

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций

**ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ
ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ**

Выпускная квалификационная работа студента

заочной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»
5 курса группы 06001251
Шатохиной Веры Валерьевны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Индутенко А.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ	
1.1. Экономическая сущность понятий: «финансовая политика предприятия», «управление» и «финансовый результат».....	6
1.2. Система управления финансовыми результатами предприятия....	12
1.3. Методология анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	18
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ	
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Парус».....	25
2.2. Анализ прибыли и показателей рентабельности ООО «Парус».....	32
2.3. Факторный анализ прибыли и оценка влияния оборачиваемости средств на финансовый результат деятельности ООО «Парус».....	39
2.4. Формирование эффективной политики ООО «Парус» по управлению финансовыми результатами.....	47
2.5. Формирование резервов улучшения финансовых показателей и совершенствование финансового планирования.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	64
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Текущая деятельность предприятия характеризуется обобщающим показателем, таким как финансовый результат, который складывается из результатов процесса производства и реализации продукции. Данный процесс является зависимым от таких факторов как: насколько эффективно предприятие использует производственные ресурсы, соблюдает договорную и платежную дисциплину, каковы изменения сырьевого, товарного и финансового рынков в стране. От величины полученной прибыли зависят доходы собственников предприятия, заработная плата работников и размеры налоговых поступлений в бюджет. Также финансовые результаты деятельности предприятия являются основным индикатором по привлечению коммерческой организацией бизнес-партнеров, потенциальных кредиторов и инвесторов для развития дальнейшей деятельности. Для более эффективного функционирования предприятия и улучшения финансовых результатов его деятельности необходимо формировать четкую политику предприятия по управлению финансовыми результатами.

Таким образом, тема исследования формирования политики предприятия по управлению финансовыми результатами в современных условиях экономической нестабильности является достаточно актуальной и непроработанной в должной степени.

Степень научной разработанности. Исследование проблем формирования политики предприятия по управлению финансовыми результатами занимались ряд отечественных и зарубежных авторов: Ковалев В.В., Бланк И.А., Макконнелл К.Р. и Брю С.Л., Дробозина Л.А., Лукасевич И.А., Абрютин Н.С и другие.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в анализе действующей политики предприятия по управлению финансовыми результатами деятельности и разработке направлений ее улучшения.

В связи с актуальностью цели, поставленной в выпускной квалификационной работе, необходимо **решить следующие задачи:**

1. Изучить экономическую сущность понятий: «финансовая политика предприятия», «управление» и «финансовый результат».
2. Определить систему управления финансовыми результатами предприятия.
3. Рассмотреть методологию анализа финансовых результатов деятельности предприятия.
4. Проанализировать организационно-экономическую характеристику ООО «Парус».
5. Оценить прибыль и показатели рентабельности предприятия ООО «Парус».
6. Провести факторный анализ прибыли и оценить влияние оборачиваемости средств на финансовый результат деятельности ООО «Парус».
7. Сформировать эффективную политику ООО «Парус» по управлению финансовыми результатами.
8. Рассмотреть формирование резервов улучшения финансовых показателей и совершенствование финансового планирования.

Объектом исследования выступает совокупность экономических и организационных отношений, возникающих в процессе формирования политики предприятия по управлению финансовыми результатами.

Предметом исследования являются система и методы при организации политики предприятия по управлению финансовыми результатами.

Теоретическая основа выпускной квалификационной работы состоит в печатных и электронных версиях трудов отечественных и зарубежных ученых в области финансовой политики и управления финансовыми результатами предприятия.

Методологическую основу составила методология статистической

направленности, использованы такие методы как: анализ абсолютных и относительных показателей предприятия, метод наблюдения, средних величин и группировки данных отчетности по различным признакам и критериям. Также в данной работе был использован метод факторного анализа деятельности.

Информационную основу включают законодательные акты Российской Федерации, нормативные документы и статистические исследования, данные Федеральной службы государственной статистики, монографии и публикации отечественных и зарубежных исследователей в научных изданиях и периодической печати, результаты собственных практических исследований автора.

Также здесь необходимо отметить как информационные источники - Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Законы, Постановления Правительства и другие нормативно-правовые акты, издаваемые органами государственной власти; первичные документы и бухгалтерская отчетность ООО «Парус».

Практическая значимость выполненного исследования заключена в получении достоверных результатов о финансовых результатах деятельности ООО «Парус» и внедрении мероприятий по формированию эффективно функционирующей системы по управлению финансовыми результатами деятельности предприятия, которая может быть использована в деятельности ООО «Парус». Также результаты могут быть использованы при преподавании дисциплин, касающихся анализа финансовой деятельности предприятий и выполнении курсовых работ студентами.

Структура выпускной квалификационной работы определяется поставленной целью, сформулированными задачами, объектом, предметом и выстроенной логикой проведения исследования. Она последовательно включает введение, две главы, заключение и список литературы, использованный в ходе проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

1.1. Экономическая сущность понятий: «финансовая политика предприятия», «управление» и «финансовый результат»

Рассмотрение финансовой политики предприятия необходимо начать с того, что она является составляющей экономической политики государства. В свою очередь одним из элементов финансовой политики предприятия является политика по управлению финансовыми результатами.

Рассмотрим поочередно следующие понятия: «финансовая политика», «управление» и «финансовый результат».

В целом, политика предприятия представляет собой совокупность организованных мероприятий, которые выражают такое использование финансовых ресурсов предприятия, которое позволит улучшить достижение стратегических и тактических задач, заложенных в учредительных документах (уставе).

Необходимо отметить многогранность современной финансовой политики, включающей следующие звенья:

1) Оптимальная концепция управления финансовыми потоками предприятия, которая обеспечивает высокую доходность и защиту от коммерческих рисков.

2) Основные направления использования финансовых ресурсов в настоящее время и на перспективу [10, стр.234].

3) Практические действия по достижению поставленных целей.

Вышеперечисленные звенья определяют содержание финансовой политики, которая ставит перед собой следующие стратегические задачи:

- Максимизировать прибыль как источник экономического роста.
- Оптимизировать структуру и стоимость капитала.

- Обеспечить финансовую устойчивость и деловую активность предприятия.
- Обеспечить финансовую открытость предприятия для инвесторов и кредиторов.
- Использовать рыночные механизмы по привлечению капитала посредством методологии финансового лизинга, проектного финансирования и т.д.

Далее отметим, что современная финансовая политика предприятия подразделяется на финансовую стратегию и тактику.

Разработка финансовой стратегии строится согласно глобальным задачам социально-экономической стратегии предприятия. Данный вид финансовой политики является долгосрочным, выбор альтернативных путей развития на основании прогнозов, опыта и интуиции специалистов для достижения поставленных целей. Формированием финансовой политики на предприятиях занимаются высшие звенья руководящего состава, функциями которого является разработка бюджета доходов и расходов предприятия в целом и филиалов, прогноза баланса активов и пассивов по важнейшим статьям, капитального бюджета. Если говорить о финансовой тактике, то ее назначение состоит в решении задач на ближайшую перспективу.

Далее отметим, что формирование финансовой политики предприятия не рассматривается без влияния финансовой политики государства, которая формирует мероприятия с целью аккумуляции денежных фондов для решения общегосударственных задач государства [12, стр. 212].

В большей части внешняя среда предприятия подвержена влиянию, чем внутренняя. Несмотря на достаточную автономность и самостоятельность современных российских предприятий, их деятельность зависит от финансовой политики государства.

Таким образом, отметим, что финансовая политика должна строиться на результатах фактически сложившейся ситуации и на прогнозе ее изменения. На основании предвидения финансовая политика предприятия

становится в достаточной степени устойчивой.

Далее рассмотрим виды финансовой политики предприятия и представим их на рисунке 1.



Рис. 1. Виды финансовой политики предприятия

Далее рассмотрим такое понятие как «управление» в части экономических процессов.

Истоки теории управления как самостоятельной отрасли знаний

сформированы и развиваются по многим междисциплинарным системам. Теория управления как наука представляет собой науку, которая изучает процессы управления социально-экономических систем, а также принципы, содержание и формы управленческих отношений [15, стр. 128].

В узком смысле, управление - это направленная организация и координация какого-либо объекта. Объектами управления являются предметы материального мира или социальной реальности. К объекту управления, в нашем случае, относится предприятие. В свою очередь, субъектом управления является человек или группа людей, задача которых заключается в координации деятельности других людей.

Основную цель деятельности руководящего состава составляет знание теоретических и практических навыков, приемов и методов, которые обеспечивают эффективность деятельности людей, которые работают на предприятии.

Управление как процесс выполняется с помощью управленческих действий, то есть функций управления.

Процесс управления включает в себя 4 основные функции: планирование, организация, мотивация и контроль.

Процесс постановки целей предприятия и разработки способов их достижения называется планированием, которое осуществляется непрерывно под воздействием изменения внешней среды и корректировкой время от времени в зависимости от изменений внешнего мира.

Процесс создания такой структуры предприятия, при которой работникам будет эффективно работать вместе называется организацией.

Процесс побуждения себя и других к достижению конкретных целей и результатов называется мотивацией. Так четкий и лаконичный план, а также организованная структура предприятия, не имеют эффективности, если кто-то из сотрудников не выполняет фактические функции на предприятии. В связи, с чем задача руководителя – это организовать процесс работы так, чтобы сотрудники выполняли работу в соответствии с обязанностями,

планом и должностными инструкциями.

Процесс обеспечения по достижению целей предприятия называется контролем. В свою очередь управленческий контроль - это выполнение организационных задач в процессе наблюдения и регулирования всех видов деятельности предприятия с целью повышения эффективности их достижения.

Далее отметим осуществление трех этапов управленческого контроля:

1 этап – это установление стандартов. На данном этапе ставится задача точного определения целей, которые необходимо достичь в обозначенный период времени на основании планов, разработанных в процессе планирования.

2 этап – это измерение тех результатов, которые были достигнуты за определенный промежуток времени и сравнение достигнутых показателей с ожидаемыми результатами. При правильном выполнении первого и второго этапов руководитель предприятия выявляет проблему и ее источник, что является особенно важным для осуществления третьей стадии.

3 стадия – это действия для коррекции серьезных отклонений от первоначальных планов, которые сводятся к пересмотру целей для того, чтобы они стали более реалистичными и имели соответствие со сложившейся ситуацией [20, стр. 110].

Представленные функции выражаются в двух общих характеристиках:

- требуют принятия решений;
- необходимы для принятия решений, т.е. обмена информацией.

Особо важным элементом управления является процесс принятия решений, т.е. выбора одной из альтернатив. Для этого руководящему составу необходимо рассмотреть многочисленные комбинации возможных действий с целью поиска правильного решения для успешной деятельности предприятия.

Таким образом, принятие решения – это выбор альтернативы, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать. Именно в

этом и заключается основная деятельность руководителей предприятия.

В процессе принятия эффективного и объективного решения руководителю необходима точная и адекватная информация, способом получения которой является коммуникация [21, стр. 86].

Так как предприятие является структурированным типом отношений между людьми, то параметры эффективности функционирования в большей степени зависят от качества коммуникаций. В данной связи, если коммуникации между людьми не эффективны, то общая цель не достижима.

Далее отметим, что предприятие – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общих целей. Общими характеристиками предприятий являются: ресурсная база, зависимость от внешней среды, а также разделение труда.

В общих чертах цели любого предприятия включают работу с ресурсной базой для достижения эффективных результатов, в частности финансовых результатов деятельности предприятия.

Таким образом, финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий. Однако также, как множественны цели и задачи предприятия, существуют и различные методики определения финансовых результатов. Кроме того, здесь следует вспомнить о различных интересах партнерских групп предприятия. В связи с этим анализ финансовых результатов представляет собой едва ли не ключевую проблему анализа финансово-хозяйственной деятельности.

В заключение вопроса отметим, что политика предприятия по управлению финансовыми результатами подразумевает формирование финансовой политики с воздействием на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи, повышение доходов, должны проводиться такие мероприятия, как оценка, анализ и планирование:

- выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных

разрезах;

- ритмичности производства и продаж;
- достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности;
- эффективности ценовой политики;
- влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж;
- сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т. п.

Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляются в виде традиционных таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах [24, стр. 126].

Вторая задача, снижение расходов, подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку ресурсов организации, использованных в процессе производства и реализации данной продукции.

1.2. Система управления финансовыми результатами предприятия

Основу системы управления финансовыми результатами, по общему мнению, составляет оценка динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период, изучение источников и структуры балансовой прибыли, выявление резервов повышения балансовой прибыли предприятия и чистой прибыли, расходуемой на выплату дивидендов и определение потенциала повышения различных показателей рентабельности.

Решение вышеизложенных направлений возможно достигнуть с помощью ряда аналитических действий. В их составе:

- оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, направляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики; общая оценка выполнения плана по балансовой прибыли, изучение ее динамики по сравнению с соответствующим базовым периодом, рассмотрение ее структуры; определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации продукции (работ и услуг);

- рассмотрение состава внереализационных доходов, оставляемых в распоряжении предприятия, и расходов и потерь, возмещаемых за счет балансовой прибыли;

- определение влияния внереализационных доходов и потерь на балансовую прибыль; выявление факторов, влияющих на рентабельность продукции и производства;

- выявление резервов дальнейшего увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов, устранение внереализационных потерь и расходов;

- выявление резервов повышения рентабельности [26, стр. 73].

Если толковать суть финансового анализа упрощенно, он сводится к сравнению значений финансовых показателей с их базисными величинами, к изучению их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин могут использоваться рекомендуемые нормативы, усредненные по временному ряду показатели данного предприятия, относящиеся к прошлым, благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам, показатели, рассчитанные по данным отчетности успешных предприятий отрасли.

Далее рассмотрим источники информации. Представление об эффективности работы предприятия дает финансовая отчетность. Это совокупность определенных форм отчетности, составленных на основе данных бухгалтерского (финансового) учета. Финансовая отчетность

позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений (например, о целесообразности предоставления или продления кредита, о надежности деловых связей).

По данным отчетности определяются потребности в финансовых ресурсах, оценивается эффективность структуры капитала, делаются прогнозы финансовых результатов. Решаются и другие задачи, связанные с управлением финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью. Последнее касается, прежде всего, финансовых фирм, занимающихся выпуском и размещением ценных бумаг.

Все предприятия независимо от форм собственности предоставляют: «Бухгалтерский баланс» (форма №1), «Отчет о прибылях и убытках» (форма №2), «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма №5).

«Баланс предприятия» содержит информацию, позволяющую оценить имущественное и финансовое состояние фирмы. По балансу определяют конечный финансовый результат деятельности фирмы (прибыль или убыток). Данные баланса служат базой для оперативного финансового планирования. Они используются для контроля за движением денежных потоков. Наконец, они необходимы налоговым органам, кредитным учреждениям, органам государственного управления. В приложениях к балансу приводятся следующие данные: движение фондов; движение заемных средств; дебиторская и кредиторская задолженности; состав нематериальных активов; наличие и движение основных средств; финансовые вложения; социальные показатели; движение средств финансирования капитальных вложений и других инвестиций [26, стр. 76].

