково используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях национальной экономики. Частные методики конкретизируют общую относительно к определенным отраслям экономики, к определенному типу производства или объекту исследования.

Любая методика анализа будет представлять собой наказ или методологические советы по исполнению аналитического исследования. Она содержит такие моменты, как:

- задачи и формулировки целей анализа;
- объекты анализа;
- системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;
- советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- описание способов исследования изучаемых объектов;
- источники данных, на основании которых производится анализ;
- указания по организации анализа (какие лица, службы будут проводить отдельные части исследования);
- технические средства, которые целесообразно использовать для аналитической обработки информации;
- характеристика документов, которыми лучше всего оформлять результаты анализа;
- потребители результатов анализа. Более подробно остановимся на двух элементах методики АХД:
 - последовательности выполнения аналитической работы;
 - способах исследования изучаемых объектов.

При выполнении комплексного АХД выделяются следующие этапы.

На первом этапе уточняются объекты, цель и задачи анализа, составляется план аналитической работы.

На втором этапе разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых характеризуется объект анализа.

На третьем этапе собирается и подготавливается к анализу необходимая информация (проверяется ее точность, приводится в сопоставимый вид и т.д.).

На четвертом этапе проводится сравнение фактических результатов хозяйствования с показателями плана отчетного года, фактическими данными прошлых лет, с достижениями ведущих предприятий, отрасли в целом и т.д.

На пятом этапе выполняется факторный анализ: выделяются факторы и определяется их влияние на результат.

На шестом этапе выявляются неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности производства.

На седьмом этапе происходит оценка результатов хозяйствования с учетом действия различных факторов и выявленных неиспользованных резервов, разрабатываются мероприятия по их использованию.

Такая последовательность выполнения аналитических исследований является наиболее целесообразной с точки зрения теории и практики АХД.

В качестве важнейшего элемента методики АХД выступают технические приемы, и способы анализа. Кратко эти способы можно назвать инструментарием анализа. Они используются на различных этапах исследования для:

- первичной обработки собранной информации (проверки, группировки, систематизации);
- изучения состояния и закономерностей развития исследуемых объектов;
- определения влияния факторов на результаты деятельности предприятий;
- подсчета неиспользованных и перспективных резервов повышения эффективности производства;
- обобщения результатов анализа и комплексной оценки деятельности предприятий;
- обоснования планов экономического и социального развития, управленческих решений, различных мероприятий.

В анализе хозяйственной деятельности используется много различных способов. Среди них можно выделить традиционные способы, которые широко применяются и в других дисциплинах для обработки и изучения информации (сравнения, графический, балансовый, средних и относительных чисел, аналитических группировок).

Для изучения влияния факторов на результат хозяйствования и подсчета резервов в анализе применяются такие способы, как цепные подстановки, абсолютные и относительные разницы, интегральный метод, корреляционный, компонентный, методы линейного, выпуклого программирования, теория массового обслуживания, теория игр, исследования операций, эвристические методы решения экономических задач на основании интуиции, прошлого опыта, экспертных оценок специалистов и др.

Применение тех или иных способов зависит от цели и глубины анализа, объекта исследования, технических возможностей выполнения расчетов и т.д.

Усовершенствование инструментария научного исследования имеет очень большое значение и является основой успеха и эффективности аналитической работы. Чем глубже человек проникает в сущность изучаемых явлений, тем более точные методы исследования ему требуются. Это характерно для всех наук. За последние годы методики исследования во всех отраслях науки стали более точными. Важным приобретением экономической науки является использование математических методов в экономическом исследовании, что делает анализ более глубоким и точным.

1.4 Сравнительная характеристика отечественных и зарубежных методик анализа хозяйственной деятельности

Анализ хозяйственной деятельности организации (предприятия) является востребованной процедурой для большого количества пользователей экономической информации, как внутренних (руководителей, администраторов,

менеджеров, специалистов), так и внешних (поставщиков, покупателей, потенциальных инвесторов, банков, страховщиков, налоговых органов, государственных органов управления экономикой, аудиторов и т.п.) Однако подходы к анализу хозяйственной деятельности различаются в зависимости от цели и возможностей.

Целями могут быть: выявление перспектив деятельности организации, оценка кредитоспособности заемщика, проверка достоверности составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и соответствия законодательству и другие [1].

К разряду возможностей можно отнести доступность информационной базы, ее достоверность и использование адекватных методик анализа. Что касается методик анализа хозяйственной деятельности, то их количество и качество не отличается единообразием, как в России, так и за рубежом.

Для полного понимания проблемы следует определиться терминологически, что такое анализ хозяйственной деятельности, в чем его экономическая сущность, поскольку суть понятия или явления, в конечном счете, определяет результат.

В основном, большинство российских авторов сходятся во мнении, что финансовое состояние, как экономическая категория, связано с характеристикой наличия, структуры, размещения, использования финансовых ресурсов и их достаточностью [2].

Однако, при более детальном рассмотрении, единодушия не наблюдается, и каждый автор имеет свой подход. Не претендуя на охват всех точек зрения, представим некоторые наиболее популярные в табл. 1.1.

Понятие хозяйственной деятельности за рубежом, в основном, отождествляется с финансовым положением (financial position), финансовой устойчивостью (financial sustainability). Важными показателями при этом являются платежеспособность, окупаемость затрат и погашение обязательств, способность создавать новый продукт из имеющихся ресурсов и получать при этом доход [10].

В Российских и зарубежных подходах различается также структура анализа хозяйственной деятельности.

В отечественной практике составные части анализа хозяйственной деятельности различаются в зависимости от подхода того или иного автора.

Таблица 1.1 - Группировка подходов на характеристику термина «анализ хозяйственной деятельности»

Автор	Подходы авторов к понятию хозяйственной деятельности
Артеменко В.Г., Беллендир М.В.	важнейшая характеристика деятельности организации, отражающая обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность и финансовую устойчивость [3]
Балабанов И.Т.	характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (то есть платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [4]
Герасименко Г.П., Макарьян Э.А.	совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства [5]
Ефимова О.В.	цели: получение информации о способности зарабатывать прибыль...; формирование информации об имущественном и финансовом состоянии, т.е. об обеспеченности источниками получения прибыли [6]
Ковалев В.В.	совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [7]
Савицкая Г.В.	экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени [8]
Шеремет А.Д., Негашев Е.В.	финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т. е. средств предприятия и их источников [9]

Зарубежная практика анализа хозяйственной деятельности иногда отождествляется с анализом финансовой отчетности или деятельности предприятия в целом (табл. 1.2).

Таблица 1.2 - Зарубежные научные школы финансового анализа

Школы	Представители	Направления
Школа эмпирических прагматиков (Empirical Pragmatists)	Роберт Фоулк	Анализ показателей оборотных средств, собственного оборотного капитала, краткосрочной кредиторской задолженности. Расчет по данным бухгалтерской

School)		отчетности аналитических коэффициентов.
Школа статистического финансового анализа (Ratio Statisticians School)	Александр Уолл	Разработка нормативных значений показателей финансовой отчетности в разрезе отраслей, подотраслей, групп на основе статистических методов.

Продолжение таблицы 1.2

Школы	Представители	Направления
Школа мультивариантных аналитиков (Multivariate Modelers School)	Джеймс Блисс, Аргур Винакор	Построение пирамиды (системы) финансовых показателей и разработка на ее основе имитационных моделей.
Школа аналитиков, занятых диагностикой банкротства компаний (Distress Predictors School)	Эдвард Альтман, Уильям Бивер	Проведение анализа финансовой устойчивости компании, предпочитая перспективный анализ ретроспективному. Сделаны первые попытки прогнозирования банкротства
Школа участников фондового рынка (Capital Marketers School)	Джордж Фостер	Ценность отчетности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования.

По мнению В.В. Ковалева это: финансовая независимость, устойчивость, стабильность; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала; рентабельность, прибыльность, доходность; ликвидность; имущественное положение [7].

По мнению Савицкой Г.В. это: кредитоспособность; потенциальное банкротство; леверидж; платежеспособность, финансовая независимость, устойчивость, стабильность; структура активов и пассивов; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала [8].

По мнению Шеремета А.Д. и Негашева Е.В. это: платежеспособность; финансовая независимость, устойчивость, стабильность; структура активов и пассивов; деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала; ликвидность [9].

Если рассматривать структуру анализа хозяйственной деятельности в зависимости от подходов зарубежных авторов, то Д. Стоун, К. Хитчинг [12] выделяют следующие составные части анализа: платежеспособность, структура активов и пассивов, деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала, инвестиции; Брейли Р., Майерс С. [13] – финансовая

зависимость, ликвидность, рентабельность, рыночная активность; Дж. К. Ван Хорн [14] – структура и динамика имущества предприятия, ликвидность, соотношение денежного потока и задолженности, соотношение собственного капитала и задолженности, степень покрытия процентных платежей прибылью.

Таким образом, различие Российских и зарубежных подходов к пониманию сути и структуры анализа хозяйственной деятельности нацеливает пользователей экономической информации на тщательный выбор методик анализа, поскольку от них зависит качество сделанных с их помощью выводов.

2. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И ПРИБЫЛЬЮ ТОО «АВТОРАЗБОРКА»

2.1 Общая характеристика предприятия

В качестве объекта выпускной квалификационной работы рассмотрим ТОО «Автораборка».