«Отчет о прибылях и убытках» содержит информацию о прибыли, полученной от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Он дополняет сведения, содержащиеся в балансе. Этот отчет состоит из следующих разделов: финансовые результаты; использование прибыли; платежи в бюджет; затраты и расходы, учитываемые при

исчислении льгот по налогу на прибыль. В сочетании с балансом «Отчет о прибылях и убытках» позволяет рассчитывать и проанализировать показатели рентабельности фирмы.

На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия России заполняют формы государственной статистической отчетности. Здесь прежде всего назовем «Основные сведения о деятельности организации» (форма № П-5/м). Его представляют все предприятия независимо от организационно-правовой формы и формы собственности (кроме фирм иностранных, с участием иностранного капитала, а также малых). «Отчет по отдельным показателям финансовой деятельности предприятий (организаций)» представляют предприятия всех отраслей экономики независимо от организационно-правовой формы и формы собственности (кроме иностранных, с участием иностранного капитала, малых предприятий, банков, бюджетных организаций). К формам государственной статистической отчетности относятся также «Сведения о затратах на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг)» форма №5-3 (приказ №235 от 23.09.08) и «Основные сведения о деятельности организации» форма № П-5/м (приказ Росстата от 23.09.2008 №235).

Для более детального анализа технико-организационных факторов производства необходима информация оперативного учета, распределенная по счетам бухгалтерского учета. Использование системы счетов, классифицированных по определенным признакам, позволяет представить все множество разнообразных объектов финансово-хозяйственной деятельности в виде элементов капитала, объединенных единым свойством выражать свою ценность с помощью денежного измерителя.

Финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным относятся прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), прибыль (убыток) от прочей реализации, доходы и расходы от

внереализационных операций, балансовая (валовая) прибыль, чистая прибыль [26, стр. 75].

К числу относительных показателей принадлежат различные соотношения прибыли и затрат (или вложенного капитала – собственного, заемного, инвестиционного и т.д.). Важное место среди них занимают показатели рентабельности. Их экономический смысл состоит в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля капитала (собственного или заемного), вложенного в предприятие.

Выручка от реализации (валовой доход) представляет собой общий финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг). Она включает в себя доходы от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг, покупных изделий (приобретенных для комплектации), строительных, научно-исследовательских работ, услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта и т.п.

Выручка от реализации может быть определена по моменту поступления денег на расчетный счет или в кассу. Документально это оформляется выпиской банка с расчетного счета предприятия или кассовыми документами, на основании которых зачисляются наличные денежные средства.

Предприятия могут также определять выручку от реализации и финансовый результат по моменту отгрузки продукции (выполнения работ, услуг), что оформляется соответствующими документами об отгрузке.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), исключая налоги на добавленную стоимость, акцизы, и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) называется валовой прибылью от реализации [28, стр. 213].

Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на отчетную дату называют балансовой прибылью. Его получают путем расчета общей суммы всех прибылей и всех убытков от основной и неосновной деятельности.

В балансовую прибыль включают прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг, товаров, материальных оборотных средств и других активов. К ней относят также прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств, доходы и потери от валютных курсовых разниц, доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других предприятия, расходы и потери, связанные с финансовыми операциями, внереализационные доходы (потери). Балансовая прибыль за вычетом налогов (обязательных платежей) называется чистой прибылью. Данная структура прибыли представлена на рисунке 2.

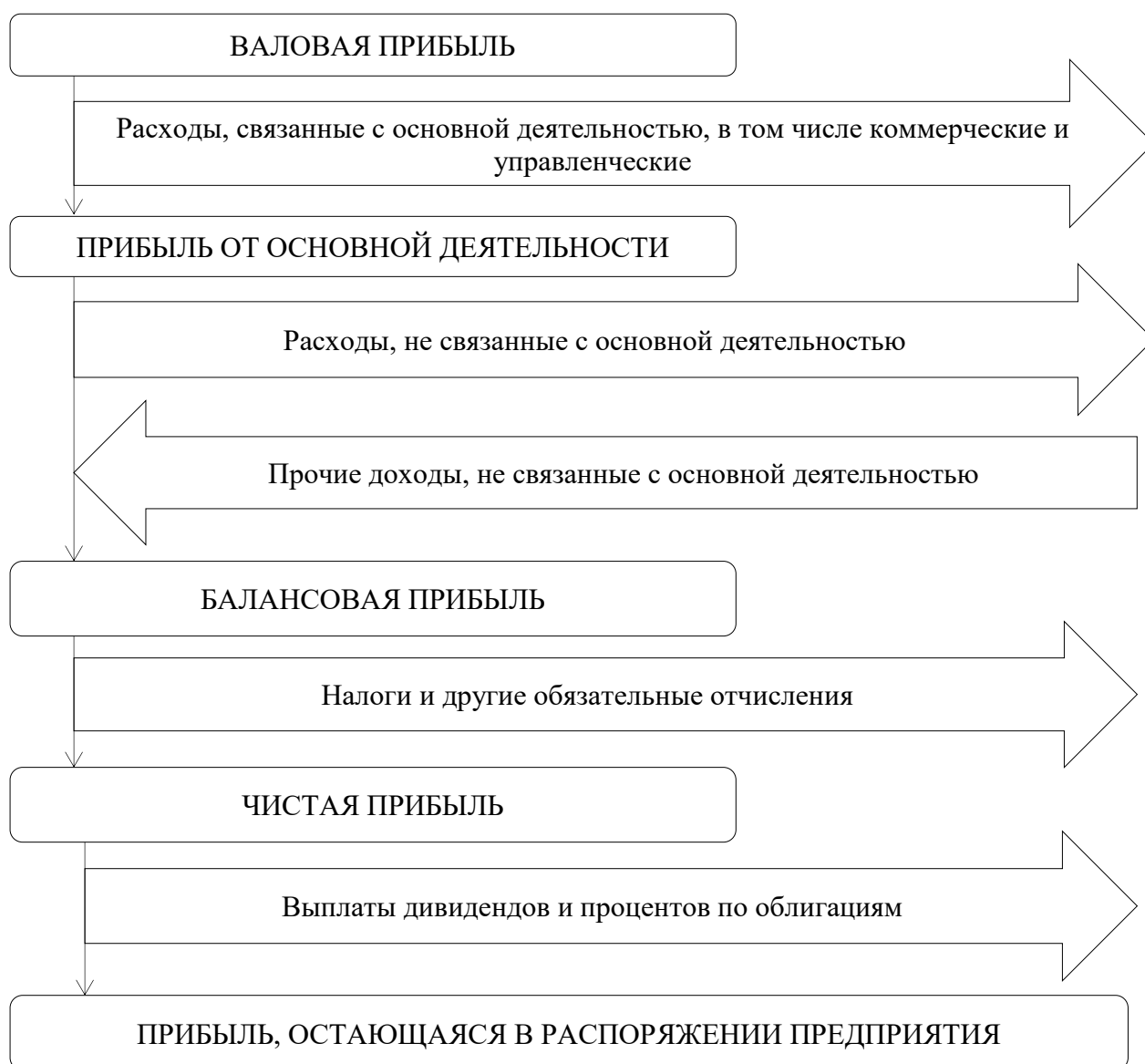


Рис. 2. Структура финансового результата

Чтобы прогнозировать размеры прибыли, управлять ею, необходим объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли с целью выявить резервы ее роста. Такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних партнерских групп, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое здоровье предприятия.

1.3. Методология анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Анализ валовой прибыли начинают с исследования ее динамики, как по общей сумме, так и в размере составляющих ее элементов. Это так называемый горизонтальный (временной) анализ. В этом случае каждая позиция отчетности сравнивается с аналогичным показателем базового периода. Затем проводят вертикальный (структурный) анализ, который выявляет структурные изменения в составе валовой прибыли и влияние каждой позиции отчетности на результат в целом.

Начнем с изложения методики горизонтального анализа. При общей оценке динамики балансовой прибыли сравнивают ее сумму, полученную в отчетном периоде, с балансовой прибылью за соответствующий базовый период и находят абсолютное отклонение:

$$Пб = Пб1 - Пб0 \quad (1)$$

Затем определяют относительное отклонение. Это могут быть темпы роста:

$$Jб = Пб1 / Пб0 * 100\% \quad (2)$$

Другой вариант – темпы прироста:

$$Iб = ((Пб1 - Пб0) / Пб0 * 100\% \text{ или } Iб = (Пб1 / Пб0) * 100\% \quad (3)$$

В приведенных формулах: Пб – абсолютное отклонение по балансовой

прибыли, тыс. руб.; Пб1, Пб0 – балансовая прибыль за отчетный и за базовый периоды соответственно, тыс. руб.; Jб – темпы роста балансовой прибыли, %; Ib – темпы прироста балансовой прибыли, %.

Вертикальный анализ проводится на основе оценки влияния показателей, которые включаются в аддитивную модель балансовой прибыли. Модель имеет следующий вид:

$$\text{Пб} = \text{TRч} - \text{СППТ} - \text{Ск} - \text{Су} - \text{Пупл} + \text{Ппол} + \text{Дуч}, \quad (4)$$

где: TRч – «чистая» выручка от реализации продукции (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тыс. руб.; СППТ – затраты на производство продукции, относящиеся к реализованной продукции (стоимость производства проданных товаров), тыс. руб.; Ск – коммерческие расходы, тыс. руб.; Су – управленческие расходы, тыс. руб.; Пупл. – проценты к уплате, тыс. руб.; Ппол – проценты к получению, тыс. руб.; Дуч. – доходы от участия в других организациях, тыс. руб.

Анализ каждого слагаемого аддитивной модели балансовой прибыли позволяет оценить поступления и направления использования финансовых ресурсов. Так, рост операционных доходов, связанных с реализацией основных средств, сдачей имущества в аренду, характерен для предприятий, находящихся в кризисном финансовом состоянии [29, стр. 237].

Позитивным процессом является реализация неиспользуемых основных средств. В этом случае предприятие получает дополнительный источник финансирования и снижает сумму налога на имущество. Негативным процессом считается продажа необходимых предприятию активов. В этом случае снижается производственный потенциал.

Финансирование текущей деятельности отражается в аддитивной модели балансовой прибыли через показатели затрат на производство и реализацию продукции, коммерческих и управленческих расходов, операционных и внереализационных расходов. Для предприятий, находящихся в сложном финансовом состоянии, характерен высокий уровень

управленческих расходов (по сравнению с затратами на производство и реализацию продукции).

Одной из главных причин неплатежеспособности является превышение расходов по основной деятельности над доходами, что делает реализуемую продукцию нерентабельной.

При диагностике финансового состояния предприятия необходимо провести сравнение его чистой и нераспределенной прибыли. Это позволит обнаружить причину образования убытков, если таковые имели место. Убытки могут быть связаны как с текущей деятельностью, так и с финансированием за счет остаточной прибыли – капитальных вложений в производственную и непроизводственную сферу, содержание объектов соцкультбыта, выплат процентов кредитам и займам и т.п.

Дальнейший анализ включает в себя детальное рассмотрение следующих показателей:

1. Доходов и расходов от внереализационных операций; доходов, полученных от долевого участия в других предприятиях.

2. Доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию.

3. Доходов от сдачи имущества в аренду; сумм полученных и уплаченных штрафов, пени и неустоек и других экономических санкций, например, за нарушение условий хозяйственных договоров; процентов от средств, размещенных на депозитных счетах в банках; курсовых разниц по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте.

4. Прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году; убытков от стихийных бедствий; потерь от списания просроченных долгов и дебиторской задолженности.

5. Поступлений по возврату долгов, ранее списанных как безнадежные.

6. Прочих доходов, расходов и потерь, относимых в соответствии с действующим законодательством на счет прибылей и убытков (счет №99 по новой классификации) [30, стр. 310].

Дополнительную информацию может дать рассмотрение мер, к которым прибегает предприятие в целях увеличения своей прибыли.

Некоторые приемы общеизвестны и вполне оправданны: своевременное списание безнадежных долгов; применение ускоренных методов начисления амортизации; начисление и списание износа нематериальных активов, нормативы которого устанавливаются самим предприятием; списание полной суммы малоценных и быстроизнашивающихся предметов; снижение налогов за счет использования льготного налогообложения и др.

Однако должны вызывать настороженность такие меры, как задержка выплаты зарплаты работающим, дивидендов акционерам, задержка оплаты товара поставщикам. Позволяя достичь сиюминутной выгоды, такие действия ухудшают деловую репутацию предприятия и могут отрицательно повлиять на финансовые показатели в будущем.

Факторный анализ прибыли от реализации. Становимся на наиболее важных факторах, от которых зависит прибыль от реализации продукции в целом по предприятию. К этим факторам относятся:

1. Объем реализации продукции ($Sq(i)p(i)$, где $i=1,2, \dots, n$ – товарные позиции). Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит обратный процесс – уменьшение суммы прибыли.

2. Структура реализации товарной продукции (соотношение удельных весов различных товаров в выручке от реализации). Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

3. Себестоимость производства и реализации продукции (STC_i). Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной

зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

4. Среднереализационные цены (p_i). Изменение их уровня прямо влияет на сумму прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить одним из способов факторного анализа.

Вторым этапом является анализ рентабельности предприятия.

Рентабельность – это относительный показатель, отражающий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.) [53].

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп, характеризующих: 1) окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; 2) рентабельность оборота; 3) доходность капитала и его частей.

Одним из ключевых показателей эффективности деятельности предприятия является общая рентабельность активов (R_a). Она представляет собой отношение балансовой прибыли к стоимости имущества, т.е. сумме хозяйственных средств (активам), находящимся в распоряжении предприятия:

$$R_a = \text{Пб} / \text{Аср} \quad (5)$$

где: Аср – средняя величина активов предприятия за анализируемый период (без учета убытков).

$$R_a = 2\text{Пб} / (\text{ИБ}_0 + \text{ИБ}_1) * 100\% \quad (6)$$

где: $(\text{ИБ}_0 + \text{ИБ}_1) / 2$ – средняя стоимость имущества за анализируемый период по балансу предприятия; ИБ – итог баланса предприятия в базовом и отчетном периоде; индексы 0 и 1 определяют значение показателя в базовом и отчетном периодах соответственно [53].

Чистая рентабельность оборотных активов ($R_{ч.а.}$) показывает, какую

чистую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы:

$$R_{ч.а.} = Пч. / ОА_{ср} \quad (7)$$

$$R_{ч.а.} = 2Пч / (2A_0 + 2A_1) * 100\% \quad (8)$$

где: Пч – чистая прибыль предприятия; ОА ср – среднее значение величины оборотных активов, данные о которых содержатся во втором разделе актива баланса (2А).

Данный показатель имеет особое значение в практике АФХД. Если преобразовать данную формулу, умножив и числитель, и знаменатель на выручку от реализации продукции, то она примет следующий вид:

$$R_{ч.а.} = (Пч/TRч) * (TR/OА_{ср}) = R_{ч.п.} * Коб.а \quad (9)$$

где: R_{ч.п.} – чистая рентабельность продаж, которая показывает удельный вес чистой прибыли в каждом рубле оборота ($R_{ч.п.} = Пч / TR$). Данный показатель служит характеристикой эффективности управления; Коб.а – коэффициент оборачиваемости активов ($Коб. А = TR / ОА_{ср}$).

Рентабельность активов сравнивается со средней процентной ставкой по заемным средствам (т.е. альтернативной стоимостью). Если прибыль, получаемая на один рубль активов, меньше процентной ставки по заемным средствам, то можно сделать вывод о недостаточно эффективном управлении активами, поскольку денежные средства, вложенные в активы, принесли бы больший доход, будучи размещенными на депозитных счетах в банке [53].

Рентабельность собственного капитала (R_{с.к.}) показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля собственных средств:

$$R_{с.к.} = 2Пч. / (СК_0 + СК_1) * 100\% \quad (10)$$

где: СК₀ и СК₁ – собственный капитал предприятия соответственно в начале и в конце отчетного периода.

Капитал, авансированный в активы предприятия, является одной из разновидностей долгосрочных вложений. Напомним, что для корректной оценки рентабельности долгосрочных финансовых вложений применяются методы приведения финансовых показателей к одному временному периоду.

Все доходы, получаемые предприятием, должны быть приведены к ценам, сопоставимым с ценами на момент формирования уставного фонда предприятия (т.е. должны быть пересчитаны). Такой перерасчет называется дисконтированием.

Расчет коэффициентов приведения производится с учетом значения ставки дисконтирования или нормы дисконта. Коэффициент дисконтирования характеризует темп снижения ценности денежных ресурсов с течением времени (в общем случае он совпадает с темпом инфляции). Значения коэффициентов пересчета будущих доходов к настоящему моменту времени меньше единицы в том случае, когда темпы инфляции положительны. Все методики пересчета основаны на предположении, что деньги, получаемые в будущем, будут иметь меньшую ценность, чем расходуемые в настоящее время. Проблема адекватной оценки планируемой рентабельности предприятия решается с учетом того, насколько будущий эффект оправдывает сегодняшние затраты.

Эффективность основной деятельности характеризует показатель рентабельности продаж ($R_{п}$), который показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля выручки от реализации продукции:

$$R_{п} = \text{Пр.п.} / \text{TR}_{п} * 100\%, \quad (11)$$

где: Пр.п. – прибыль от реализации продукции; $\text{TR}_{п}$ – выручка, полученная в результате реализации продукции.

Положительное значение показателя рентабельности продукции свидетельствует об эффективности основной деятельности и о необходимости сохранения производства данной продукции. В целях анализа различных аспектов финансово-хозяйственной деятельности предприятия могут быть использованы и другие показатели рентабельности, некоторые из них будут названы и рассчитаны в перспективе во 2 главе.

Подводя итоги, отметим экономическое значение показателей рентабельности в характеристике прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля собственного или заемного капитала, вкладываемого в оборот.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Парус»

Общество с ограниченной ответственностью «Парус», располагающееся по адресу г. Нижний Новгород, улица Ошарская, дом 95, помещение ПЗ создано согласно законодательству Российской Федерации с целью осуществления деятельности по удовлетворению общественных потребностей юридических и физических лиц по осуществлению работ, продаже товаров и предоставлению услуг для получения прибыли по следующим направлениям:

- Оптовая торговля химическими продуктами.
- Деятельность автомобильного грузового транспорта.
- Организация перевозок грузов.

В целях гарантии интересов кредиторов Общество определило согласно имеющемуся имуществу минимально возможный размер уставного капитала в размере 12019800 тысяч рублей. По обязательствам Общества не отвечают участники Общества, но несут риски возможных убытков, которые связаны с видами деятельности Общества. Согласно внесенным вкладам в Уставный капитал Общества, его участники должны нести солидарную ответственность по имеющимся обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей в уставном капитале.

Основным видом деятельности рассматриваемой компании является перевозка грузов всех классов опасности, за исключением радиоактивных в-в (класс 7). Имеется современный собственный автопарк более 50 поездов, которые оборудованы для перевозки наливной химии и светлых нефтепродуктов. Филиальная сеть располагается на территории РФ.

Далее на рисунке 3 рассмотрим организационную структура ООО «Парус» и представим основную краткую характеристику.

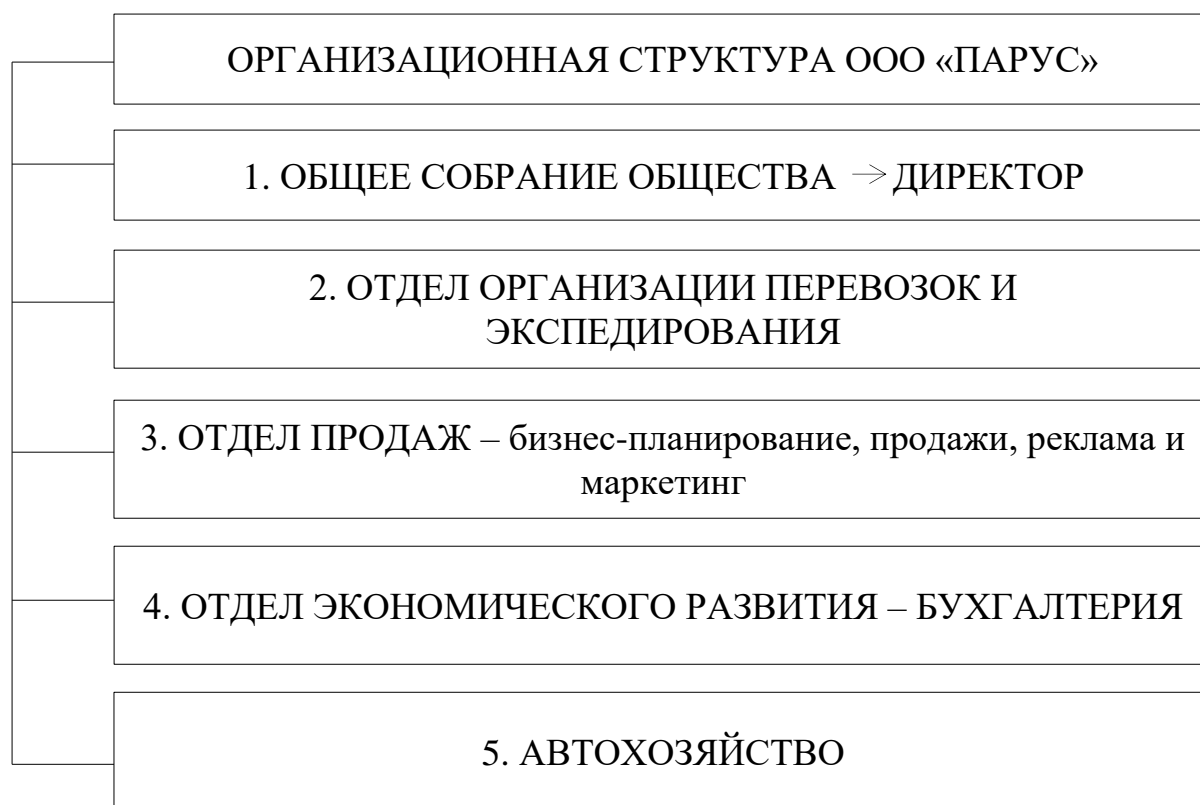


Рис. 3. Организационно-экономическая характеристика ООО «Парус»

Общее собрание участников Общества является высшим органом управления, а ему подотчетным и единоличным исполнительным органом является Директор, который производит руководство текущей деятельностью Общества в течение избранного срока, равного пяти годам.

Прибыль Общества может распределяться ежеквартально, один раз в полгода или один раз в год, принимаемым решением Общего собрания в виде денежных средств.

В Обществе обязательному хранению подлежат следующие документы: договор об учреждении Общества, протокол собрания учредителей Общества, документы о государственной регистрации, правах на имущество, внутренняя документация, положения о филиалах, по эмиссии облигаций и других ценных бумаг, списки участников Общества, заключения ревизионной комиссии и так далее.

Общий анализ экономического состояния предприятия ООО «Парус» начнем с анализа структуры имущества и источников его формирования, представленные в таблице 1.

Анализ структуры имущества и источников его формирования ООО «Парус»

Показатель	Год, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменение	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	тыс. руб.	%
АКТИВ								
1. Внеоборотные активы, в т. ч.:	13139	40116	211898	38,4	53,5	67,5	+198759	+16,1 раза
- основные средства	13139	40116	211898	38,4	53,5	67,5	+198759	+16,1 раза
2. Оборотные активы, в т. ч.:	21071	34901	101865	61,6	46,5	32,5	+80794	+4,8 раза
- запасы	3191	4154	12705	9,3	5,5	4	+9514	+4 раза
- дебиторская задолженность	13978	24201	50713	40,9	32,3	16,2	+36735	+3,6 раза
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	251	188	755	0,7	0,3	0,2	+504	+3 раза
ПАССИВ								
1. Собственный капитал	1034	6715	10782	3	9,0	3,4	+9748	+10,4 раза
2. Долгосрочные обязательства, в т. ч.:	21700	21700	-	63,4	29,0	-	-21700	-100
- заемные средства	21700	21700	-	63,4	29,0	-	-21700	-100
3. Краткосрочные обязательства, в т. ч.:	11476	46602	302981	33,5	62,1	96,6	+291505	+26,4 раза
- заемные средства	-	18390	88203	-	-	28,1	+88203	-
ВАЛЮТА БАЛАНСА	34210	75017	313763	100	100	100	+279553	+9,2 раза

По результатам анализа таблицы отмечается, что в 2016 году доля текущих активов в активах ООО «Парус» составляет третью часть, а внеоборотных активов в свою очередь – две третьих части. За период исследования общая сумма активов возросла в 9,2 раза и это весьма существенно. Принимая во внимание увеличение активов, зафиксировано и увеличение собственного капитала в еще большем объеме – в 10,4 раза. Полученные по результатам анализа тенденции дают положительную характеристику деятельности ООО «Парус».

Выросший показатель величины активов связан с увеличением следующих статей бухгалтерского баланса:

- Увеличение основных средств на 198759 тыс. руб. или на 71,1%.

- Увеличение дебиторской задолженности на 36735 тысяч рублей или на 13,1%.

- Увеличение налога на добавленную стоимость на 29882 тысячи рублей или на 10,7%.

Вместе с тем увеличение пассивов обосновывается ростом следующих строк бухгалтерского баланса:

- Кредиторской задолженности на 203302 тысячи рублей или 67,5%.

- Краткосрочных заемных средств на 88203 тысячи рублей или 29,3%.

Необходимо отметить отрицательно увеличившийся показатель пассивной части баланса – это 21700 тысяч рублей. Что касается собственного капитала, то его значение на начало 2017 года составляет 10782 тыс. рублей со стремительным ростом за период исследования в 10,4 раза.

Далее в таблице 2 проведем оценку стоимости чистых активов ООО «Парус» за 2014-2016 годы.

Таблица 2

Анализ стоимости чистых активов ООО «Парус»

Показатель	Значение показателя			В % к итогу Баланса		Изменение	
	2014 год	2015 год	2016 год	2014 год	2016 год	Тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	1034	6715	10782	3	3,4	+9748	+10,4 раза
2. Уставный капитал	20	20	20	0,1	<0,1	-	-
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	1014	6695	10762	3	3,4	+9748	+10,6 раза

Превышение чистых активов ООО «Парус» над уставным капиталом составило 539,1 раза, что очень положительно характеризует деятельность предприятия полностью соответствуя требованиям нормативных актов к величине чистых активов предприятия. За период исследования величина чистых активов увеличилась в 10,4 раза.

В таблице 3 рассмотрим основные показатели финансовой деятельности

ООО «Парус».

Таблица 3

Основные показатели финансовой деятельности ООО «Парус»

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Измене- ние, п. п.	Измене- ние, %
1. Коэффициент автономии	0,03	0,09	0,03	0	0
2. Коэффициент финансового левериджа	32,09	10,17	28,10	-3,99	-12,43
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,57	-0,96	-1,97	-1,4	↓ в 3 раза
4. Индекс постоянного актива	12,71	5,97	19,65	6,94	54,60
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,66	0,38	0,03	-0,63	-95,45
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	-11,71	-4,97	-18,65	-6,94	-59,26
7. Коэффициент мобильности имущества	1,60	0,87	0,48	-1,12	-70
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,007	0,005	0,012	0,005	71,43
9. Коэффициент обеспеченности запасов	-3,79	-8,04	-15,83	-12,04	↓ в 4 раза
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,35	0,67	1,00	0,65	185,71

К автономии исследуемого предприятия ООО «Парус» составил 0,03, 0,09 и 0,03 п.п. за 2014, 2015 и 2016 года соответственно. Полученное значение говорит о наличии зависимости предприятия ООО «Парус» от кредиторов и причиной является недостаток собственного капитала.

К обеспеченности собственными оборотными средствами равен в 2014 году -0,57, в 2015 году -0,96 и в 2016 году -1,97. За исследуемый период он снизился в 3 раза. Это говорит о несоответствии нормативному значению и нахождение в пределах критических значений.

Что касается К покрытия инвестиций, то отметим его значительное снижение в 22 раза и значение за весь период исследования, не соответствующее нормативному. Доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ООО «Парус» составляет 3%.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов снизился за период исследования в 4 раза, сохраняя при этом значение ниже нормативного. К

краткосрочной задолженности ООО «Парус» показал отсутствие показателя долгосрочной задолженности при наличии краткосрочной. При всем этом доля долгосрочной задолженности демонстрировала снижение за период на 33%.

Далее проведем оценку показателей ликвидности и определения неудовлетворительной структуры баланса в таблице 4.