Целью деятельности Общества является достижение максимальной экономической эффективности и прибыльности, наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей физических и юридических лиц в производимой Обществом продукции, выполняемых работах и услугах.

Основной вид деятельности по ОКВЭД: 46.75.2 Оптовая торговля автозапчастями.

ТОО «Автораборка» вправе осуществлять любые иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами Республики Казахстан, Общество может заниматься только на основании специального разрешения.

ТОО «Автораборка» считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации.

ТОО «Автораборка» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

ТОО «Автораборка» может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности Общества.

ТОО «Автораборка» несет ответственность по своим обязательствам всем

принадлежащим ему имуществом.

ТОО «Авторазборка» не отвечает по обязательствам государства и его органов, а также по обязательствам своих участников.

Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам. Участники ТОО «Авторазборка» не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале ТОО «Авторазборка».

Участники ТОО «Авторазборка», не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости оплаченной и неоплаченной частей принадлежащих им долей в уставном капитале ТОО «Авторазборка».

Перейдем к анализу организационной структуры организации. Отметим, что организационная структура ТОО «Авторазборка» является линейно-функциональной.

Организационная структура организации представлена на рисунке 2.1.

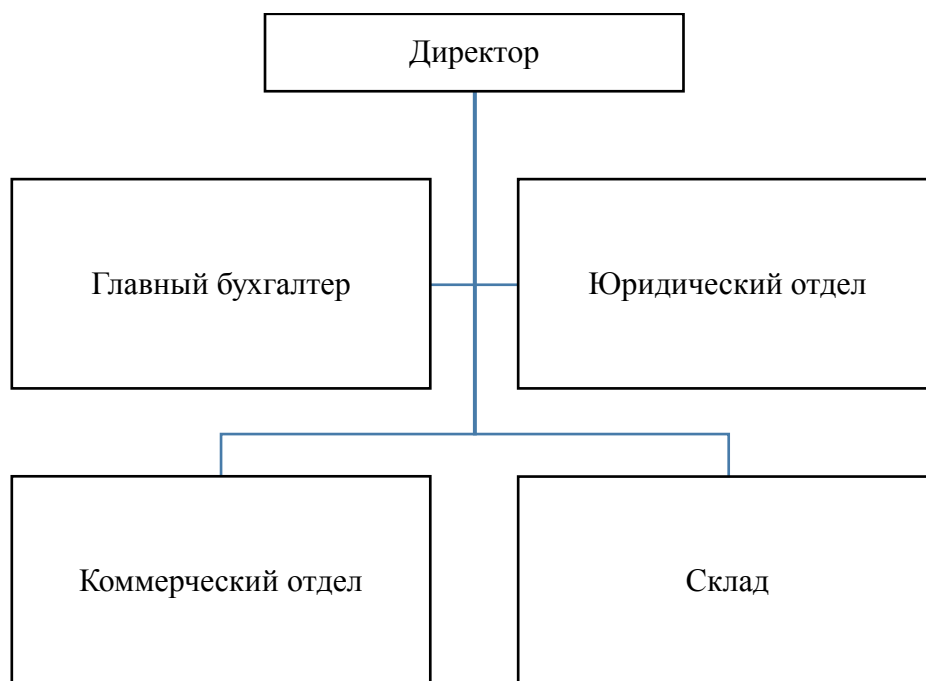


Рисунок 2.1 – Организационная структура ТОО «Авторазборка»

Система управления описывает повседневные процедуры работы компании.

Организационная структура является линейно-функциональной структурой,

все управление осуществляется непосредственно директором предприятия. Взаимодействие отдельных элементов происходит в процесс оказания услуг клиентам компании. В ней основная доля полномочий возлагается на линейного руководителя (директора), который принимает решения относительно любых действий своих подчиненных.

На предприятии разработан регламент управления продажами. В таблице 2.1 схематично представлен регламент планирования, контроля и подведения итогов объема продаж.

Таблица 2.1 – Регламент планирования в отделе продаж

Операция	Срок
Формирование плана продаж	5-ое число месяца, предшествующего плановому
Корректировка плана продаж №1	7-ое число месяца, предшествующего плановому
Анализ и контроль текущих продаж, уровня дистрибуции, динамики и тенденций развития	еженедельно с 5 по 27-ое число месяца, предшествующего плановому
Корректировка плана продаж №2, уточнение объема продаж по менеджерам и номенклатуре	28-ое число месяца, предшествующего плановому
Корректировка плана продаж №3 (устранение ошибок распределения продаж внутри ассортиментных линеек, расценка планов, формирование плановой себестоимости и планового финансового результата)	До 30-31 - го числа месяца, предшествующего плановому
Подведение итогов выполнения плановых показателей отгрузки	До 7 - го числа месяца, следующего за месяцем продаж

Основные этапы процесса планирования продаж следующие.

Ежегодный план продаж формируется на 1-ое января текущего года помесечно, для каждого менеджера с разбивкой по ассортиментным группам.

Ежемесячно план продаж корректируется директором по согласованию с начальником коммерческого отдела продаж с учетом реальных рыночных тенденций, жизненного цикла товара, ценовой политики предприятия в текущем периоде, возможностей предприятия по продвижению продукции в плановом периоде и т. д. Изменение плана продаж в меньшую сторону не допускается.

Еженедельно директор и начальник коммерческого отдела анализируют динамику текущих продаж:

1. по статусу контрагента (сети, опт, розница);
2. по номенклатуре;
3. по номенклатуре, участвующей в маркетинговых акциях.

На основании проведенного анализа формируется:

1. решение о разработке маркетинговых мероприятий на следующий плановый период (неделю) по видам номенклатуры;
2. активизации деятельности коммерческого отдела, направленной на выполнение плана продаж.

Состав работников представлен в таблице 2.2 и 2.3.

Таблица 2.2 – Численность персонала ТОО «Авторазборка» в 2016-2017 г.

Показатели	2016	2017	2017 в % к 2016
Численность, чел.	92	92	100

Таблица 2.3 – Характеристика персонала ТОО «Авторазборка» в 2017 г.

Характеристика	Численность	
	чел.	в %
Возраст, в том числе		
20–35 лет	72	78,26
35–55 лет	20	21,74
Пол, в том числе		
Мужчины	64	69,57
Женщины	28	30,43
Образование, в том числе		
Высшее	92	100
Опыт работы в компании		
до 1 года	60	65,22
от 1 до 3 лет	32	34,78

Персонал ТОО «Авторазборка» в 2017 г. высококвалифицированный, молодой, полностью в основном мужской, с опытом работы как до 1 года, так и свыше 1 года.

На предприятии действует окладная система оплаты труда в соответствии со штатным расписанием.

Анализ финансового состояния организации следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (источников) баланса.

Сравнительные балансы представлены в приложении.

По состоянию на 31.12.2017 г. валюта баланса составляет 578241 тыс. руб. За анализируемый период валюта баланса уменьшилась на 80785 тыс. руб., что может в дальнейшем негативно отразиться на ведении финансово – хозяйственной деятельности.

Внеоборотные активы в денежном выражении составляют 170070 тыс. руб. Доля внеоборотных активов в составе активов компании равна 29,41%, из которых большая часть приходится на основные средства – 23,66% или 136799 тыс. руб. Рост доли внеоборотных активов в общем объеме активов означает улучшение материально- технической базы предприятия. Стоимость основных средств увеличилась на 14267 тыс. руб., что является результатом ввода в эксплуатацию новых основных средств.

Стоимость доходных вложений за анализируемый период выросла на 15275 тыс. руб. и составила на конец 2017 года 18620 тыс. руб. Стоимость финансовых вложений выросла с 90 тыс. руб. до 14630 тыс. руб. На конец 2017 года доля финансовых вложений составила 2,53%.

Общая доля оборотных активов в суммарных активах составляет 70,59%, что в денежном выражении равно 408471 тыс. руб. По состоянию на 31.12.2017 г. общая сумма дебиторской задолженности составляет 231780 тыс. руб., уменьшившись за год на 71763 тыс. руб. Дебиторская задолженность в активах предприятия составляет более 40%.

Денежные средства увеличили свою долю с 1,14% до 2,47% или с 7543 тыс. руб. до 14255 тыс. руб.

По данным из таблицы сравнительного анализа представленном в приложении Б на раздел «Капитал и резервы» по состоянию на 31.12.2017 г. приходится всего 7,53% от валюты баланса или 43558 тыс. руб.

При этом нераспределенная прибыль составляет 4,95% или 28596 тыс. руб.

Долгосрочных пассивов в 2017 году не было. Краткосрочные займы и кредиты в валюте баланса составляют 92,47% или 534683 тыс. руб. При этом на займы приходится 39,78% пассивов, а на краткосрочные обязательства – 52,69%.

По сравнению с 2016 г. в структуре заемного капитала произошли изменения в сторону роста краткосрочных заемных ресурсов и снижения собственного капитала.

Ликвидность организации в краткосрочном периоде определяется ее возможностями покрыть свои краткосрочные обязательства.

Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем более благоприятнее финансовое состояние с позиции ликвидности.

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- статьи актива – по степени убывания ликвидности;
- статьи пассива – по степени срочности оплаты (погашения).

Источник для проведения анализа актива и пассива баланса послужила финансовая отчетность организации ТОО «Авторазборка» за 2015 – 2017 гг.

Различают следующие виды ликвидности баланса:

- абсолютную ликвидность;
- текущую ликвидность;
- перспективную ликвидность.

Условие абсолютной ликвидности:

$$\begin{aligned}
 A_1 &> П_1, \\
 A_2 &> П_2, \\
 A_3 &> П_3, \\
 A_4 &< П_4,
 \end{aligned}
 \tag{2.1}$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств.

Условие текущей ликвидности имеет вид:

$$(A_1 + A_2) \geq (П_1 + П_2), \tag{2.2}$$

Условие перспективной ликвидности выглядит следующим образом:

$$A_3 \geq П_3, \tag{2.3}$$

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой, исходные данные для оценки ликвидности баланса и расчета показателей платежеспособности организации ТОО «Авторазборка» представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Исходные данные для оценки ликвидности баланса и расчета показателей платежеспособности организации ТОО «Авторазборка» в 2015-2017 гг., тыс. руб.

Актив	2015	2016	2017	Пассив	2015	2016	2017
A1	8643	26022	17255	П1	288887	358615	304682
A2	335708	303543	231780	П2	290650	247262	230001
A3	188685	157546	159136	П3	21333	0	0
A4	125990	156860	170070	П4	58156	38094	43558

Анализ необходимых условий абсолютной ликвидности баланса представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Условия ликвидности баланса организации ТОО «Авторазборка» в 2015-2017 гг., тыс. руб.

Условия абсолютной ликвидности			
	2015	2016	2017
$A1 \geq П1$	8643 < 288887	26022 < 358615	17255 < 304682
$A2 \geq П2$	335708 > 290650	303543 > 247262	231780 > 230001
$A3 \geq П3$	188685 > 21333	157546 > 0	159136 > 0
$A4 \leq П4$	125990 > 58156	156860 > 38094	170070 > 43558
Условие текущей ликвидности			
$(A1 + A2) \geq (П1 + П2)$	344351 < 579537	329565 < 605877	249035 < 534683
Условие перспективной ликвидности			
$A3 \geq П3$	188685 < 21333	157546 > 0	159136 > 0

Наиболее ликвидные активы за анализируемый период выросли на 8612 тыс. руб. за счет повышения денежных средств; труднореализуемые – на 44080 тыс. руб. за счет основных средств и долгосрочных финансовых вложений. Быстрореализуемые активы уменьшились на 103928 тыс. руб. в основном за счет снижения краткосрочной дебиторской задолженности. Снижение дебиторской задолженности указывает на то, что у предприятия снижается ликвидность. Медленно реализуемые активы снизились с 188685 тыс. руб. до 170070 тыс. руб.

В пассивах предприятия также произошли изменения. Наиболее срочные обязательства за 2015 – 2017 гг. выросли на 15795 тыс. руб. Краткосрочные обязательства снизились на 60649 тыс. руб., долгосрочные обязательства - на 21333 тыс. руб., собственный капитал и резервы – на 14598 тыс. руб.

Условие абсолютной ликвидности не выполняется в части превышения A_1 над $П_1$. А также обеспеченность внеоборотными активами собственного капитала. Условие текущей ликвидности не выполняется на всем протяжении периода, даже не смотря на то, что быстрореализуемые активы превышают краткосрочные обязательства. Условие перспективной ликвидности не выполняется только в 2015 году. Невыполнение условия текущей ликвидности может привести к тому,

что если кредиторы потребуют расплатиться сразу по всем долгам, то предприятие станет банкротом.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности организации требуется провести расчет коэффициентов ликвидности.

Показатели ликвидности организации ТОО «Авторазборка» представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели ликвидности организации ТОО «Авторазборка» в 2015-2017 гг.

Показатель	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{а.л.}$)	0,015	0,043	0,032	$\geq 0,2 \dots 0,5$
Коэффициент критической (срочной) ликвидности ($K_{к.л.}$)	0,594	0,544	0,466	$\geq 0,7 \dots 1,0$
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) ($K_{т.л.}$)	0,920	0,804	0,763	$\geq 1,0 \dots 2,0$
Чистый оборотный капитал (ЧОК)	-46501	-118766	-126512	> 0

На 31.12.2017 г. коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,032, т.е. организация может досрочно погасить только 3,2 % текущих обязательств, что практически в два раза превышает аналогичный показатель 2015 года. Значение коэффициента быстрой ликвидности на отчетную дату в 2017 г. составляет 0,466, что говорит о том, что компания быстроликвидными активами может покрыть только 46,6% краткосрочных обязательств. В 2015 году данный показатель был немного выше, но до нормативного значения не дорос.

Коэффициент текущей ликвидности на 31.12.2017 г. составляет 0,763. Это означает, что текущие пассивы практически на одну треть превышают все текущие активы.

Коэффициенты финансовой устойчивости ТОО «Авторазборка» представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Коэффициенты финансовой устойчивости ТОО «Авторазборка» в 2015-2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Норматив
Коэффициент финансовой устойчивости (Кз/с)	10,332	15,905	12,275	< 0,7
Коэффициент финансовой автономии (Кс/а)	0,088	0,059	0,075	> 0,5
Коэффициент финансовой напряженности (Кз/а)	0,912	0,941	0,925	≤ 0,5
Коэффициент соотношения долгосрочной задолженности к собственному капиталу (Кд/с)	0,367	0,000	0,000	< 1
Коэффициент соотношения краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности (Кк/з)	0,964	1,000	1,000	1

Коэффициент финансовой автономии отражает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования, характеризуя тем самым степень зависимости предприятия от внешних займов. Значение данного коэффициента за отчетный период 2017 г. составляет 0,075 пункта. Это показывает, что обязательства составляют в пассивах менее 7,5%.

Таким образом, предприятие охотнее задействует заемные средства, чем собственные. Это может привести к тому, что в случае финансовых неурядиц предприятие будет вынуждено задействовать собственный капитал.

Растет коэффициент финансовой напряженности с 0,912 до 0,925, что говорит об увеличении доли заемного капитала.

При этом растет доля именно краткосрочной задолженности, что может привести к ухудшению финансовой устойчивости. Доля долгосрочных обязательств в собственном капитале на конец 2015 года составляет 36,7%, за анализируемый период этот показатель снизился до нуля. Краткосрочная задолженность в общей сумме задолженности изменяется от 96,4% в 2015 году до 100% в 2017 году. Для предприятия выгоднее долгосрочная задолженность, чем краткосрочная, т.к. долгосрочная задолженность входит в перманентный капитал и может использоваться наравне с собственным капиталом для покрытия запасов.

Так как долгосрочная задолженность – это задолженность на довольно таки

большой срок, то предприятию проще планировать выплаты по кредиту. Большой удельный вес долгосрочных кредитов является признаком устойчивого финансового состояния организации.

Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией своих активов.

Расчет показателей деловой активности представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Показатели деловой активности ТОО «Авторазборка» в 2016-2017гг.

Показатели	2016	2017
Коэффициент оборачиваемости, обороты		
- дебиторской задолженности	4,26	4,07
- кредиторской задолженности	4,21	3,29
- запасов	8,03	6,89
- активов	2,09	1,78
Длительность одного оборота, дни		
- дебиторской задолженности	85,6	89,7
- кредиторской задолженности	86,7	111,1
- запасов	45,4	53,0
- активов	174,5	204,7

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2016 г. равна 4,26 оборота. Снижение данного показателя в 2017 г. свидетельствует о росте коммерческого кредитования компанией своих покупателей и заказчиков, что, в свою очередь, является следствием законодательного изменения сроков оплаты потребителями. Период оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 году вырос со 85,6 до 89,7 дня.

Оборачиваемость запасов в 2016 году равна 8,03 оборота, а период оборачиваемости запасов составляет 45,4 дня. Снижение уровня оборачиваемости запасов компании и рост периода оборачиваемости запасов в 2016 году по сравнению со значением данных показателей в 2016 году отражает увеличение

потребности компании в оборотном капитале.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2017 г. равен 3,29 оборота, что на 0,92 оборота больше аналогичного показателя в прошлом периоде, а период оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился на 24,4 дня и составляет в 2017 году 111,1 дней. Показатели рентабельности представлены в таблице 2.14.

2.2 Структурно-динамический анализ доходов и расходов

Проведем анализ формирования прибыли до налогообложения по данным «Отчета о финансовых результатах», результаты которого представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Анализ формирования прибыли до налогообложения ТОО «Автораборка» в 2016-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2016	2017	отклонение
Прибыль от продаж	7233	19620	12387
Прибыль от прочих видов деятельности	4467	-10032	-14499
Прибыль до налогообложения	11700	9588	-2112

Положительным моментом в деятельности предприятия является рост прибыли от продаж на 12387 тыс. руб. При этом наблюдается увеличение убытков от прочих видов деятельности – на 14499 тыс. руб. Соответственно и прибыль до налогообложения снизилась на 2112 тыс. руб.

Анализ формирования прибыли от продаж представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Анализ формирования прибыли от продаж ТОО «Авторазборка» в 2012-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2016	2017	отклонение
Выручка	1362941	1089523	-273418
Полная себестоимость реализованной продукции, в том числе:	1355708	1069903	-285805
Себестоимость продаж	1134908	908572	-226336
Управленческие расходы	0	0	0
Коммерческие расходы	220800	161331	-59469
Прибыль (убыток) от продаж	7233	19620	12387

По результатам расчетов в таблице 2.10 отметим, что произошло снижение выручки от продаж на 273418 тыс. руб., полная себестоимость реализованной продукции снизилась 285805 тыс. руб. Управленческие расходы включены в себестоимость, коммерческие расходы снизились на 59469 тыс. руб. Это повлекло за собой рост прибыли от продаж на 12387 тыс. руб.