Таблица 4

Анализ коэффициентов ликвидности и определение неудовлетворительной структуры баланса ООО «Парус»

Показатель	Значение показателя			Изменение, п. п.	Норматив	Соответствие нормативу
	2014 год	2015 год	2016 год			
1. К абсолютной ликвидности	0,022	0,004	0,002	-0,02	Не менее 0,2	Не соответствует
2. К промежуточной (быстрой) ликвидности	1,24	0,52	0,17	-1,07	Не менее 1	Не соответствует
3. К текущей ликвидности	1,84	0,75	0,34	-1,5	Не менее 2	Не соответствует
4. К обеспеченности собственными средствами	-0,57	-0,96	-1,97	-1,4	Не менее 0,1	Не соответствует
5. К восстановления платежеспособности	-	0,1	0,06	-0,04	Не менее 1	Не соответствует

Согласно проведенным расчетам коэффициентов ликвидности определено, что все рассчитанные показатели не соответствуют нормативным значениям и отмечено ухудшение за исследуемый период по всем позициям. Выявлен недостаток у предприятия ликвидных активов, с помощью которых возможно погашение срочных обязательств. Единственный положительный момент – это соответствие в 2014 году коэффициента быстрой ликвидности нормативному значению, но в конце периода значение можно характеризовать как неудовлетворительное. Рассчитанное значение К восстановления платежеспособности показало отсутствие в ближайшее время финансовых возможностей у предприятия для того, чтобы восстановить состояние платежеспособности.

Подводя итоговый анализ финансовой деятельности ООО «Парус»

проведем оценку показателей вероятности банкротства предприятия с помощью Z- счет Альтмана на основе четырехфакторной модели в таблице 5.

Таблица 5

Прогноз банкротства ООО «Парус» на основе Z-счета Альтмана

Коэффициент	Расчет	Значение на 31.12.2016	Множитель	Произведение (графа 3 * графу 4)
1	2	3	4	5
T1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	-0,64	6,56	-4,2
T2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,03	3,26	0,11
T3	Отношение ЕБИТ к величине всех активов	0,04	6,72	0,3
T4	Отношение собственного капитала к заемному	0,04	1,05	0,04
Z-счет Альтмана				-3,76

Соответственно Z – счет = $6,56T1 + 3,26T2 + 6,72T3 + 1,05T4$. Значения банкротства составляют: 1,1 и менее – высокая вероятность банкротства; от 1,1 до 2,6 – средняя вероятность банкротства; от 2,6 и выше – низкая вероятность банкротства.

По результатам таблицы 5 отметим значение Z-счета Альтмана, равное - 3,76, которое говорит о том, что у ООО «Парус» существует высокая вероятность банкротства в ближайшее время. Тем не менее под влиянием различных факторов ситуация может измениться в положительную сторону.

За весь период сформируем общую картину финансовой деятельности ООО «Парус». Исключительно хорошие значения получили следующие показатели:

- Превышение чистых активов над уставным капиталом и увеличение их суммы за анализируемый период.

- Собственный капитал увеличивается более высокими темпами, чем общее значение изменения активов предприятия.

Отрицательно охарактеризовали деятельность предприятия следующие

коэффициенты: коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент текущей (общей) ликвидности, коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент покрытия инвестиций и величина собственных оборотных средств.

Далее проведем анализ прибыли ООО «Парус» и сделаем соответствующие выводы по группе показателей рентабельности.

2.2. Анализ прибыли и показателей рентабельности ООО «Парус»

Первым этапом анализа финансового результата предприятия является анализ прибыли и рентабельности, являющихся основной целью функционирования любого коммерческого предприятия.

Проведем в таблице 6 горизонтальный анализ, который сводится к сравнению абсолютных и относительных темпов изменения таких составляющих элементов балансовой прибыли, как выручка от реализации продукции и предоставления услуг, расходы по обычным видам деятельности, прибыль от реализации продукции, прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате, прибыль до уплаты процентов и налогов, проценты к уплате, изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль, а также чистая прибыль от финансово-хозяйственной деятельности. Оценка данных показателей представляется весьма важным элементом анализа. Она позволяет определить факторы, оказавшие большее или меньше влияние на конечный финансовый результат – балансовую прибыль, что определит дальнейшую стратегию развития ООО «Парус».

Также дополним столбец анализа таблицы 6 по оценке финансовых результатов деятельности ООО «Парус» таким показателем как среднегодовая величина, который определим путем сложения значений представленных показателей за 3 года периода исследования и делением полученной суммы на сам период исследования, равный трем годам.

Динамика основных финансовых результатов деятельности

ООО «Парус» за 2014-2016 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2014 год	2015 год	2016 год	Тыс. руб.	%	
1. Выручка	51610	65382	195942	144332	279,7	104311,3
2. Расходы по обычным видам деятельности	51748	60791	181147	129399	250,1	97895,3
3. Прибыль (убыток) от продаж	-138	4591	14795	14933	↑ в 109 раз	6416
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	3402	2375	-910	-4312	↓ 5,7 раза	1622,3
5. ЕВТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	3264	6966	13885	10621	↑ в 4 раза	8038,3
6. Проценты к уплате	217	910	9818	9601	↑ в 45 раз	3648,3
7. Чистая прибыль (убыток)	3047	6056	4067	1020	↑ в 1,5 раза	4390

Совокупный объем выручки за период с 2014 года по 2016 год увеличился примерно в 4 раза. Причем динамика роста в 2015 году по сравнению с 2014 годом составила 26,7%. Среднегодовая величина выручки за 2014-2015-2016 период составила 104311,3 тысячи рублей.

Прибыль от продаж в 2015 году имела отрицательное значение -138 тысяч рублей, в 2015 году отмечается положительная динамика 4591 тысяч рублей и динамика роста отмечается в 2016 году до размера 14933 тысяч рублей. Таким образом, за исследуемый период размер прибыли ООО «Парус» увеличился в 109 раз. Среднегодовая величина прибыли составила 6416 тысяч рублей.

Принимая во внимание расходы по обычным видам деятельности, необходимо отметить, что ООО «Парус» не использует возможность учитывать статью общехозяйственных расходов как условно-постоянные, а включает эти расходы в себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Это подтверждается отсутствием в Форме №2 такого показателя как «Управленческие расходы».

В свою очередь расходы по обычным видам деятельности, которые включают себестоимость продаж и управленческие расходы увеличились в 3,5 раза за исследуемый период с 2014 по 2016 год. Динамика увеличения 2015 года по сравнению с 2014 годом составила 17,5%. Среднегодовой объем расходов по обычным видам деятельности за период исследования составляет 97895,3 тысячи рублей.

По показателю «Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате» выражена отрицательная динамика, составляющая прибыль размером 3402 тысячи рублей в 2014 году, прибыль 2375 тысячи рублей в 2015 году и убыток размером 910 тысяч рублей в 2016 году. Общее снижение за исследуемый период с 2014 по 2016 год составило примерно в 5,7 раз, а среднегодовой объем показателя равен 1622,3 тысячи рублей.

Что касается прибыли до уплаты процентов и налогов, то данный показатель аналогично имеет тенденцию роста в динамике, которая составила в 2016 году по сравнению с 2014 годом в 4 раза, а в 2015 году по сравнению с 2014 годом в 2 раза. Среднегодовой объем прибыли до уплаты процентов и налогов за 3 года имеет значение 8038,3 тысячи рублей.

Проценты к уплате показали большой рост в динамике, примерно в 45 раз за период с 2014 по 2016 год и примерно в 4 раза за период с 2014 по 2015 год. Среднегодовой объем данной статьи за период исследования составил примерно 3648,3 тысячи рублей.

По итоговой и завершающей статье отчета о прибылях и убытках «Чистая прибыль» за весь период исследования получены положительные показатели со знаком плюс. Динамика роста 2016 года по сравнению с 2014 годом составила 1,5 раза, а 2015 по сравнению с 2014 годом в 2 раза. Среднегодовой размер полученной прибыли за исследуемый период, составляющий три года составил 4390 тысячи рублей.

Далее на рисунке 4, представленном ниже, наглядно представим динамику изменения выручки, расходов по обычным видам деятельности и чистой прибыли, которая получена ООО «Парус» с 2014 по 2016 год.

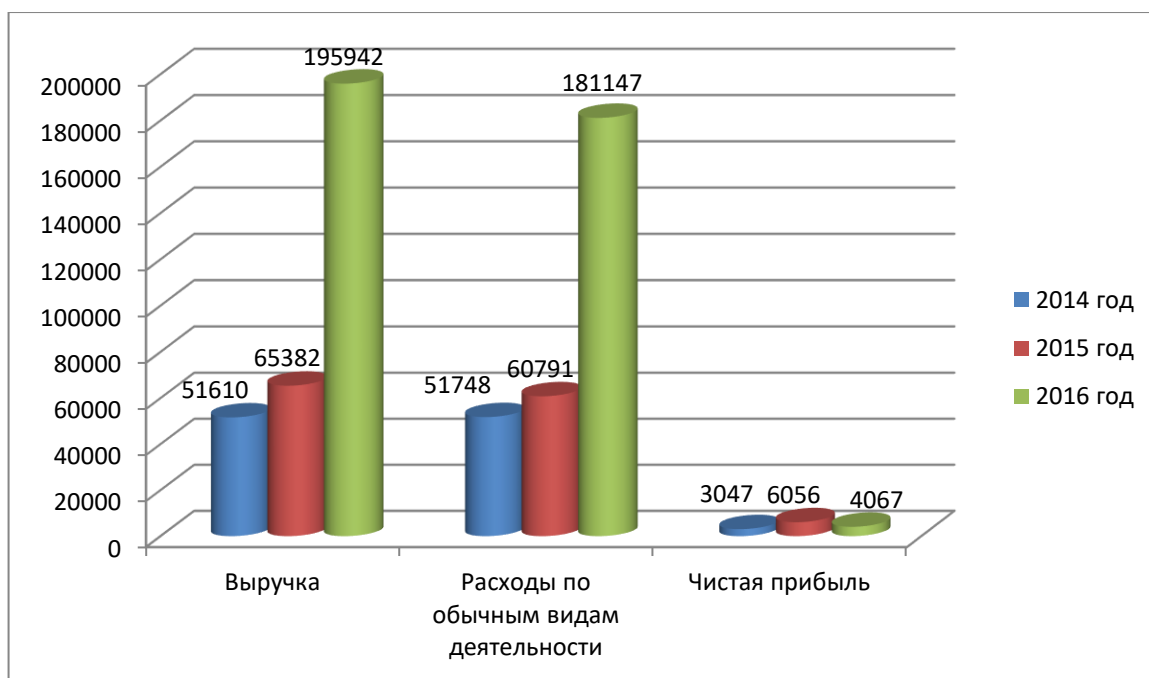


Рис. 4. Динамика изменения выручки, расходов по обычным видам деятельности и чистой прибыли за 2014-2016гг.

На следующем этапе анализа проведем оценку относительных показателей рентабельности ООО «Парус» в таблице 7.

Таблица 7

Анализ показателей рентабельности ООО «Парус» за 2014-2016гг

Показатели рентабельности	Значение показателя (в % или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2014 год	2015 год	2016 год	коп., (гр. 3 – гр. 2)	+,- % ((3- 2):2)
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение 13% и более	-0,3	7	7,6	7,9	↑ в 26 раз
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки)	6,3	10,7	7,1	0,8	12,7
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки)	5,9	9,3	2,1	-3,8	-64,4
4. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-0,3	7,6	8,2	8,5	↑ в 28 раз
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR). Нормальное значение 1,5 и более	15	7,7	1,4	-13,6	↓ в 11 раз

В 2015 и 2016 годах ООО «Парус» получила прибыль от продаж в размере 4591 тысяч рублей и 14795 тысяч рублей соответственно. 2014 году характерен отрицательный показатель в объеме 138 тысяч рублей. Также в 2014, 2015 и 2016 году получен положительный показатель чистой прибыли работы ООО «Парус». Приведенные факторы обусловили положительные значения трех показателей таблицы 7, таких как рентабельность продаж, рентабельность продаж по ЕВІТ и рентабельность продаж по чистой прибыли. Отрицательное значение зафиксировано в 2014 году по показателю рентабельности продаж.

За исследуемый период 2015 и 2016 годов ООО «Парус» от обычных видов деятельности получило прибыль с каждого рубля выручки в размере 7 копеек и 7,6 копеек соответственно. За 2014 год получен убыток в размере 0,3 копейки с каждого рубля выручки. Тем не менее, отмечается рост рентабельности продаж в динамике в 26 раз за исследуемый период до положительного значения.

Что касается показателя рентабельности, рассчитанного как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) к выручке ООО «Парус», то за 2014 год данный показатель составил 6,3%, в 2015 году 10,7% и в 2016 году 7,1%. Полученные значения означают то, что в каждом рубле выручки ООО «Парус» содержится 6,3 копеек, 10,7 копеек и 7,1 копеек прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

По заключительным показателям прибыли от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг) и коэффициента покрытия процентов к уплате, то определены следующие выводы по результатам расчетов:

- прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг) снизилась в 28 раз с 2014 по 2016 год.

- коэффициент покрытия процентов к уплате снизился в 11 раз со значения 15 до 1,4. На рисунке 5 более наглядно рассмотрим динамику показателей рентабельности за исследуемый период.

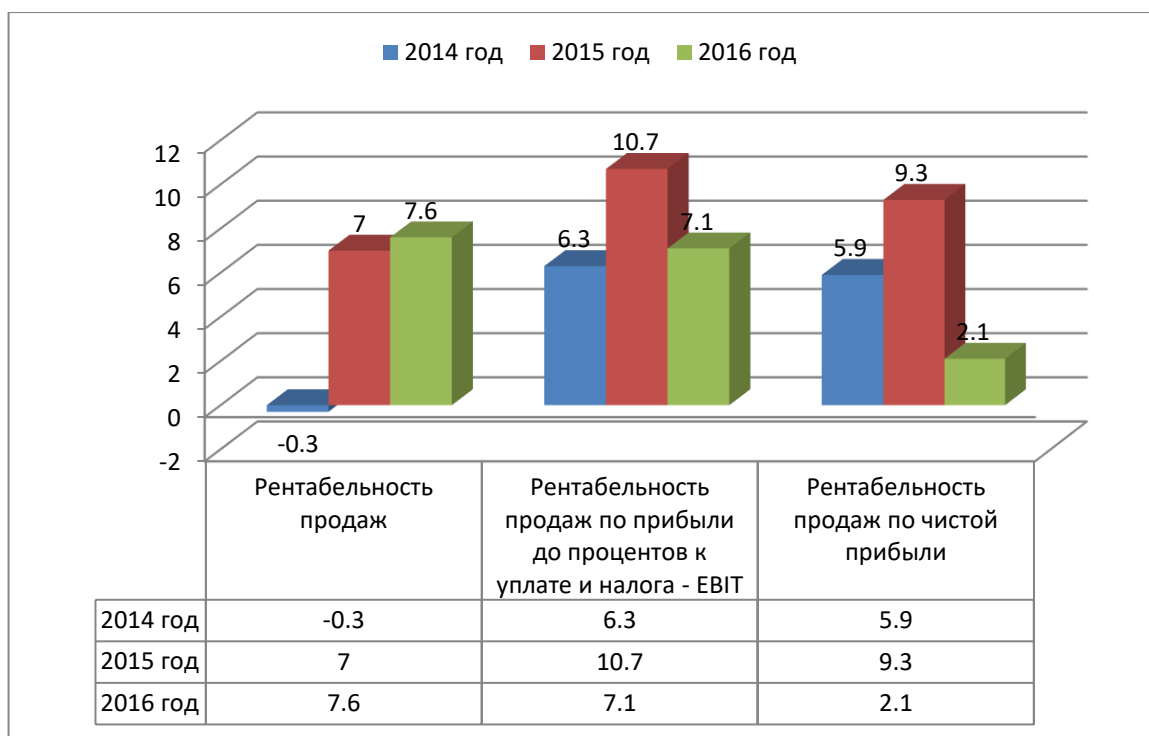


Рис. 5. Динамика показателей рентабельности за период с 2014 по 2016 год

В следующей таблице 8 рассмотрим рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала ООО «Парус».