Анализ формирования прибыли от прочих видов деятельности представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ формирования прибыли от прочих видов деятельности ТОО «Авторазборка» в 2016-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2016	2017	отклонение
Доходы от прочих видов деятельности, всего	72783	52633	-20160
проценты к получению	72783	52633	-20160
Расходы, связанные с прочими видами деятельности, всего	68316	62665	-5651
проценты к уплате	32479	35354	2875
прочие расходы	35837	27311	-8526
Прибыль от прочих видов деятельности	4467	-10032	-14499

Доходы от прочих видов деятельности снизилась на 20160 тыс. руб., а расходы, связанные с прочими видами деятельности выросли на 5651 тыс. руб. В доходах и расходах от прочей деятельности наибольшую долю составляют прочие доходы и расходы. Прибыль от прочих видов деятельности уменьшилась на 14499 тыс. руб.

Таким образом, фактором снижения прибыли до налогообложения являлось существенное снижение прочих доходов, на 20971 тыс. руб.

Таблица 2.12 - Анализ распределения и использования прибыли ТОО «Авторазборка» в 2016-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2016	2017	отклонение
Прибыль до налогообложения	11700	9588	-2112
Текущий налог на прибыль	2643	2384	-259
Чистая прибыль	9057	7204	-1853

По результатам расчетов отметим, что прибыль до налогообложения уменьшилась на 2112 тыс. руб. Текущий налог на прибыль снизился на 259 тыс. руб., а чистая прибыль снизилась на 1853 тыс. руб.

Проведем факторный анализ прибыли от реализации.

Таблица 2.13 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ТОО «Авторазборка» в 2017 году, тыс. руб.

Показатель	План	План, пересчитанный на фактический объем продаж	2017
Выручка реализации от	1362941	1069989	1089523
Себестоимость	1134908	890760	908572
Прибыль реализации от	228033	179229	180951

План по прибыли от реализации невыполнен в рассматриваемом периоде на -47082 тыс. руб. или на 20,65%.

Изменение прибыли произошло:

– за счет объема и структуры реализованной продукции на $179229-228033=-48804$ тыс. руб.;

– за счет объема продаж - $-1790,19$ тыс. руб.

– за счет влияния структурного фактора – $47082-(-1790,19)=48872,19$ тыс. руб.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж и составляет:

$890760-908572=-17812$ тыс. руб.

2.3 Оценка рентабельности организации

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности.

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль [26, с. 85].

Доходность, т.е. прибыльность предприятия, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль, и измеряются в стоимостном выражении, т.е. в рублях. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах или в виде коэффициентов. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат).

При анализе рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций [5, с. 97].

1. Рентабельность активов

Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе — рентабельность имущества). Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

Рентабельность активов — это прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, деленная на среднюю величину активов, а получившееся умножаем на 100%.

Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде.

2. Рентабельность собственного капитала

Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала. Он характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал. Рентабельность собственного капитала выражается такой формулой:

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% деленная на величину собственного капитала (итог третьего раздела баланса).

Если сопоставить рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, то это сравнение покажет степень использования данной организацией финансовых рычагов (займов и кредитов) с целью повышения уровня доходности.

Отдача собственного капитала повышается, если удельный вес заемных источников в общей сумме источников формирования активов возрастает.

3. Рентабельность деятельности

Показатель рентабельности деятельности рассчитывается как отношение чистой прибыли предприятия к чистой выручке от реализации продукции (работ, услуг). Увеличение этого показателя свидетельствует о росте эффективности хозяйственной деятельности предприятия, а уменьшение наоборот.

Рассчитанные значения показателей представим в таблице 2.14 и на рисунке 2.2.

Таблица 2.14 - Показатели рентабельности ТОО «Авторазборка» в 2015-2017гг.,
%

Показатели	2015	2016	2017
Рентабельность активов (ROA)	1,44	1,39	1,18
Рентабельность собственного капитала (ROE)	18,86	18,82	17,65
Рентабельность деятельности (ROS)	0,7	0,66	0,66

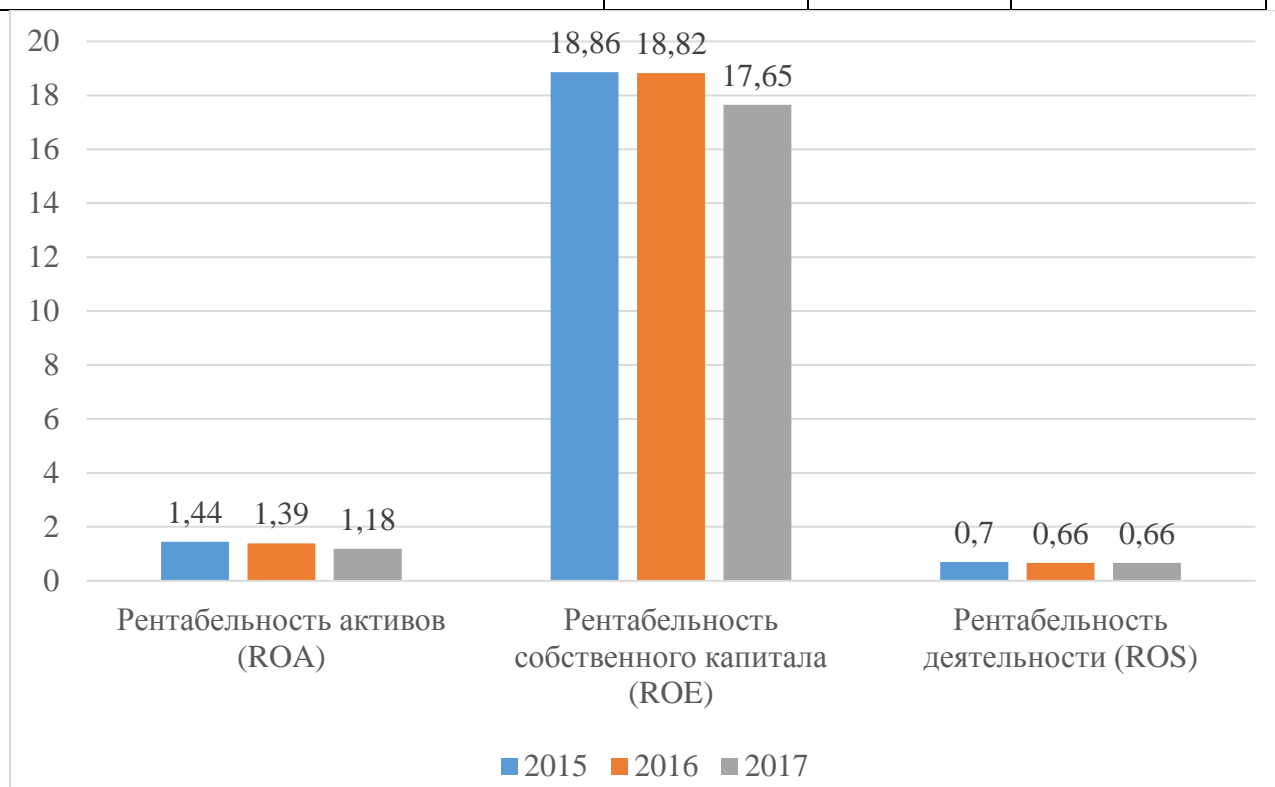


Рисунок 2.2 – Динамика показателей рентабельности в 2015-2017 гг.

Таким образом, рентабельность основной деятельности отражает объем прибыли, приходящийся на 1 рубль затрат. Значение расчетного показателя говорит о том, что на 1 рубль затрат приходится 0,7 коп. прибыли как в 2015 году, так и в 2017 году. В 2017 году ROE составляет 17,65%, что показывает, что на 1 рубль капитала, вложенного акционерами, приходится 17,65 коп. чистой прибыли. В начале периода на 1 руб. чистой прибыли приходилось 18,86 коп. собственного капитала. Рентабельность активов снизилась с 1,44% до 1,18%. Практически все показатели снизили свое значение за анализируемый период.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В ТОО «АВТОРАЗБОРКА»

3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию управления финансовыми результатами

Для совершенствования управления доходами и прибылью на предприятии предполагается:

1. закупка и установка на предприятии автоматизированной системы «1С: Торговля»;
2. сокращение прочих расходов;
3. увеличение прочих доходов.

Рассмотрим данные предложения последовательно.

1. Конфигурация автоматизированной системы «1С: Торговля» позволяет автоматизировать задачи контроля и анализа доходов и прибыли в комплексе со смежными задачами [25, с. 124]:

- планирование продаж и планирование закупок;
- управление отношениями с клиентами (CRM);
- управление поставками и запасами;
- управление взаиморасчетами с контрагентами.

Тем самым обеспечивается эффективное управление торговым бизнесом современного предприятия. Конфигурация поддерживает следующие разновидности торговли: оптовую торговлю (продажу в кредит, продажу по предоплате, торговлю по заказам), розничную торговлю (продажи в торговом зале и удаленных неавтоматизированных точках), комиссионную торговлю (включая прием и передачу товаров на реализацию, а также субкомиссию).

Выполнение заказов точно в сроки и прозрачность хода выполнения каждого заказа становится все более важным аспектом деятельности предприятий. Функционал управления заказами, реализованный в конфигурации,

позволяет оптимальным образом размещать заказы покупателей и отражать их в планах подразделений предприятия в соответствии с принятой в компании стратегией исполнения заказов и схемами работы (работа со склада, под заказ). При регистрации заказа необходимые товары будут автоматически зарезервированы на складах предприятия, а при отсутствии нужного количества товаров может быть сформирован заказ поставщику [25, с. 131].

В конфигурации автоматизированы хозяйственные операции оптового приобретения и продаж товаров. Для придания большей оперативности работе сотрудников отдела продаж, исключения лишних действий можно использовать специальный инструмент — «Рабочее место менеджера по продажам». Операции оптовой торговли автоматически отражаются в бухгалтерском и налоговом учете.

Прием товаров от поставщика обычно регистрируется документом «Поступление товаров и услуг».

Этим документом регистрируется как поступление товарно-материальных ценностей, так и изменение состояния взаиморасчетов с контрагентом — увеличение долга предприятия перед контрагентом или погашение долга контрагента предприятию. Указанные факты автоматически отражаются в бухгалтерском и налоговом учете.

Расчеты с контрагентом могут вестись в иностранной валюте. При этом суммы, выраженные в иностранной валюте будут автоматически пересчитываться в рубли.

Документ «Поступление товаров и услуг» предоставляет удобные способы повторного использования информации, введенной пользователем в окне документа. Так, щелчком мыши на экранной форме документа можно подготовить печатную форму приходной накладной.

Кроме того, из экранной формы документа легко получить типовые печатные формы ТОРГ-12 (товарная накладная за поставщика), ТОРГ-4 (акт о приемке товара без счета поставщика), М-4 (приходный ордер).

Из экранной формы документа «Поступление товаров и услуг» можно сформировать и автоматически заполнить логически связанные документы. Например, можно сформировать документ «Заявка на расходование денежных средств» для подсистемы управления денежными средствами с целью организации последующей оплаты товаров, полученных по документу.

Из экранной формы документа «Поступление товаров и услуг» можно сформировать документ «Счет-фактура полученный», чтобы отразить поступление товаров в подсистеме учета НДС, документ «Расходный кассовый ордер» для наличной оплаты товаров через кассу предприятия (подсистема управления денежными средствами), документ «Перемещение товаров» для регистрации перемещения ценностей между подразделениями предприятия и др.

На предприятии может быть следующее разделение функций: снабженческие службы и склады отвечают за прием и сохранность материальных ценностей, за их количественный учет, а за суммовой учет материальных ценностей и регистрацию фактов передачи права собственности отвечают финансовые и экономические службы. В этом случае складскому работнику предприятия для регистрации факта поступления товарно-материальных ценностей лучше использовать документ «Приходный ордер на товары».

В этом документе не указывается денежная оценка товарно-материальных ценностей. Денежная оценка будет внесена в информационную базу позже сотрудником финансовой или экономической службы с помощью документа «Поступление товаров и услуг». Причем документ «Поступление товаров и услуг» ему будет удобно сформировать на основании документа «Приходный ордер на товары», введенного складским работником — для этого сотруднику финансовой или экономической службы потребуется открыть этот документ на экране своего компьютера.

Отпуск товаров покупателю регистрируется в информационной базе с помощью документа «Реализация товаров и услуг».

Из экранной формы документа можно получить несколько вариантов печатных форм, а также сформировать связанные с ним документы (счет-фактуру, планируемое поступление денежных средств, приходный кассовый ордер и др.).

Если ответственность за количественный и суммовой учет разделена между подразделениями предприятия, то для регистрации факта отпуска товаров можно использовать документ «Расходный ордер на товары».

Этот документ может быть сформирован складским работником на основании документа «Реализация товаров и услуг», предварительно введенным в информационную базу работником финансовой или экономической службы.

Сотрудникам, занимающимся оптовыми продажами товаров, конфигурация предоставляет удобный инструмент — «Рабочее место менеджера по продажам». Данный инструмент отображает информацию, необходимую менеджеру, в удобной и наглядной форме. Получив заявку от покупателя, менеджер может быстро проверить ее на выполнимость, уточнить детали, оформить заказ, выписать счет на оплату и документ «Реализация товаров и услуг» [25, с. 150].

Инструмент «Рабочее место менеджера по продажам» позволяет [30, с. 171]:

- осуществлять быстрый отбор и поиск по справочнику номенклатуры;
- просматривать значения основных реквизитов номенклатурной позиции и ее свойства без открытия дополнительных форм;
- просматривать текущие складские остатки в разрезе номенклатуры, характеристик номенклатуры и складов;
- просматривать остатки по заказам покупателей в разрезе номенклатурных позиций, а также планируемые поставки;
- выписывать счета на оплату и документы реализации, регистрировать новые заказы покупателей.

Эффективность торговли зависит от политики ценообразования. Механизмы ценообразования позволяют предприятию определять и реализовывать ценовую политику в соответствии с имеющимися аналитическими данными о спросе и предложении на рынке.

Конфигурация имеет следующие функциональные возможности:

- построение различных схем формирования цен и скидок;
- контроль за соблюдением сотрудниками установленной ценовой политики;
- хранение информации о ценах конкурентов и поставщиков;
- сопоставление отпускных цен предприятия с ценами поставщиков и конкурентов;
- использование накопительных скидок по дисконтным картам.

Автоматизирован учет операций поступления и реализации товаров и услуг, включая оптовую, комиссионную и розничную торговлю. Все операции по оптовой и комиссионной торговле учитываются в разрезе договоров с покупателями и поставщиками. При продаже товаров выписываются счета на оплату, оформляются накладные и счета-фактуры. Для импортных товаров учитываются данные о стране происхождения и номере грузовой таможенной декларации. Автоматизировано отражение возвратов товаров от покупателя и поставщику. Ведется учет возвратной многооборотной тары как особого вида товарно-материальных ценностей.

Обеспечивается автоматическое отражение торговых операций в подсистеме бухгалтерского учета.

Эффективность торговой деятельности предприятия и работы предприятия в целом во многом определяется политикой ценообразования. Для помощи пользователям в решении этой задачи в состав конфигурации включена специальная подсистема ценообразования.

Конфигурация содержит набор механизмов, позволяющих выполнять следующие функции:

- хранение и автоматическое обновление информации о ценах поставщиков;
- хранение информации об отпускных ценах предприятия;
- установка наценок и скидок по условиям продаж (причем наценки и скидки могут по сумме продаж, натуральными, накопительными);
- механизмы для расчета одних цен на основании других цен;

– формирование прайс-листа.

Сведения об отпускных ценах предприятия вносятся в информационную базу специальными документами «Установка цен номенклатуры».

Информационная база хранит несколько отпускных цен для каждой позиции номенклатуры, которые классифицируются по типам цен. Можно ввести следующие типы отпускных цен: оптовая, мелкооптовая, розничная и т. д. Пользователи могут добавлять новые типы цен.

Для удобства политики ценообразования предусмотрены следующие категории отпускных цен:

Базовые цены. Эти цены задаются для каждой номенклатуры только вручную. Эти цены определяются пользователем и хранятся в системе. При обращении к этим ценам в системе берется последнее по времени значение [24, с. 95].

Расчетные цены. Также как и базовые цены, расчетные цены задаются пользователем и их значение хранится в системе [24, с. 96].

Отличие заключается в том, что для этих цен существует автоматический способ их расчета на основании данных базовых цен. То есть расчетные цены получаются из базовых путем некоторой процедуры, например, увеличением значений базовой цены на определенный процент наценки. Независимо от того, каким способом в итоге получена расчетная цена, в системе хранится только само результирующее значение цены и тип базовых цен, на основе которых производился расчет. Расчетными ценами могут быть оптовые и розничные цены, полученные на основании заводских цен или на основании плановой себестоимости продукции. Расчетная цена может устанавливаться дискретно по интервалам базовой цены.

Динамические цены. Значения этих цен в системе не хранятся, хранится только способ их вычисления. Эти цены, как и расчетные, получаются из базовых цен с помощью специальных механизмов. Однако результаты расчета в системе не хранятся, вычисление производится непосредственно в момент обращения к этим ценам. Это позволяет использовать цены в том случае, если отпускные цены

жестко связаны с базовой ценой, которая достаточно часто меняется. Динамическая цена также может устанавливаться дискретно по интервалам базовой цены [24, с. 107].

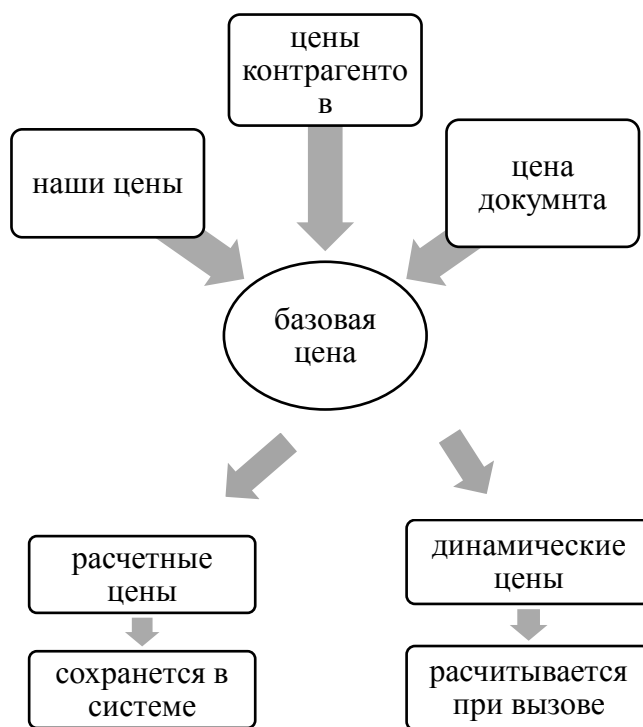


Рисунок 3.1 – Ценообразование в системе

Для динамических цен обязательно указывается процент скидки или наценки, на который будут корректироваться базовые цены при расчете. Для расчетных цен процент скидки будет выступать как значение по умолчанию, которое можно переопределить в процессе расчета цены.