Таблица 8

Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала ООО «Парус»

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Абсолютное изменение	Относительное изменение	Расчет показателя
	2014 год	2015 год	2016 год			
1	2	3	4	5	6	7
1. Рентабельность собственного капитала (ROE)	294,7	90,2	37,7	-257	↓ в 8 раз	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала (12% и более).
2. Рентабельность активов (ROA)	8,9	8,1	1,3	-7,6	↓ в 7 раз	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов (7% и более).
3. Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	315,6	24,5	42,7	-272,9	↓ в 7 раз	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.

Продолжение таблицы 8						
1	2	3	4	5	6	7
4. Рентабельность производственных фондов	-0,8	10,4	6,6	7,4	↑ в 9 раз	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.
5. Фондоотдача, коэфф.	3,9	0,9	1,6	-2,3	↓ в 2,5 раза	Отношение выручки к средней стоимости основных средств.

За 2014 год каждый рубль собственного капитала принес 294,7 рублей чистой прибыли исследуемому предприятию. Что касается 2015 года, то объем средств составил 90,2 рубля, а 2016 год характеризуется объемом, равным 37,7 рублей. В динамике за весь период рассчитанный коэффициент снизился в 8 раз, что имеет отрицательную характеристику для ООО «Парус», но тем не менее за все года коэффициент остается в пределах нормативного значения – превышает 12%.

Норматив показателя рентабельности активов составляет 7%. За период исследования соответствие зафиксировано в 2014 и 2015 годах с объемом 8,9% и 8,1%. Несоответствие зафиксировано в 2016 году с размером показателя 1,3%. Снижение в динамике составило 8 раз с 2014 по 2016 год.

Коэффициент прибыли на задействованный капитал в 2014, 2015 и 2016 годах составил 315,5%, 24,5% и 42,7% соответственно. В динамике снижение составило 7 раз за период с 2014 по 2016 год. Но в 2015 году исследуемый коэффициент ниже, чем в 2016 году на 42,6%.

Рентабельность производственных фондов составляла отрицательное значение в 2014 году -0,8% и имеет значительный рост в 2015 году до уровня 10,4% в 14 раз и снижение в 2016 году на 36,5% по сравнению с 2015 годом. За весь период исследования коэффициент возрос в 9 раз.

Более наглядно динамика показателей рентабельности собственного капитала, рентабельности активов и прибыли на задействованный капитал представлена на рисунке 6.

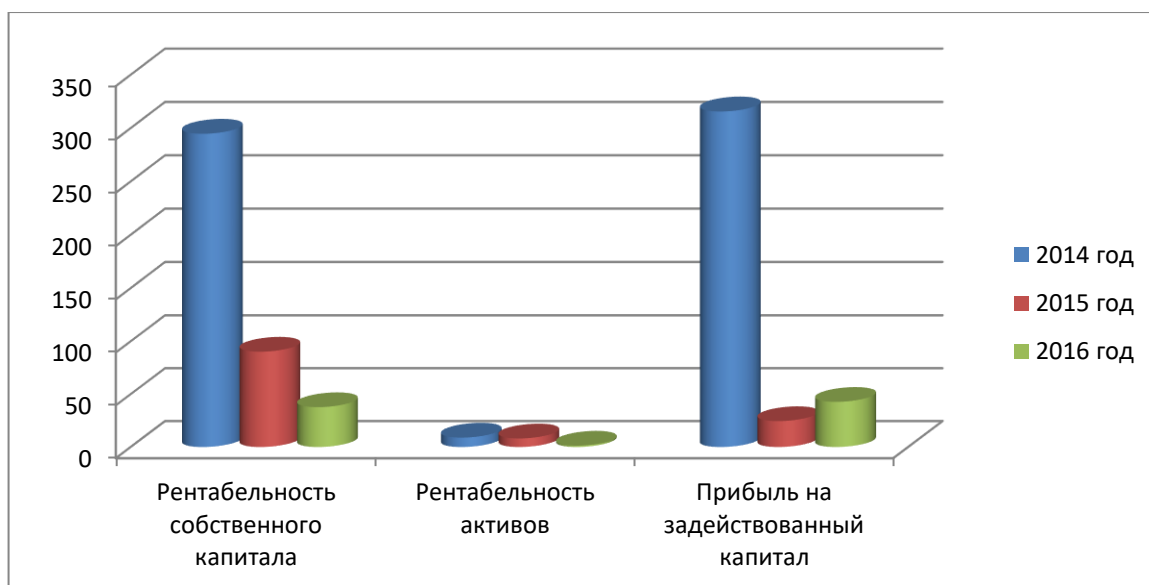


Рис. 6. Динамика показателей рентабельности активов и капитала

В заключение вопроса отметим отрицательное изменение в динамике показателя фондоотдачи – снижение в 2,5 раза за период с 2014 по 2016 год, что говорит о снижении объемов выручки по отношению к средней стоимости основных средств ООО «Парус».

2.3. Факторный анализ прибыли и оценка влияния оборачиваемости средств на финансовый результат деятельности ООО «Парус»

В данном вопросе мы рассмотрим факторный анализ прибыли от продаж на примере исследуемого предприятия ООО «Парус». Методика проведенного анализа основывается на данных, содержащихся в форме №2, то есть в отчете о финансовых результатах деятельности предприятия. Основным фактором, который влияет на изменение прибыли от продаж определено изменение уровня валовой прибыли. И это является основным условием, которое способствует всестороннему применению методики, необходимой для достижения поставленных целей, а также внутреннего и внешнего анализа деятельности ООО «Парус».

Согласно имеющимся показателям формы №2 можем провести расчет влияния на прибыль от продаж перечисленных ниже трех факторов:

1. Первый фактор – это изменение объемов продаж (прямое влияние).
2. Второй фактор – изменение уровней валовой прибыли (прямое влияние).
3. Третий фактор – изменение уровней управленческих и коммерческих расходов исследуемого предприятия.

Согласно расчетам, представленным в таблице 6 «Динамика основных финансовых результатов деятельности ООО «Парус» за 2014-2016 гг.» общее отклонение прибыли от продаж в 2015 году по сравнению с 2014 годом составило +4729 тысяч рублей. Данный прирост был обеспечен за счет:

А) Увеличения объемов продаж услуг на 27% (данные таблицы 6, строки 1 – тем прироста выручки):

Прибыль от продаж базовая * (I продажи - 1) = $-138 * 0,27 = -37,26$ тысяч рублей.

Б) Изменения уровня валовой прибыли (использовались данные таблицы 6 «Динамика основных финансовых результатов деятельности ООО «Парус» за 2014-2016 гг.»):

Уровень валовой прибыли 2014 года = $13387 / 51610 * 100\% = 25,94\%$.

Уровень валовой прибыли 2015 года = $53639 / 65382 * 100\% = 82,04\%$.

Уровень ВП * Продажи отчетного года = $(0,8204 - 0,2594) * 65382 = +36679,302$ тысячи рублей.

В) Изменения уровней управленческих и коммерческих расходов (УКР) ООО «Парус» (использованы данные таблицы 6 с обратным влиянием):

Уровень коммерческих расходов 2014 года = $13525 / 51610 * 100\% = 26,21\%$.

Уровень коммерческих расходов 2015 года = $49049 / 65382 * 100\% = 75,02\%$.

- [Уровень УКР * Продажи отч.] = $- [(0,7502 - 0,2621) * 65382] = - 31912,95$ тысяч рублей.

Проверка проведенного факторного анализа = $-37,26$ тысяч рублей + $36679,302$ тысячи рублей - $31912,95$ тысяч рублей = $+ 4729$ тысяч рублей.

Согласно проведенному исследованию сделаем вывод о том, что за период с 2014 года по 2015 год прибыль ООО «Парус» увеличилась на 4729 тысяч рублей. Данное увеличение произошло за счет изменения следующих трех факторов:

1) За счет увеличения объемов продаж услуг на 27% прибыль от продаж снизилась на 37,26 тысяч рублей.

2) За счет изменения уровня валовой прибыли прибыль от продаж увеличилась на 36679,302 тысячи рублей.

3) За счет изменения уровней управленческих и коммерческих расходов (УКР) ООО «Парус» прибыль от продаж снизилась на 31912,95 тысяч рублей.

Аналогичный факторный анализ проведем на примере того же исследуемого предприятия ООО «Парус» за 2015 и 2016 годы.

Согласно расчетам, представленным в таблице 6 «Динамика основных финансовых результатов деятельности ООО «Парус» за 2014-2016 гг.» общее отклонение прибыли от продаж в 2016 году по сравнению с 2015 годом составило +10204 тысячи рублей. Данный прирост был обеспечен за счет:

А) Увеличения объемов продаж услуг на 200% (данные таблицы 6, строки 1 – тем прироста выручки):

Прибыль от продаж базовая * (I продажи - 1) = +4591 * 2,00 = +9182 тысячи рублей.

Б) Изменения уровня валовой прибыли (использовались данные таблицы 6 «Динамика основных финансовых результатов деятельности ООО «Парус» за 2014-2016 гг.»):

Уровень валовой прибыли 2015 года = $53639 / 65382 * 100\% = 82,04\%$.

Уровень валовой прибыли 2016 года = $14795 / 195942 * 100\% = 7,55\%$.

Уровень ВП * Продажи отчетного года = $(0,0755 - 0,8204) * 195942 = -145957,20$ тысяч рублей.

В) Изменения уровней управленческих и коммерческих расходов (УКР) ООО «Парус» (использованы данные таблицы 6 с обратным влиянием):

Уровень коммерческих расходов 2015 года = $49049 / 65382 * 100\% =$

75,02%.

Уровень коммерческих расходов 2016 года = $0 / 51610 * 100\% = 0\%$.

- [Уровень УКР * Продажи отч.] = - [(0 - 0,7502) * 195942] = + 146995,69 тысяч рублей.

Проверка проведенного факторного анализа = +9182 тысяч рублей - 145957,20 тысячи рублей + 146995,69 тысяч рублей = + 10204 тысячи рублей.

Согласно проведенному исследованию сделаем вывод о том, что за период с 2015 года по 2016 год прибыль ООО «Парус» увеличилась на 10204 тысячи рублей. Данное увеличение произошло за счет изменения следующих трех факторов:

1) За счет увеличения объемов продаж услуг на 200% прибыль от продаж увеличилась на 9182 тысячу рублей.

2) За счет изменения уровня валовой прибыли прибыль от продаж увеличилась на 145957,20 тысяч рублей.

3) За счет изменения уровней управленческих и коммерческих расходов (УКР) ООО «Парус» прибыль от продаж увеличилась на 146995,69 тысяч рублей.

Определена непосредственная зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от показателей оборачиваемости, так как имеется тесная связь оборачиваемости капитала и рентабельностью в связи с характеристикой интенсивного использования средств и деловой активности.

На данной стадии проведения анализа необходимо будет детальное изучение показателей оборачиваемости капитала и установление стадий кругооборота, на которых происходит замедление или ускорение движения средств исследуемого предприятия.

Далее в таблице 9 проведем расчет показателей оборачиваемости ряда активов, которые характеризуются скоростью возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками ООО «Парус».

Оценка показателей оборачиваемости ООО «Парус» за 2014-2016 гг.

Показатель оборачиваемости	Значение в днях			Коэффициент			Изменение в днях
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке). Норма – 301 день и менее	149	195	190	2,4	1,9	1,9	41
2. Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров). Норма – 203 дня и менее.	30	129	26	11,9	2,8	14,3	-4
3. Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке). Норма 68 дней и менее.	99	135	94	3,7	2,7	3,9	-5
4. Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке).	81	158	400	4,5	2,3	0,9	319
5. Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке)	242	419	585	2,5	1,9	1,9	343
6. Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	7	38	20	49,9	9,7	18,2	23

Приведенные расчеты показали, что оборачиваемость активов показала выручку, которая равна сумме всех имеющихся активов за 334 календарных дня. При этом в среднем необходимо 25 дней для того, чтобы получить выручку, которая равна среднегодовому остатку запасов.

Средняя продолжительность одного оборота в днях по оборотным средствам равна 149 дней, 195 дней и 190 дней в 2014, 2015 и 2016 годах соответственно. Оборачиваемость оборотных средств за период исследования с 2014 по 2016 год соответствует нормативному значению, которое должно равняться 301 день и менее. Но имеет тенденция к росту на 41 день или на 27,5%. Что касается коэффициента оборачиваемости, то он

составляет 2,4 в 2014 году, 1,9 в 2015 году и 1,9 в 2016 году. Число оборотов имеет тенденцию снижения на 0,5 или на 20,8%.

Оборачиваемость запасов, которая демонстрирует, сколько необходимо предприятию дней, чтобы продать средний складской запас. ООО «Парус» рассчитанный показатель составил 31 день в 2014 году, 129 дней в 2015 году и 26 дней в 2016 году. Характерна динамика снижения за исследуемый период 5 дней или на 16%. В свою очередь относительный коэффициент оборачиваемости запасов увеличивается в динамике на 20%.

Полученные дни оборачиваемости дебиторской задолженности показывают количество дней, которое необходимо для оплаты предприятием дебиторской задолженности. У ООО «Парус» данный показатель составляет 99 дней в 2014 году, 135 дней в 2015 году и 95 дней в 2016 году. Динамика показателя снижается на 4 дня или на 4%. Что касается К оборачиваемости дебиторской задолженности, то в динамике он возрос к 2016 году незначительно, а в 2015 году снижение зафиксировано по сравнению с 2014 годом. Это говорит о повышении эффективности финансовой политики предприятия по направлению снижения покупателей услуг, являющихся неплатежеспособными и о проведении на предприятии политики смягчения для привлечения клиентов с отсрочкой платежа. Также это говорит о том, что при понижении значения коэффициента в динамике у предприятия повышаются потребности оборотного капитала, а он так необходим, чтобы увеличить объемы продаж и соответственно будущую прибыль.