Тип цены плановая себестоимость предназначен не для покупателей, а для внутреннего контроля отпускных цен предприятия с целью исключения случаев убыточных продаж, когда в результате применения скидок отпускная цена опускается ниже уровня себестоимости.

Отпуск товара покупателю осуществляется по тому или иному типу цены. Тип цены выбирается в начале процедуры заполнения документа реализации товара. После этого, в процессе заполнения табличной части документа конкретными

позициями номенклатуры, будут автоматически подставляться цены выбранного типа.

Цены могут быть скорректированы менеджером по продажам. Кроме того, к ценам может быть применен механизм дополнительных скидок или наценок.

Скидки устанавливаются специальным документом.

В документе задается значение скидки в процентном выражении, период действия, условия предоставления. Возможны следующие условия предоставления скидки [30, с. 79]:

- скидка предоставляется для определенного перечня номенклатуры и определенного перечня покупателей;
- скидка предоставляется при достижении определенной денежной суммы по документу продажи;
- скидка предоставляется при достижении определенного количества одного товара в документе;
- скидка предоставляется за определенный вид оплаты (например, наличными);
- скидка предоставляется по дисконтным картам;
- натуральная (бонусная) скидка назначается в том случае, если при покупке определенного списка товаров, один из товаров отдается клиенту в подарок, то есть бесплатно.

При формировании документа продаж отпускные цены будут автоматически скорректированы, если выполнится условие предоставления какой-либо скидки. Скидки могут предоставляться как при оптовых, так и при розничных продажах. Информацию о ценах предприятия удобно просматривать с помощью обработки «Печать прайс-листа».

Для распространения среди клиентов предприятия прайс-лист можно распечатать или преобразовать в файл формата MS Excel.

Информация о ценах поставщиков — закупочных ценах может храниться в информационной базе и обновляться при записи документов, фиксирующих

поступление товаров. Помимо закупочных цен, в информационную базу могут вноситься другие типы цен поставщиков и прочих контрагентов — оптовые, мелкооптовые и розничные. Благодаря этому у пользователей появляется возможность сопоставлять отпускные цены своего предприятия с отпускными ценами конкурентов [30, с. 84].

В конфигурации налажен обмен каталогами товаров, пакетами предложений и заказами в соответствии с требованиями второй редакции стандарта CommerceML. Если информационная система делового партнера поддерживает этот же стандарт, то это позволит быстро и просто обмениваться с деловым партнером деловыми предложениями и большими объемами информации о товарах и ценах.

2. На рассматриваемом предприятии наблюдается рост прочих расходов, что ведет к сокращению прибыли предприятия.

К прочим расходам относятся:

- расходы на сертификацию продукции;
- начисление процентов по кредитам и займам;
- расходы на консультационные, юридические, аудиторские, банковские и информационные услуги, оказываемые сторонними организациями.

Структура прибыли от прочих видов деятельности представлена в таблице 2.11.

Таким образом, мы видим, что проценты к уплате растут, что является негативным моментом. Отметим, что основную долю в прочих расходах составляют проценты к уплате.

Снизить проценты к уплате можно, если оптимизировать кредитные обязательства предприятия, например, сократив величину заемных средств, либо условия по кредитным договорам в сторону снижения кредитных обязательств.

3. На рассматриваемом предприятии наблюдалось сокращение прочих доходов. Данное обстоятельство обусловлено тем, что в 2016-2017 гг. предприятие не списывало просроченную кредиторскую задолженность. Для того, чтобы

увеличить доходы по данной статье предлагается в 2017 году провести анализ имеющейся кредиторской задолженности с целью списания просроченной в данном периоде.

4. Для увеличения прибыли от реализации предлагается повышение лояльности клиентов организации за счет введения шкалы дополнительной отсрочки. Данная шкала представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.1 – Шкала дополнительной отсрочки по оплате для клиентов предприятия

Объем заказа для постоянного клиента (3 и более заказ), тыс. руб.	От 100 до 300	От 300 до 500	От 500 До 700	От 700 до 800	От 800 до 950	Свыше 950
Величина дополнительной отсрочки, дн.	0	5	7	10	12	15
Общая отсрочка по оплате, дн.	30	35	37	40	42	45

Отметим, что отсрочка предоставляется только постоянным клиентам предприятия. В случае, если по клиенту имеется просроченная дебиторская задолженность по последнему заказу со сроком свыше 14 дней, то дополнительная отсрочка при новом заказе не предоставляется. Данное обстоятельство мотивирует клиентов на своевременную оплату за заказ предприятия. Кроме этого, в текущих экономических условиях клиент заинтересован в максимальной отсрочке платежа, что должно способствовать повышению лояльности клиентов к предприятию и его продукции, и, как следствие, увеличению выручки от продаж и прибыли предприятия.

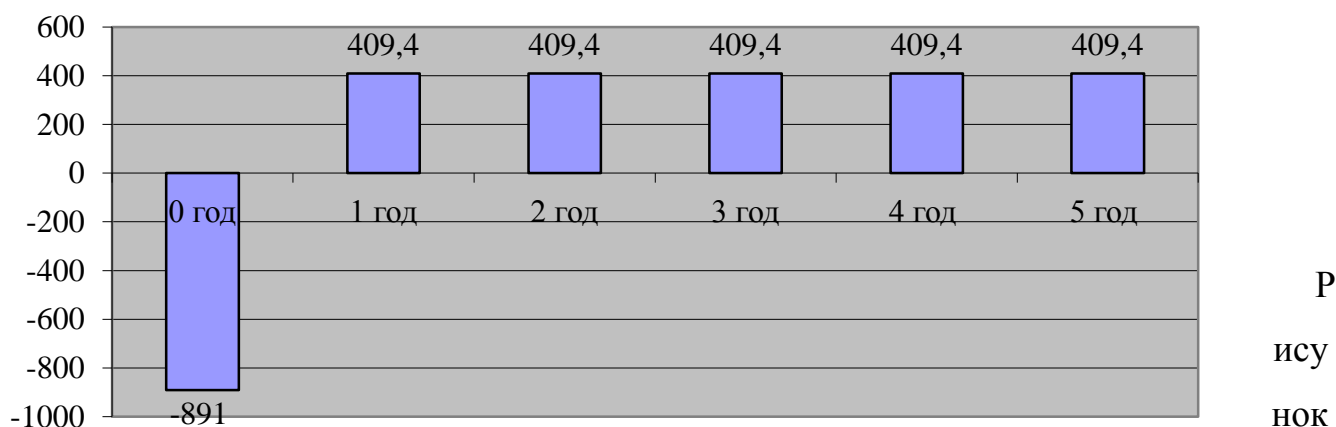
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Рассчитаем эффективность данного инвестиционного проекта. Расходы данного инвестиционного предложения – абонентская плата за предоставляемое программное обеспечение - составляют (в год) - 120,57 тыс. руб.

Таблица 3.2 – Показатели инвестиционного проекта

Наименование показателей	Сумма, тыс. руб.
Инвестиции	891
Доходы	529,97
Расходы	120,57
Чистый доход	409,4
Срок реализации	5 лет

Представим денежные потоки инвестиционного предложения на рисунке 3.2.



3.2 – Денежные потоки инвестиционного предложения, тыс. руб.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта PP по формуле:

$$PP = \frac{I}{D}, \quad (3.1)$$

где I - размер инвестиций, тыс. руб.;

D - ежегодный чистый доход, тыс. руб.

$$PP = \frac{891}{409,4} = 2,18 \text{ года}$$

Рассчитаем чистый дисконтированный доход от внедрения инвестиционного предложения по формуле:

$$NPV = \frac{\sum D_i}{(1+r)^t} - \frac{\sum P_i}{(1+r)^t}, \quad (3.2)$$

где D_i – доходы, тыс. руб.;

P_i – расходы и инвестиции, тыс. руб.;

r - коэффициент дисконтирования;

t – время.

$$NPV = -891 + \frac{409,4}{(1+0,12)} + \frac{409,4}{(1+0,12)^2} + \frac{409,4}{(1+0,12)^3} + \frac{409,4}{(1+0,12)^4} + \frac{409,4}{(1+0,12)^5} = 584,8 \text{ тыс.руб.}$$

Поскольку $NPV > 0$, следовательно, инвестиционное предложение выгодно.

Определим индекс рентабельности инвестиций PI , который показывает, насколько эффективен инвестиционный проект и рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{\sum D_i}{(1+r)^t} : \frac{\sum P_i}{(1+r)^t}, \quad (3.3)$$

$$PI = \frac{\left(\frac{409,4}{(1+0,12)} + \frac{409,4}{(1+0,12)^2} + \frac{409,4}{(1+0,12)^3} + \frac{409,4}{(1+0,12)^4} + \frac{409,4}{(1+0,12)^5} \right)}{891} = 1,65$$

Таким образом, $PI = 1,65 > 1$, т. е. по данному показателю инвестиционное предложение также является выгодным.

Рассчитаем внутреннюю норму доходности предприятия:

$$\frac{\sum D_i}{(1+IRR)^t} = \frac{\sum P_i}{(1+IRR)^t}, \quad (3.4)$$

Для расчета используем программу Microsoft Excel.

$$891 = \frac{409,4}{(1+IRR)} + \frac{409,4}{(1+IRR)^2} + \frac{409,4}{(1+IRR)^3} + \frac{409,4}{(1+IRR)^4} + \frac{409,4}{(1+IRR)^5}$$

$$IRR = 24,22 \%$$

Это означает, что пока значение коэффициента дисконтирования, используемое при разработке инвестиционного предложения, меньше 24,22% получаем положительное значение чистого дисконтированного дохода, и, следовательно, инвестиционное предложение выгодно.

На рисунке 3.3 представим зависимость NPV от r .

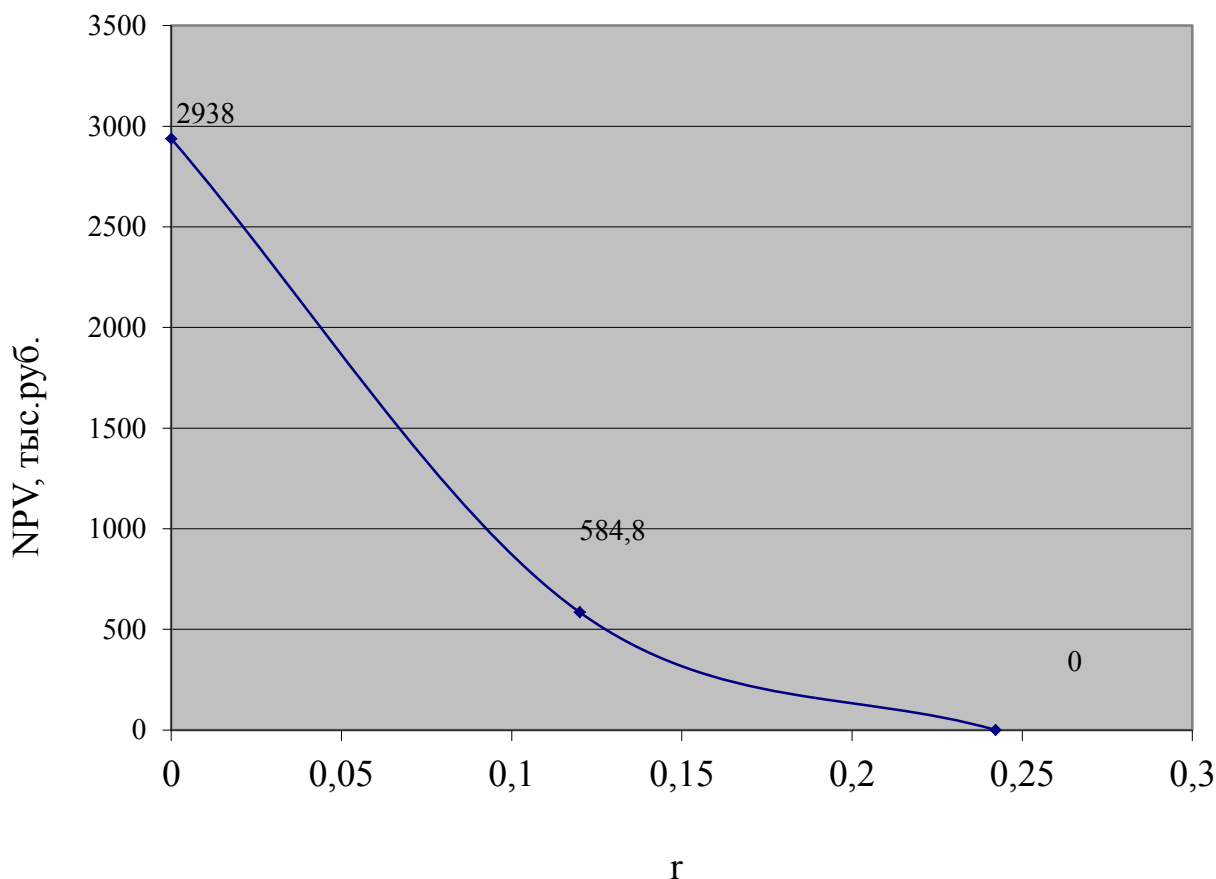


Рисунок 3.3 – Анализ зависимости NPV от r

При увеличении r значение NPV снижается, поскольку будущие доходы играют все меньшую роль с позиции текущего момента времени. Конечно, снижается значение и текущей стоимости расходов, но в меньшей степени из-за того, что они ближе к моменту времени $t=0$.

Отметим, что при квартальном значении $r=ВНД=0,2422$ дисконтированный доход пересечет ось абсцисс. При этом инвестиционное предложение становится невыгодным и неприемлемым для предприятия.

Поскольку в качестве критерия эффективности инвестиционного проекта выступает условие:

$$NPV > 0;$$

$$IRR > r;$$

$$PI > 1.$$

Таким образом, предлагаемое инвестиционное предложение выгодно.

По результатам работы по сокращению прочих расходов и росту прочих доходов планируется следующая динамика данных показателей, представленная в таблице 3.4.

Таблица 3.3 – Динамика прочих доходов и расходов, тыс. руб.

Показатель	2016	2017	2017 (ПРОГНОЗ)
Доходы от прочих видов деятельности, всего	72783	52633	60090
проценты к получению	72783	52633	60090
Расходы, связанные с прочими видами деятельности, всего	68316	62665	55401
проценты к уплате	32479	35354	28090
прочие расходы	35837	27311	27311
Прибыль от прочих видов деятельности	4467	-10032	4689

Таким образом, по результатам предложенных мероприятий планируется увеличение прибыли от прочей деятельности, что является положительным моментом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе на основании проведенного исследования сделан ряд выводов и обобщений.

Рассмотрена деятельность ТОО «Авторазборка». Персонал ТОО «Авторазборка» в 2017 г. высококвалифицированный, молодой, полностью в основном мужской, с опытом работы как до 1 года, так и свыше 1 года. На предприятии действует окладная система оплаты труда в соответствии со штатным расписанием.

Положительным моментом в деятельности предприятия является рост прибыли от продаж на 12387 тыс. руб. При этом наблюдается увеличение убытков от прочих видов деятельности – на 14499 тыс. руб. Соответственно и прибыль до налогообложения снизилась на 2112 тыс. руб.

Произошло снижение выручки от продаж на 273418 тыс. руб., полная себестоимость реализованной продукции снизилась 285805 тыс. руб. Управленческие расходы включены в себестоимость, коммерческие расходы снизились на 59469 тыс. руб. Это повлекло за собой рост прибыли от продаж на 12387 тыс. руб.

Доходы от прочих видов деятельности снизилась на 20160 тыс. руб., а расходы, связанные с прочими видами деятельности выросли на 5651 тыс. руб. В доходах и расходах от прочей деятельности наибольшую долю составляют прочие доходы и расходы. Прибыль от прочих видов деятельности уменьшилась на 14499 тыс. руб.

Таким образом, фактором снижения прибыли до налогообложения являлось существенное снижение прочих доходов, на 20971 тыс. руб.

По результатам расчетов отметим, что прибыль до налогообложения уменьшилась на 2112 тыс. руб. Текущий налог на прибыль снизился на 259 тыс. руб., а чистая прибыль снизилась на 1853 тыс. руб.

План по прибыли от реализации недовыполнен в рассматриваемом периоде на -47082 тыс. руб. или на 20,65%. Изменение прибыли произошло:

– за счет объема и структуры реализованной продукции на $179229-228033=48804$ тыс. руб.;

– за счет объема продаж - $-1790,19$ тыс. руб.

– за счет влияния структурного фактора – $47082-(-1790,19)=48872,19$ тыс. руб.

Рентабельность основной деятельности отражает объем прибыли, приходящийся на 1 рубль затрат. Значение расчетного показателя говорит о том, что на 1 рубль затрат приходится 0,7 коп. прибыли как в 2015 году, так и в 2017 году. В 2017 году ROE составляет 17,65%, что показывает, что на 1 рубль капитала, вложенного акционерами, приходится 17,65 коп. чистой прибыли. В начале периода на 1 руб. чистой прибыли приходилось 18,86 коп. собственного капитала. Рентабельность активов снизилась с 1,44% до 1,18%. Практически все показатели снизили свое значение за анализируемый период

Для совершенствования управления доходами и расходами на предприятии предполагается закупка и установка на предприятии автоматизированной системы «1С: Торговля».

Конфигурация позволяет автоматизировать задачи контроля и анализа доходов и прибыли в комплексе со смежными задачами:

- планирование продаж и планирование закупок;
- управление отношениями с клиентами (CRM);
- управление поставками и запасами;
- управление взаиморасчетами с контрагентами.