Оборачиваемость кредиторской задолженности показывает, что ООО «Парус» для погашения долгов перед поставщиками в 2014 году потребуется 81 день, в 2015 году 158 дней и в 2016 году 400 дней. В динамике ситуация ухудшается на 319 дней или в 5 раз. Что касается относительного коэффициента кредиторской задолженности, то он снижается в динамике в 5 раз, что говорит о снижении финансовой устойчивости ООО «Парус».

Как положительный момент устойчивого развития ООО «Парус» следует отметить в 2015 и 2016 годах превышение показателя

оборачиваемости дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью, а в 2016 году в 4 раза.

Оборачиваемость активов ООО «Парус» составляет в 2014 году 242 дня, в 2015 году 419 дней, а в 2016 году 585 дней. Рост составил примерно в 2 раза за эти три года. Что касается относительного показателя оборачиваемости активов, то зафиксировано снижение на 24%.

Итоговая оборачиваемость собственного капитала увеличилась за период с 2014 по 2016 год в 3 раза. Относительный коэффициент оборачиваемости собственного капитала показал, что требуется 20 оборотов для оплаты выставленных счетов ООО «Парус». Тем не менее максимальное значение рассчитанного коэффициента фиксируется в 2015 году, которое составляет 38 оборотов. Это влечет за собой негативное финансовое положение ООО «Парус» и как следствие, увеличение возможности кредитных ресурсов у предприятия.

Более наглядно динамика коэффициентов оборачиваемости представлена на рисунке 7.

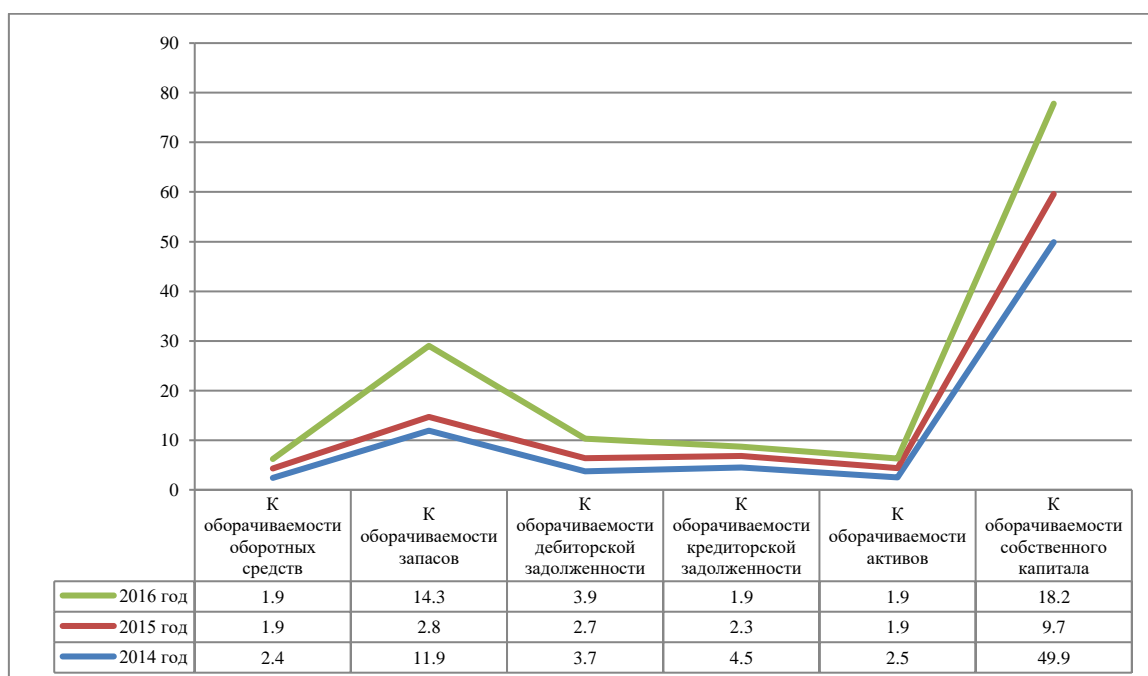


Рис. 7. Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО «Парус»

По проведенному анализу деятельности ООО «Парус» за весь анализируемый период отметим следующие полученные положительные

расчеты показателей:

1. Совокупный объем чистых активов ООО «Парус» превышает объем уставного капитала, ко всему прочему отмечается их увеличение за исследуемый период с 2014 по 2016 год.

2. Выявлен положительный рост рентабельности продаж с отрицательного значения 0,3, полученного в 2014 году до 7,9 в 2016 году. Рост составил в 26 раз.

3. Отмечены опережающие темпы роста собственного капитала по отношению к общему изменению активов ООО «Парус».

4. За период 2016 году предприятие получило прибыль объемом 14795 тысяч рублей с выявленной динамикой по сравнению с предыдущим годом +10204 тысячи рублей.

5. Как финансово устойчивое предприятие ООО «Парус» характеризует показатель полученной чистой прибыли, составивший в 2014 году 3047 тысяч рублей, в 2015 году 6056 тысяч рублей и в 2016 году 4067 тысяч рублей. Увеличение составило в 1,5 раза.

Перечисленные далее показатели получили отрицательное значение по результатам проведенных расчетов:

1. Рассчитанный коэффициент автономии для ООО «Парус» показал неудовлетворительное значение (составил 0,03, 0,09 и 0,03 п. п. за 2014, 2015 и 2016 года соответственно).

2. Низкие значения показателей рентабельности активов (8,9, 8,1 и 1,3 в 2014, 2015 и 2016 годах).

3. Не соблюдение нормального соотношения активов со степенью их ликвидности и обязательств по срокам погашения.

4. Значительное снижение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки ООО «Парус».

Также по результатам анализа отмечены критические показатели финансовой деятельности ООО «Парус»:

1. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными

средствами показало критическое значение.

2. Ниже нормативных значений коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

3. Коэффициент покрытия инвестиций ООО «Парус» не соответствует нормативному значению.

4. Неустойчивое финансовое положение характеризует величина собственных оборотных средств предприятия.

Таким образом, для дальнейшего улучшения финансовых результатов ООО «Парус» необходимо разработать эффективную политику по управлению финансовыми результатами деятельности.

2.4. Формирование эффективной политики ООО «Парус» по управлению финансовыми результатами

В целях успешного развития ООО «Парус» необходимо определить четкие направления развития в долгосрочной и краткосрочной перспективе, а также осуществить выявление внутренних резервов, которые будут способствовать тому, чтобы достичь целей, поставленных предприятием.

Процесс формирования эффективной политики предприятия по управлению финансовыми результатами должен базироваться на решении двух основных типов задач:

1 тип – задачи привлечения денежных средств для финансирования деятельности предприятия.

2 тип – задачи по вложению денежных средств, основной целью которых является получение прибыли или иного положительного эффекта.

Общей рекомендацией в данном направлении является необходимость по формированию нескольких альтернатив и выбору наиболее эффективного из них согласно критериям, которые соответствуют целям деятельности предприятия ООО «Парус» в перспективе.

Цели деятельности предприятия многообразны, но в общем виде они

принадлежат двум основным типам целей.

Первому типу целей принадлежит понятие – прибыльность. Данная цель несет в себе увеличение объемов продаж у предприятия, расширение сектора рынка и повышение эффективности и результативности расходов предприятия. То есть в данном типе необходимо рассматривать различные способы для получения и увеличения прибыли предприятия.

Обычно этой целью преследуется получение конкретного выражения по обеспечению максимальной рыночной стоимости предприятия. Рост текущей прибыльности предприятия не является основным аргументом повышения благосостояния собственников предприятия. Основная цель – это повышение рыночной цены принадлежащей им собственности.

Второму типу целей характерно использование процедур по избеганию банкротства, обеспечению условий стабильности и безопасности предприятия, а также имеет отношение к процедурам по контролю риска.

Рассмотренные нами цели незначительно, но в какой-то мере имеют противоречие друг другу. Стремление к получению высокой прибыли влечет за собой увеличение рисков, а неиспользование предприятием заемного капитала, формирование и неэффективное использование остатков денежных средств имеют влияние на снижение рентабельности производства. Из вышесказанного следует, что маловероятно одновременно обеспечить безопасность предприятию и максимизировать прибыльность.

Для рассматриваемого процесса характерно несколько разновидностей показателей – это показатели, характеризующие объем требуемых и израсходованных ресурсов и показатели, характеризующие длительность по достижению целей. Невозможность быстрого удовлетворения предприятия ресурсами, которые необходимы чтобы достичь определенной цели и быстрого исполнения всех работ вызывают острую необходимость, для того чтобы использовать временной показатель. Констатируем факт, что способов по достижению целей может быть множество, и как следствие, отличаться может срок достижения цели и объем необходимых ресурсов.

Если обоснование решения не предполагает серьезных изменений и не требует больших объемов ресурсов, то варианты решений характеризуются одним из показателей, который в результате и станет тем критерием, способствующим выбору наилучшего варианта.

Если для предприятия лучший вариант – это максимальный финансовый результат деятельности, то в качестве основного критерия должна выступать итоговая величина полученного результата в перспективе.

Если лучший вариант для предприятия – это минимальные затраты, то критерием должен выступать показатель затрат.

Политика предприятия по управлению финансовыми результатами деятельности должна носить системный характер, чтобы способствовать результативности при принятии сложных решений. В данном случае необходим учет противоположных показателей, таких как «результат-затраты» и «результат-время». Решение сложных задач может сопровождаться введением составного критерия, где отдельно взятый критерий будет отражать различные и часто даже противоположные показатели. При этом выраженный экономический смысл составной критерий не демонстрирует и рассматривается в большей степени как мера предпочтительности.

Финансовая политика предприятия по управлению финансовыми результатами не может определяться один раз и на весь период деятельности предприятия, она не может не изменяться со временем. Последние годы достаточно явно показали насколько изменяющимися являются условия хозяйствования российских предприятий, особенно в условиях постоянных финансовых кризисов экономики стран.

Поэтому немаловажными принципами при формировании политики по управлению финансовыми результатами служат гибкость и изменчивость интересов и факторов, которые оказывают на нее влияние во временных отрезках функционирования.

Далее на рисунке 8 рассмотрим мероприятия политики предприятия по повышению эффективности управления финансовыми результатами.

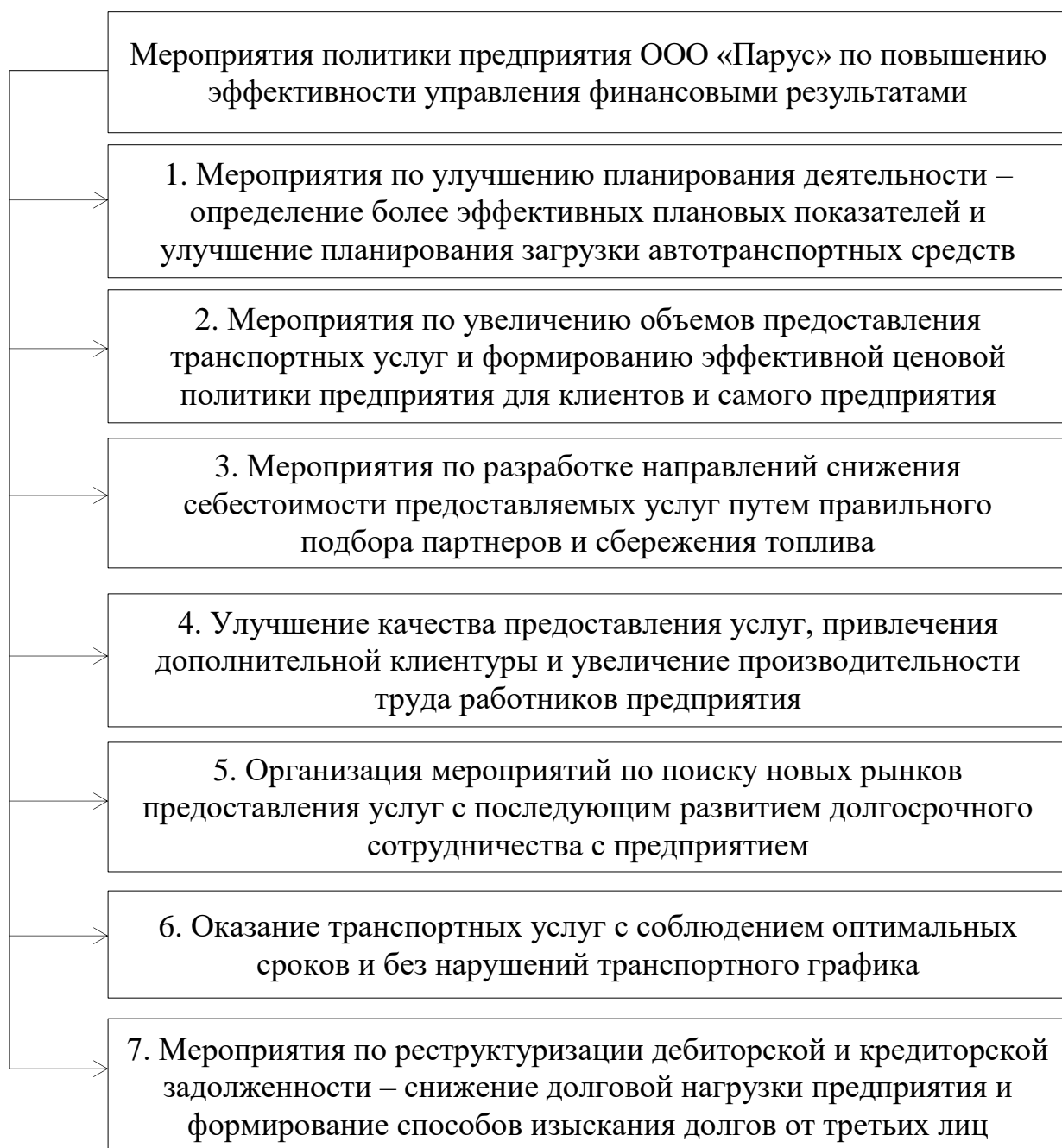


Рис. 8. Мероприятия политики предприятия ООО «Парус» по повышению эффективности управления финансовыми результатами

Дадим более детальную характеристику предложенных мероприятий по повышению эффективности управления финансовыми результатами ООО «Парус»:

1. Мероприятия по улучшению планирования деятельности включают определение более эффективных плановых показателей и улучшение планирования загрузки автотранспортных средств.

На данном этапе необходимо организовать процесс составления планов

перевозок. Затем осуществлять деятельность по осуществлению плановых решений, которая оценивается фактически достигнутыми результатами деятельности и плановыми. Следующий этап обычно предусматривает систему контрольных мероприятий за выполнением плановых заданий.

На наш взгляд, планирование деятельности автотранспортного предприятия позволит эффективно оценивать финансовые результаты деятельности предприятия в перспективе и уберечь предприятие от возможных рисков и банкротства, тем самым выявляя сильные и слабые стороны его функционирования.

Планирование может включать разработку перспективных планов работы с постоянными клиентами и поиски новых клиентов с дальнейшей схемой сотрудничества.

2. Мероприятия по увеличению объемов предоставления транспортных услуг и формированию эффективной ценовой политики предприятия для клиентов и самого предприятия.

В данном мероприятии речь идет об услуге, а она имеет более длительный процесс по продаже. Увеличить объемы можно с помощью расширения клиентской базы и формированием определенного набора инструментов работы с ними. Здесь необходимо пересмотреть все аспекты деятельности предприятия и во взаимной увязке друг с другом. Пересмотр кадровой политики по работе с клиентами может принести положительную динамику, так как высококвалифицированные специалисты всегда найдут подход к клиенту и сформируют заинтересованность именно этим предприятием.

Именно ошибки в кадровой работе зачастую могут отрицательно влиять на объемы оказания услуг и соответственно на прибыль предприятия.

Увеличение объема продаж зависит от рекламной деятельности, которая дает возможность клиенту узнать о преимуществах именно этого предприятия.

Одним из самых действенных механизмов также является ценовая

политика предприятия, которая подразумевает формирование предложений для клиентов по самым низким ценам. Иногда, даже целесообразно осуществить реализацию услуги по себестоимости в целях привлечения клиентов и занесения их в список постоянных. Также здесь целесообразно применять осуществление определенных акций, подразумевающих выгоду для клиента. Все эти меры могут способствовать привлекать новых партнеров к сотрудничеству с ООО «Парус», тем самым улучшая его финансовые результаты деятельности.

3. Мероприятия по разработке направлений снижения себестоимости предоставляемых услуг путем правильного подбора партнеров и сбережения топлива.

В данном мероприятии рассмотрим десять основных способов снижения себестоимости услуг.

Первый – это изыскание возможностей увеличения производительности труда работников предприятия. Задача руководителя – мотивировать рабочий персонал выполнять заданные объемы работ за более минимальный период времени.

Второй – это автоматизация деятельности и возможности внедрить инновационные технологии, что сможет позволить сократить расходы, которые связаны с заработной платой работников.

Третий – это организация процесса соблюдения режима экономичности, в который должны быть вовлечены все этапы работы предприятия.

Четвертый – это формирование подходов к правильному выбору партнеров и всестороннему анализу их деятельности.

Пятый – это выявление резервов для снижения управленческих расходов путем снижения штата сотрудников, пересмотра должностных обязанностей с небольшой долей увеличения заработной платы.

Шестой – это мероприятия по регулярной схеме повышения квалификации персонала для исключения ошибок в деятельности

неквалифицированного персонала предприятия.

Седьмой – сберегать сырье, топливо и электроэнергию на предприятии, то есть обеспечивать рациональность по использованию сырьевых ресурсов. Строгий учет топлива позволит избежать хищения на предприятии недобросовестными сотрудниками и тем самым улучшить финансовые результаты деятельности.

Восьмой – это разработка вариантов по укрупнению предприятия.

Девятый – это формирование мероприятий по возможностям избегания непредвиденных ситуаций и способам их оперативного решения.

Десятый – предприятие должно формировать политику деятельности в ногу со временем, то есть заниматься исследованием рынка, контролировать спрос, наблюдать за конкурентами, внедрять новые технологии по эксплуатации оборудования и обновления автопарка.

4. Улучшение качества предоставления услуг, привлечения дополнительной клиентуры и увеличение производительности труда работников предприятия.

Данное мероприятие возможно осуществить, прежде всего, в рамках осуществления регулярной контрольной деятельности, улучшения сервисной деятельности, увеличения сети сбыта услуг, соблюдение этических норм сотрудниками предприятия.

5. Организация мероприятий по поиску новых рынков предоставления услуг с последующим развитием долгосрочного сотрудничества с предприятием.

Для поиска новых клиентов можно использовать различные отраслевые справочники предприятий, выпуски рекламных изданий, каталоги предприятий в интернет источниках.

Возможен поиск клиентов через рекомендации, которые даны уже действующими клиентами предприятия. И, как правило, удовлетворенный предоставленной услугой клиент, всегда порекомендует предприятие своим партнерам по бизнесу и друзьям.

Возможно в данном направлении осуществление мероприятий по организации презентаций, выставок, участие в форумах.

6. Оказание транспортных услуг с соблюдением оптимальных сроков и без нарушений транспортного графика.

В этом направлении предприятию необходимо вести учет факторов риска, которые влияют на нарушение сроков грузоперевозок. Выявленные факторы риска необходимо пересматривать и вести разработку мероприятий по их устранению и недопущению. Также предприятию необходимо отрабатывать мероприятия по ответственному исполнению сотрудниками своих обязанностей и недопущению простоев в деятельности.

7. Мероприятия по реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности предполагают под собой снижение долговой нагрузки предприятия и формирование способов изыскания долгов от третьих лиц.

По данному вопросу предприятию необходимо осуществлять следующие действия по повышению эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью:

- осуществлять своевременный контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью, так как превышение дебетовых оборотов предприятия над кредитовыми может иметь последствия привлечения дополнительных источников финансирования, так как собственных источников – недостаточно для успешного функционирования;

- эффективно управлять состоянием расчетов по просроченной задолженности, а также задолженности, по которой еще не наступил срок исполнения оплаты;

- формировать ориентирование на увеличение численности заказчиков с целью уменьшить риск неоплаты формированием договора на частичную предоплату за предоставляемую услугу.

Реструктуризация дебиторской задолженности включает процесс перевода просроченной дебиторской задолженности в быстро ликвидные активы с целью увеличения платежеспособности предприятия.

2.5. Формирование резервов улучшения финансовых показателей и совершенствование финансового планирования

Основным этапом при осуществлении финансового планирования является процесс определения потребности предприятия в оборотном капитале. Нехватка оборотного капитала может привести к невозможности функционирования процесса производства и его обеспечения материальными потребностями, которые так необходимы предприятию. В то же время наличие избытка оборотного капитала может привести к потере финансовых ресурсов, так как происходит так называемое «замораживание» определенной части оборотных средств в излишках запасов товарно-материальных ценностей. Прогнозные расчеты определяют потребности оборотного капитала в текущем периоде или на будущую перспективу. При этом предприятие использует модели процессов производства и реализации, которые основываются на итоговых показателях прошлых периодов. Также детальные технико-экономические расчеты, которые составляются при формировании бизнес-плана на плановый период, позволяют выявить потребности предприятия в оборотном капитале [38, стр. 162].

Расчет потребностей в оборотном капитале предприятия на более или менее длительные периоды времени, особенно при функционировании в условиях кризисов и достаточно высоких инфляционных тенденций, необходимо проводить на основе корректировок возможных финансовых результатов деятельности предприятия на ожидаемый уровень инфляции.

Наибольшая достоверность финансового результата в таком случае может быть получена на основе использования натуральных или условно-натуральных единиц измерения. Можно привести к определенному моменту времени при помощи операций по дисконтированию, если нет возможности обойтись без использования денежных величин. Если же рассматриваются относительно короткие периоды времени (месяц или квартал), то потребности в оборотных производственных фондах (запасы, сырье, материалы, топливо и

другие) должны быть определены согласно результатам по оценке реальных потребностей производства.

Также детальные технико-экономические расчеты по всем видам запасов и предметов труда могут формировать план по организации процесса материально-технического снабжения, позволяет определить поставщиков, возможный срок и объем поставок, а также другие необходимые задачи, которые необходимо решить на предприятии согласно процессу оперативного управления производством и коммерческой деятельностью.

Актуальным является состав и масштаб задач, решая которые повысится эффективность управления запасами и определится потребность в оборотном капитале, специфика деятельности и размеры предприятия. Тем не менее существуют общие методы финансового планирования на предприятии.

Самым распространенным методом для расчета потребностей предприятия в оборотном капитале является использование коэффициента закрепления оборотных средств (K_z) за предшествующие периоды:

$$K_z = O_{c.o.} / Q_T \quad (12)$$

где: $O_{c.o.}$ – средний остаток оборотного капитала в базовом периоде; Q_T – стоимость планируемой товарной продукции.

Таким образом, можно получить общую потребность в оборотном капитале путем умножения, намеченного на планируемый период коэффициента закрепления на планируемый объем производства и реализации:

$$O_{c.o.} = K_z * Q_T \quad (13)$$

Таким образом, имея данные о потребности в оборотном капитале на начало планового периода, возможно провести расчет по дополнительной потребности в оборотном капитале и выявить источники для покрытия этой потребности, то есть с помощью собственного или заемного капитала. Произведение расчета необходимо проводить методом сравнения условной величины потребностей в оборотных средствах при фактической выручке от реализации и фактического среднего остатка оборотного капитала (возможно

использование данных о производстве товарной продукции) и ранее сложившейся скорости оборота капитала (продолжительности оборота в днях).

Расчет суммы условно высвобожденных из оборота (дополнительно вовлеченных в оборот) средств (Дельта Ов) выглядит согласно следующей формуле:

$$\text{Дельта Ов} = \text{Оф.о.} - \text{Qф} * \text{Dо} / \text{T} \quad (14)$$

где: Оф.о. – фактический средний остаток оборотных средств; Dо – продолжительность одного оборота капитала в базисном периоде, дней; Qф – фактический объем товарной продукции в отчетном периоде.

По результатам анализа скорости оборота капитала (продолжительности оборота в днях) предприятие определяет причину того, каким образом ускорение или замедление может повлиять на изменение общей величины оборотных средств.

Можно представить эту формулу и в другом виде:

$$\text{Дельта Ов} = \text{Qт} (\text{Kз0} - \text{Kз1}) \quad (15)$$

Из приведенных выше формул можно сделать вывод о том, что дополнительно свободные средства могут появиться в том случае, если увеличить скорость оборота капитала, и тем самым уменьшить коэффициент закрепления. Самой важной проблемой в данном случае является аргументированное определение величины коэффициента закрепления оборотного капитала и как правило, можно считать, что планируемый объем товарной продукции, работ и услуг известен. Он также может быть определен на основании заключенных предприятием договоров и исследований рынка. Возможно применение величины коэффициента закрепления в базовом периоде в простой ситуации. Тем не менее, необходимо провести предварительный анализ сложившейся структуры оборотного капитала и произвести выявление возможных резервов по сокращению потребностей в нем.

Далее представим возможные источники роста капитала. Одним из

источников увеличения капитала предприятия может быть его полученная прибыль.

Дополнительными источниками являются кредиты, займы, эмиссия ценных бумаг, вклады учредителей и т.п. Наравне с показателями рентабельности ключевыми являются и показатели оборачиваемости капитала предприятия. И данный подход особо актуален в условиях роста инфляции. Введение нового стандарта произошло в США и это не случайно. Предприятия вместо ранее составлявшегося отчета об изменениях в финансовом положении, согласно новому стандарту, должны составлять отчет о движении денежных средств. Для России тоже характерно данное нормативное положение и оно способствует объективности в оценке капитала предприятия.

Анализ интенсивности оборотного капитала возможен на основе применения «Отчета о движении денежных средств», который является документом финансовой отчетности, отражающим объемы поступления, расходования и нетто-изменения денежных средств в ходе текущей хозяйственной деятельности, а также инвестиционной и финансовой деятельности за определенный период.

Отражение производственно-хозяйственной деятельности можно найти в статьях, используемых при расчете чистой прибыли согласно отчету о прибылях и убытках. Здесь могут быть включены оплата покупателями товаров и оказанных услуг, проценты и дивиденды, уплаченные другими компаниями, поступления от реализации необоротных активов. Отток денежных средств обусловлен такими операциями, как выплата заработной платы, процентов по займам, оплата продукции и услуг, расходы по выплате налогов и др. Эти статьи корректируются на поступления и расходы начисленные, но не оплаченные, или начисленные, но не требующие использования денежных средств. Кроме того, могут быть исключены в целях избегания повторного счета статьи, которые оказывают влияние на чистую прибыль и рассматриваются в разделах финансовой и инвестиционной

деятельности.

Таким образом, по результатам производственно-хозяйственной деятельности в целях расчета приростов или уменьшений денежных средств необходимо выполнить следующие действия:

1) Рассчитать оборотные активы и краткосрочные обязательства, исходя из метода денежных потоков, т.е. при корректировке величины оборотных активов их прирост нужно вычесть из суммы чистой прибыли, а их уменьшение за период прибавить к чистой прибыли.

2) При корректировке краткосрочных обязательств их прирост следует прибавить к чистой прибыли, так как он не означает оттока денежных средств. Уменьшение краткосрочных обязательств следует вычесть из чистой прибыли.

3) Произвести корректировку чистой прибыли на расходы, не требующие выплаты денежных средств. Для этого соответствующие расходы за период необходимо прибавить к сумме чистой прибыли. Примером таких расходов является амортизация материальных необоротных активов.

4) Исключить влияние прибылей и убытков, полученных от неосновной деятельности, таких как результаты от реализации необоротных активов и ценных бумаг других компаний.

Операции, которые относятся к изменениям во внеоборотных активах, являются инвестиционным типом деятельности. Здесь включают покупку и продажу недвижимости, ценных бумаг, предоставление и получение долгосрочных займов, получение средств от погашения займов.

Финансовые операции по изменению в долгосрочных обязательствах предприятия и собственных средств, по продаже и покупке собственных акций, выпуску облигаций компании, выплате дивидендов, погашению предприятием своих долгосрочных обязательств отражаются в специальных разделах отчета. В каждом разделе приведение данных об объемах поступления средств и об их расходовании по каждой статье. На основании этого определяется общее изменение денежных средств на конец периода (сумма денежных средств на начало периода и изменений за период).

Для корректировки в нужном направлении величины итогового финансового результата, можно использовать на предприятии различные методы по учету доходов и расходов.

В России согласно действующему законодательству по регулированию правил бухгалтерского учета разрешено использовать несколько вариантов оценки отдельных видов имущества, формирования себестоимости продукции (работ, услуг) по выбору руководителей. Согласно Нормативным положениям по бухгалтерскому учету, любое предприятие имеет возможность самостоятельно выбирать по ряду элементов учета определенные учетные операции, которые напрямую отражаются на результатах его хозяйственной деятельности. Разумный выбор отдельных положений учетной политики позволяет предприятию обеспечить сокращение затрат и минимизацию налогов.

Выше уже говорилось о возможности применения различных способов начисления амортизации основных фондов и учета запасов. Точно так же используются и различные способы начисления затрат.

Есть выбор и при определении выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг: по моменту оплаты товаров, продукции, услуг («кассовый метод») или по моменту отгрузки товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг и предъявления покупателям (заказчикам) расчетных документов (метод «начисления»). Принятие тех или иных перечисленных способов определяет элементы учетной политики.