На рассматриваемом предприятии наблюдается рост прочих расходов, что ведет к сокращению прибыли предприятия. Проценты к уплате растут, что является негативным моментом. Отметим, что основную долю в прочих расходах составляют проценты к уплате. Снизить проценты к уплате можно, если оптимизировать кредитные обязательства предприятия, например, сократив величину заемных средств, либо условия по кредитным договорам в сторону снижения кредитных обязательств.

На рассматриваемом предприятии наблюдалось сокращение прочих доходов.

Данное обстоятельство обусловлено тем, что в 2016-2017 гг. предприятие не списывало просроченную кредиторскую задолженности. Для того, чтобы увеличить доходы по данной статье предлагается в 2017 году провести анализ имеющейся кредиторской задолженности с целью списания просроченной в данном периоде.

Для увеличения прибыли от реализации предлагается повышение лояльности клиентов организации за счет введения шкалы дополнительной отсрочки.

Отметим, что отсрочка предоставляется только постоянным клиентам предприятия. В случае, если по клиенту имеется просроченная дебиторская задолженность по последнему заказу со сроком свыше 14 дней, то дополнительная отсрочка при новом заказе не предоставляется.

Данное обстоятельство мотивирует клиентов на своевременную оплату за заказ предприятия. Кроме этого, в текущих экономических условиях клиент заинтересован в максимальной отсрочке платежа, что должно способствовать повышению лояльности клиентов к предприятию и его продукции, и, как следствие, увеличению выручки от продаж и прибыли предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2018 г.) [Электронный ресурс] // <http://online.zakon.kz>.
2. Гражданский Кодекс Республики Казахстан от 1 июля 1999 года № 409-І (Особенная часть) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2018 г.) [Электронный ресурс] // <http://online.zakon.kz>.
3. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 99-ІV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.12.2017 г.) [Электронный ресурс] // <http://online.zakon.kz>.
4. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 г. № 124-ІІІ «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 3.12.2016 г.) [Электронный ресурс] // <http://online.zakon.kz>.
5. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» № 234-ІІІ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2017 г.) [Электронный ресурс] // <http://online.zakon.kz>.
6. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст]: учебное пособие / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 512 с.
7. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие / И.Т. Балабанов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 324 с.
8. Баликоев, В.З. Общая экономическая теория [Текст]: учебное пособие / В.З. Баликоев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
9. Барулин, С.В. Сущность финансов: новые реалии [Текст]: учебное пособие / С.В. Барулин, Т.М. Ковалева // Финансы и кредит. – 2015. – № 85. – С. 2–10.
10. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / И.А.

Бланк. – М.: Ника-Центр, 2011. – 280 с.

11. Бланк, И.А. Управление формированием капитала [Текст]: учебное пособие / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2010. – 297 с.

12. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь [Текст]: учебное пособие / А.Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 2015. – 978 с.

13. Бухалков, М.Н. Внутрифирменное планирование [Текст]: учебное пособие / М.Н. Бухалков. – М.: Инфра-М, 2013. – 142 с.

14. Валуев, С.А. Организационный менеджмент [Текст]: учебное пособие / С.А. Валуев, А.В. Игнатъева; под ред. С.А. Валуева. – М.: Машиностроение, 2013. – 270 с.

15. Вахрин, П.И. Финансы и кредит [Текст]: учебное пособие / П.И. Вахрин, А.С. Нешиной; под ред. П.И. Вахрина. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 586 с.

16. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: учебное пособие / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л; Высш. шк., 2011. – 528 с.

17. Видяпина, В.И. Бакалавр экономики [Текст]: хрестоматия / В.И. Видяпина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 1070 с.

18. Генкин, Б.М. Эффективность труда и качества жизни [Текст]: учебное пособие / Б.М. Генкин. – СПб.: СПбТИЭА, 2010. – 590 с.

19. Гольдштейн, Г.Я. Основы менеджмента [Текст]: учебное пособие / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2013. – 360 с.

20. Зайцев, Н.Л. Краткий словарь экономиста [Текст]: учебное пособие / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 530 с.

21. Измestьева, О.А. Моделирование системы финансовых показателей для анализа финансового состояния коммерческой организации в оперативном аспекте / О.А. Измestьева // Вектор ТГУ. – 2012. – № 3. – С.140–144.

22. Кобец, Е.А. Планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие / Е.А. Кобец. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010. – 190 с.

23. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби:

Перспектив, 2012. – 1024 с.

24. Ковалева, О.В. Аудит : учеб. пособие [Текст]: учебное пособие / О.В. Ковалева, Ю.П. Константинов ; под ред. О.В. Ковалевой. – М.: Приор-издат, 2010. – 320 с.

25. Коваленко, О.Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками / О.Г. Коваленко // Карельский научный журнал. – 2013. – № 2. – С.14–18.

26. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебное пособие / Н.В. Колчина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 368с.

27. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / Н.П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. ИНФРА-М, 2011. – 717 с.

28. Левчаев, П.А. Сущностная характеристика экономической категории «финансовые ресурсы» / П.А. Левчаев // Вестник Оренбургского гос. ун-та. – 2013. – № 9. – С.206.

29. Липсиц, И.В. Экономика. Базовый курс [Текст]: учебное пособие / И.В. Липсиц. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2016. – 272 с.

30. Литовских, А.М. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / А.М. Литовских. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. – 238 с.

31. Макконел, К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика [Текст]: учебное пособие / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – пер. с англ. – М.: Республика, 2017. – 1034 с.

32. Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование [Текст]: учебное пособие / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТРТУ, 2013. – 223 с.

33. Непомнящий, Е.Г. Экономика и управление предприятием: [Текст]: учебное пособие / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТРТУ, 2018. – 270 с.

34. Новицкий, Н.И. Организация, планирование и управление производством [Текст]: учебное пособие / Н.И. Новицкий, В.П. Пашуто. – М.:

Статистика, 2012. – 278 с.

35. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом [Текст]: учебное пособие / Л.Н. Павлова – М.: ИНФРА-М, 2016. – 345 с.

36. Полтева, Т.В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности [Текст]: учебное пособие / Т.В. Полтева, Н.В. Мингалёв // Карельский научный журнал. – 2013. – № 4. – С. 31-34.

37. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева; под ред. Г.Б. Поляка. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 2012. – 610 с.

38. Ребрин, Ю.И. Основы экономики и управления производством [Текст]: учебное пособие / Ю.И. Ребрин. – Таганрог: ТРТУ, 2016. – 276 с.

39. Савицкая, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

40. Самочкин, В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование [Текст]: учебное пособие / В.Н. Самочкин, Ю.Б. Пронин и др. – М.: Дело, 2011. – 342 с.

41. Сенчагов, А.И. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: учебное пособие / А.И. Сенчагов. – М.: ТК Велби: Проспект, 2012. – 720 с.

42. Словарь-справочник менеджера [Текст]: учебное пособие / под. ред. М.Г.Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 340 с.

43. Танашева, О.Г. Управленческий анализ условий, факторов и результатов производства [Текст]: учебное пособие / О.Г. Танашева. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2015. – 115 с.

44. Фатхутдинов, Р.А. Система менеджмента [Текст]: учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2011. – 510 с.

45. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 2016. – 656 с.

46. Финансы [Текст]: учебное пособие / Под ред. Родионовой В.М. – М.: Перспектива, 2012. – 590 с.
47. Финансы [Текст]: учебное пособие / Под ред. Романовского М.В. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 504 с.
48. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: учебное пособие / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: Инфра-М, 2015. – 338 с.
49. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: учебное пособие / А. Д. Шеремет, М. И. Баканов. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 267 с.
50. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 440 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1 - Сравнительный аналитический баланс (актив)

Актив	31.12.2016 г		31.12.2017 г		Отклонение 2017-2016 год	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
I Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	22	0	21	0	-1	0
Основные средства	140558	21,83	136799	23,66	-3759	1,83
Доходные вложения в материальные ценности	16190	2,51	18620	3,22	2430	0,71
Финансовые вложения	90	0,01	14630	2,53	14540	2,52
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу I	156 860	24,36	170 070	29,41	13210	5,05
II Оборотные активы						
Запасы	157066	24,39	159111	27,52	2045	3,13
НДС по приобретенным активам	480	0,07	25	0	-455	-0,07
Дебиторская задолженность	303543	47,14	231780	40,08	-71763	-7,05
Финансовые вложения	1100	0,17	3000	0,52	1900	0,35
Денежные средства и денежные эквиваленты	24922	3,87	14255	2,47	-10667	-1,4
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	487111	75,64	408171	70,59	-78940	-5,05
Баланс	643 971	100	578 241	100	-65730	0

Сравнительный аналитический баланс (пассив)

Пассив	31.12.2016		31.12.2017		Изменения 2017-2016 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
III Капитал и резервы						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	13010	2,02	13010	2,25	0	0,23
Резервный капитал	1952	0,3	1952	0,34	0	0,03
Нераспределенная прибыль	23132	3,59	28596	4,95	5464	1,35
Итого по разделу III	38 094	5,92	43 558	7,53	5464	1,62
IV Долгосрочные обязательства						
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0
V Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	247 261	38,4	230 000	39,78	-17 261	1,38
Кредиторская задолженность	358 615	55,69	304 682	52,69	-53 933	-3
Оценочные обязательства	0	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1	0	1	0	0	0
Итого по разделу V	605 877	94,08	534 683	92,47	-71 194	-1,62
Баланс	643 971	100	578 241	100	-65 730	0