Таким образом, отметим, что финансовые результаты деятельности предприятия, помимо прибыли – результата производственной деятельности, зависят также от результатов инвестиционной деятельности, финансовых операций, поправок, не отражающих движение денежных средств, методов и процедур выбранной в текущем периоде учетной политики.

Подводя итоги проведенного исследования, отметим, что рекомендации, предложенные в работе, на наш взгляд, позволят улучшить финансовые результаты деятельности ООО «Парус» и методологию их оценки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В проведенном исследовании по теме «Политика предприятия по управлению финансовыми результатами» достигнута основная поставленная цель и решены следующие задачи:

1. Сформированы следующие теоретические аспекты формирования политики предприятия по управлению финансовыми результатами:

- изучена экономическая сущность понятий: «финансовая политика предприятия», «управление» и «финансовый результат»;

- определена система управления финансовыми результатами предприятия;

- рассмотрена методология анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

2. Проведен анализ организационно-экономической характеристики ООО «Парус» за период с 2014 по 2016 год.

3. Сформирована общая оценка прибыли и показателей рентабельности предприятия ООО «Парус» за период с 2014 по 2016 год.

4. Проведен факторный анализ прибыли и оценено влияние оборачиваемости средств на финансовый результат деятельности ООО «Парус».

5. Сформированы направления эффективной политики ООО «Парус» по управлению финансовыми результатами.

6. Рассмотрено формирование резервов улучшения финансовых показателей и совершенствование финансового планирования.

Проведенный анализ финансовой деятельности ООО «Парус» позволил сделать следующие основные ключевые выводы.

Получены следующие положительные расчеты показателей по исследуемому предприятию:

1. Совокупный объем чистых активов ООО «Парус» превышает объем уставного капитала, ко всему прочему отмечается их увеличение за

исследуемый период с 2014 по 2016 год.

2. Выявлен положительный рост рентабельности продаж с отрицательного значения 0,3, полученного в 2014 году до 7,9 в 2016 году. Рост составил в 26 раз.

3. Отмечены опережающие темпы роста собственного капитала по отношению к общему изменению активов ООО «Парус».

4. За период 2016 году предприятие получило прибыль объемом 14795 тысяч рублей с выявленной динамикой по сравнению с предыдущим годом +10204 тысячи рублей.

5. Как финансово устойчивое предприятие ООО «Парус» характеризует показатель полученной чистой прибыли, составивший в 2014 году 3047 тысяч рублей, в 2015 году 6056 тысяч рублей и в 2016 году 4067 тысяч рублей. Увеличение составило в 1,5 раза.

Перечисленные далее показатели получили отрицательное значение по результатам проведенных расчетов:

1. Рассчитанный коэффициент автономии для ООО «Парус» показал неудовлетворительное значение (составил 0,03, 0,09 и 0,03 п. п. за 2014, 2015 и 2016 года соответственно).

2. Низкие значения показателей рентабельности активов (8,9, 8,1 и 1,3 в 2014, 2015 и 2016 годах).

3. Не соблюдение нормального соотношения активов со степенью их ликвидности и обязательств по срокам погашения.

4. Значительное снижение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки ООО «Парус».

Также по результатам анализа отмечены критические показатели финансовой деятельности ООО «Парус»:

1. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами показало критическое значение.

2. Ниже нормативных значений коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

3. Коэффициент покрытия инвестиций ООО «Парус» не соответствует нормативному значению.

4. Неустойчивое финансовое положение характеризует величина собственных оборотных средств предприятия.

Таким образом, для дальнейшего улучшения финансовых результатов ООО «Парус» была разработана эффективная политика по управлению финансовыми результатами деятельности, содержащая следующие основные направления работы предприятия:

1. Мероприятия по улучшению планирования деятельности включают определение более эффективных плановых показателей и улучшение планирования загрузки автотранспортных средств.

2. Мероприятия по увеличению объемов предоставления транспортных услуг и формированию эффективной ценовой политики предприятия для клиентов и самого предприятия.

3. Мероприятия по разработке направлений снижения себестоимости услуг правильным выбором партнеров и сбережением топлива.

4. Улучшение качества предоставления услуг, привлечения дополнительной клиентуры и увеличение производительности труда работников предприятия.

5. Организация мероприятий по поиску новых рынков предоставления услуг с последующим развитием долгосрочного сотрудничества с предприятием.

6. Оказание транспортных услуг с соблюдением оптимальных сроков и без нарушений транспортного графика.

7. Мероприятия по реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности предполагают под собой снижение долговой нагрузки предприятия и формирование способов изыскания долгов от третьих лиц.

На заключительном этапе отмечено, что рекомендации, предложенные в работе, на наш взгляд, позволят улучшить финансовые результаты деятельности ООО «Парус» и методологию их оценки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 [Текст]: офиц. текст. – М.: Собрание законодательства Российской Федерации, 2014. – 63 с.
2. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учебник / М.С. Абрютина. - М.: Дело и сервис, 2014. - 450 с.
3. Александрова, Е.Н. Глобальный финансовый кризис: краткий обзор определяющих факторов, текущего стояния и перспектив развития [Текст] / Е.Н. Александрова, Н.В. Андреева, В.П. Насыбулина., // Финансы и кредит. – 2015. - №2. – С. 19- 24.
4. Баканов, М.И. Теория экономического анализа. [Текст]: Учебное пособие / М.И. Баканов. - М.: Финансы и статистика. - 2015 - 456 С.
5. Банк, В.Р. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект.- 2016.- 344 с.
6. Гетьман, В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: Учебник – 2-е изд., перераб. и доп. / Гетьман В.Г. – 2017. – 310 с.
7. Глазунов В.М. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / В.М. Глазунов// Финансы.- 2015.- №2.- С.27-31
8. Готовчинков, И.Ф. Практические предложения по оптимизации управления финансовой деятельностью российских предприятий [Текст] / И.Ф. Готовчинков // Финансовый менеджмент. - 2013. - №2. - с.22-31.
9. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - М.: Дело и сервис, 2004.- 336 с
10. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия [Текст]: Учебник / Жилкина А.Н. – М.: НИЦ Инфра – М. – 2017. – 500 с.
11. Казакова, Н.А. Предпосылки становления новой экономической специальности – аналитика [Текст] / Н.А. Казакова //Экономический анализ:

теория и практика.- 2013.- №7.- С.58-59

12. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент [Текст]: уч. пособие/ под ред. Ю.П. Анискина.- М.: Омега-Л, 2016.- 335 с.

13. Клевлин, А.И. Организация гармоничного производства: (Теория и практика) [Текст]: учеб. пособие / А.И. Клевлин. - М.: Омега-Л. - 2014. - 357с.

14. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента [Текст]: учебник / В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015.- 448 с.

15. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014.- 352 с.

16. Ковалев, В.В. Как читать баланс [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Патров. - М.: Финансы и статистика, 2013.- 672с.

17. Котляров, М.А. Пути совершенствования основных направлений денежно-кредитной политики в России [Текст] / М.А. Котляров //Финансы и кредит. – 2014. - №4. – С. 2-7

18. Лисина, М.И. Влияние девальвации на конкурентоспособность российских предприятий в период мирового кризиса [Текст] / М.И. Лисина// Проблемы современной экономики. - 2014. - № 4. - С. 32-34.

19. Лисицына, Е.В. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Лисицына Е.В., под ред. К.В. Екимова. – М.: НИЦ Инфра – М. –2017. – 580 с.

20. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие. - М.: Издательство «Экзамен». - 2015.- 160 с.

21. Лукаш, Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения [Текст]: Учебное пособие / Лукаш Ю.А. - М.: Флинта. – 2012. – 127 с.

22. Ляско, В.И. Стратегическое планирование развития предприятия [Текст]: учебное пособие для вузов / В.И. Ляско. – М.: Издательство «Экзамен». - 2015.- 228с.

23. Макконнелл, К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика [Текст]: Учебник / Макконелл К.Р. – М.: Инфра – М. – 2017. – 1010 с.

24. Мельник, М.В. Теория экономического анализа [Текст]: Учебник для бакалавриата и магистратуры / Мельник М.В. – 2016. – 280 с.
25. Муллагалина, Л.Р. Пути повышения рентабельности организации [Текст] / Муллагалина Л.Р., Шутько Г.Н. // Экономика и социум. - №2(15) - апрель-июль. - 2015. – С. 60-65.
26. Малахова, Л.П. Система ключевых показателей результатов деятельности и ее использование [Текст] / Малахова Л.П. // Экономический анализ. - №1. – 2016. – С. 70-79.
27. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности [Текст]: учебник.- 3-е изд., испр. и доп. / В.Ф. Палий. - М.: ИНФРА-М, 2016.- 512 с.
28. Панков, Д.А. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: учебник / Д.А. Панков. – Мн.: Профи, 2016. - 392 с.
29. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия [Текст]: учебник для вузов / Л.В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 408 с.
30. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник 3-е изд. / С.М. Пястолов. – М.: Изд. центр «Академия», 2016. - 336 с.
31. Ревенко, П. Финансовая бухгалтерия [Текст]: учебное пособие / П. Ревенко, Б. Вольфман, Т. Киселева. – М.:ИНФРА-М, 2015.- 513 с.
32. Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Румянцева Е.Е. – М.: Юрайт. – 2016. – 460 с.
33. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст]: Учебник – 14-е изд. перераб. и доп. / Савицкая Г.В. – М.: НИЦ Инфра – М. – 2017. – 560 с.
34. Самсонов, Н.Ф. Управление финансами. Финансы предприятий [Текст]: Учебник / Самсонов Н.Ф. – М.: Инфра – М. – 2017. – 500 с.
35. Самылин, А.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Самылин А.И. – М.: Инфра – М. – 2017. – 820 с.
36. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий

[Текст]: учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2014.- 296 с.

37. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: учебное пособие / под ред. Е.С. Стояновой.- 6-е изд.- М.: Перспектива. - 2015.- 656 с.

38. Мельникова, Н.С. Методика определения эффективности реинжиниринга бизнес-процессов в коммерческом банке на основе системного подхода [Текст] / Н. С. Мельникова // Сетевой научно-практический журнал «Научный результат. Экономические исследования № 1(11) 2017г . – С. 66-72.

39. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).

40. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.

41. Vladyka, M.V. Investments to the innovation economy of Russian regions: dynamics, structure. Risks. International Business Management. 2016. Т. 10. № 19. С. 4592-4596.

42. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. International Business Management. 2016. № 10. С. 3443.

43. Азаренкова, Г.М. Анализ особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей [Текст] / Г.М. Азаренкова, Н.С. Мельникова // Сборник научных трудов «Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики», 2017. – С. 91-96

44. Татарников, Е.А. Антикризисное управление [Текст]: бизнес-пособие / Е.А. Татарников.- Саратов: Научная книга, ИД Равновесие, 2013. - 302 с.

45. Тумашев, А.Р. Мировой финансовый кризис: причины и последствия [Текст] / А.Р. Тумашев // Татарстан . - 2014. - №11. – С. 26–29.
46. Федорова, Г.В. Учет и анализ банкротств [Текст]: учебное пособие / Г.В. Федорова. - М.: Омега-Л, 2015.- 248 с.
47. Финансы [Текст]: учебник.- 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.В. Ковалева.- М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2014.- 640 с.
48. Химичева, Н.И. Финансовое право [Текст]: Учебник / Химичева Н.И. – М.: Норма, НИЦ Инфра – М. – 2016. – 520 с.
49. Шадрина, Г.В. Экономический анализ. Теория и практика [Текст]: Учебник для бакалавров / Шадрина Г.В. – М.: Юрайт. – 2016. – 802 с. 50.49.
51. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2016.- 415 с.
52. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. - М.: ИНФРА-М, 2015.- 479 с.
53. Шеремет, А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации [Текст]: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев.- М.: ИНФРА-М, 2014.- 208 с.
54. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Шохин Е.И. – М.: Юрайт. – 2017. - 420 с.
55. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия [Текст]: Учебник / П.Н. Шуляк. - М. - 2014. - 751с.
56. Министерство Финансов РФ [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru), свободный.
57. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://elibrary.ru>, свободный.
58. Российская государственная библиотека [Электронный ресурс] / Центр информ. технологий РГБ; ред. Власенко Т.В.; Web- мастер Козлова

Н.В. – Электрон дан. – М.: Рос. гос. б-ка, 2016. – Режим доступа: <http://www.rsl.ru>, свободный.

59. Финансовый директор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru> (Дата обращения: 11.04.2016).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Бухгалтерский баланс

за январь-декабрь 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Парус"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности Оптовая торговля химическими продуктами

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО

ИНН
по ОКВЭД

Коды		
0710001		
31	12	2016
38655488		
5262275788		
51.55		

Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью / Частная
собственность

по ОКОПФ/ОКФС

65

16

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.)

по ОКЕИ

384

Местонахождение (адрес) 603105, Нижегородская область, Нижний Новгород г., Ошарская ул., дом №77, корпус А офис 512

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
1	2	3	4	5
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	211898	40116	13139
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	211898	40116	13139
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	12705	4154	3191
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	33412	5478	3530
Дебиторская задолженность	1230	50713	24201	13978
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	755	188	251
Прочие оборотные активы	1260	4280	880	121
Итого по разделу II	1200	101865	34901	21071
БАЛАНС	1600	313763	75017	34210
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	10762	6695	1014
Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	21700	21700
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	21700	21700
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	88203	18390	-
Кредиторская задолженность	1520	214778	28212	11476
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	302981	46602	11476
БАЛАНС	1700	313763	75017	34209

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах

за январь – декабрь 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью«Парус»

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности Оптовая торговля химическими продуктамиОрганизационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.)

	Коды		
Форма по <u>ОКУД</u>	0710002		
Дата (число, месяц, год) по ОКПО	31	12	2016
	38655488		
ИНН по <u>ОКВЭД</u>	52622275788		
	51.55		
по <u>ОКОПФ/ОКФС</u>	65	16	
по ОКЕИ	384		

Наименование показателя(2)	Код	За Январь – Декабрь 2016 г.	За Январь – Декабрь 2015 года	За январь – декабрь 2014 года
1	2	3	4	5
Выручка	2110	195942	65382	51610
Себестоимость продаж	2120	(181147)	(11743)	(38223)
Валовая прибыль (убыток)	2100	14795	53639	13387
Коммерческие расходы	2210	-	(49048)	(13525)
Управленческие расходы	2220	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	14795	4591	(138)
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	-	-	-
Проценты к уплате	2330	(9818)	(910)	(217)
Прочие доходы	2340	113	3847	3539
Прочие расходы	2350	(1023)	(1472)	(137)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4067	6056	3047
Текущий налог на прибыль	2410	-	-	-
в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-
Прочее	2460	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	4067	6056	3047
СПРАВОЧНО				
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	4067	6056	3047