

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему Совершенствование планирования и распределения прибыли предприятия (на примере ООО «Макрон»)

Студент

Д.А. Крылов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.В. Фрезе

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

«_____» _____ 201_____ г.

Тольятти 2016

Аннотация

Прибыль является одной из важнейших экономических категорий рыночной экономики, может быть, самой важной, так как является целью предпринимательской деятельности, ее смыслом. Предпринимательство, в результате которого будут покрываться только затраты, неэкономично и практически неестественно.

Цель бакалаврской работы – разработка рекомендаций по оптимизации системы планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон».

Объектом исследования является предприятие общество с ограниченной ответственностью ООО «Макрон», основным видом деятельности которого является производство запасных частей для отечественных автомобилей.

Предметом исследования выступают экономические отношения по формированию эффективной системы планирования и распределения прибыли предприятия.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её элементы в виде параграфов 2.3, 3.1 и 3.2 могут быть использованы в деятельности специалистов хозяйствующих субъектов по увеличению прибыли предприятия и её использованию.

Бакалаврская работа составляет 105 страниц, имеет 3 главы, 58 использованных литературных источников.

Ключевые слова: прибыль, планирование, доходы, расходы, оптимизация, распределение прибыли, экономическая эффективность.

Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические основы планирования и распределения прибыли предприятия	6
1.1 Понятие, экономическое содержание прибыли, доходов и расходов организации	6
1.2 Прибыль, доходность и рентабельность деятельности как основные финансовые результаты функционирования организации.....	11
1.3.Характеристика системы планирования и распределения прибыли предприятия.....	15
2. Анализ планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон»	29
2.1 Общая характеристика организации.....	29
2.2 Анализ финансового состояния предприятия	31
2.3 Анализ системы планирования и распределения прибыли предприятия.....	39
3. Мероприятия по оптимизации системы планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон».....	52
3.1. Предложения по управлению финансовыми результатами деятельности предприятия.....	52
3.2 Предложения по оптимизации системы планирования и распределения прибыли	56
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	74
Заключение	79
Список литературы	85
Приложение	91

Введение

Прибыль является одной из важнейших экономических категорий рыночной экономики, может быть, самой важной, так как является целью предпринимательской деятельности, ее смыслом. Предпринимательство, в результате которого будут покрываться только затраты, неэкономично и практически неестественно.

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что для любого предприятия базовой характеристикой является чистая прибыль, а также показатели доходности и рентабельности. Прибыль является показателем, который наиболее полно и достоверно отражает эффективность производства и деятельности предприятия в целом. Прибыль одновременно является и финансовым результатом и источником собственных финансовых ресурсов предприятия.[22] Анализ финансовых результатов позволяет выявить не только резервы роста прибыли и рентабельности, но и оценить влияние различных факторов на формирование данных показателей.

Объектом исследования является предприятие общество с ограниченной ответственностью ООО «Макрон», основным видом деятельности которого является производство запасных частей для отечественных автомобилей.

Предметом исследования выступают экономические отношения по формированию эффективной системы планирования и распределения прибыли предприятия.

Цель бакалаврской работы – разработка рекомендаций по оптимизации системы планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон».

Для достижения данной цели необходимо решения ряда задач:

- рассмотреть теоретические основы планирования и распределения прибыли предприятия;
- проанализировать систему планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон»;

- предложить мероприятия по оптимизации системы планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон».

Вопрос распределения прибыли также очень сложен, поскольку затрагивает интересы различных групп собственников. Первая группа акционеров, как правило, заинтересована в реинвестировании чистой прибыли с целью развития бизнеса. Акционеры, владеющие небольшим количеством акций, заинтересованы в текущем доходе и максимизации дивидендных выплат. Компромисс между интересами этих двух групп собственников определяет дивидендную политику организации, которая является не только вопросом корпоративной культуры, но и доверия потенциальных акционеров, но фактором, повышающим инвестиционную привлекательность компании.

Однако одного лишь показателя прибыли или рентабельности не достаточно, чтобы объективно оценить финансовое положение и кредитоспособность предприятия. Прибыльный бизнес не всегда является гарантией платёжеспособности организации. В ситуации отсутствия диагностики неплатёжеспособность может принять хроническую форму, вызванную недостатком имущества в активах компании для погашения срочных обязательств.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её элементы в виде параграфов 2.3, 3.1 и 3.2 могут быть использованы в деятельности специалистов хозяйствующих субъектов по увеличению прибыли предприятия и её использованию.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы, и приложений. В разделе 1 представлены теоретические аспекты планирования и распределения прибыли предприятия. В разделе 2 приведен анализ планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон». В разделе 3 приведены мероприятия по оптимизации системы планирования и распределения прибыли исследуемого предприятия.

1. Теоретические основы планирования и распределения прибыли предприятия

1.1 Понятие, экономическое содержание прибыли, доходов и расходов организации

Раскрытие сущности прибыли показывает ее особое место среди существующих в рыночной экономике различных форм вознаграждения и особую роль в экономике. Если значение заработной платы, процента и ренты ограничено сферой применения соответствующих факторов производства, то роль прибыли носит всеобъемлющий характер, распространяя свое влияние на всю экономику, определяя состояние всех ее сфер. Отметим наиболее важную пункты той роли, которую играет прибыль в рыночной экономике.

С развитием рыночных отношений происходит расширение традиционного понимания прибыли, сводившегося к разнице между доходами и издержками. Это соответствовало «бухгалтерскому» определению прибыли. С переходом к рынку, кроме бухгалтерской, определяют и «экономическую» прибыль. В бухгалтерских расчетах прибыль представляет часть доходов, остающихся после возмещения текущих затрат и процентов по краткосрочным кредитам банков в самом общем виде можно записать так:

$$П = Д - И \quad (1.1)$$

где $П$ — прибыль;

$Д$ — доходы;

$И$ — издержки производства.

Доходы - важнейший экономический показатель работы предприятий (фирм), отражающий их финансовые поступления от всех видов деятельности, конечным результатом которой выступает произведенная и реализованная продукция (оказанные услуги, выполненные работы), оплаченные заказчиком.

Согласно ПБУ 9/99 «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного

имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)». [8]

Часть поступлений, не признаются доходами, а именно:

- задаток; погашение кредитов и займов;
- предварительная оплата и авансы в счёт оплаты продукции, товаров, работ, услуг
- залог (если заложенное имущество переходит залогодержателю по условию договора);
- по договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- суммы НДС, акцизов, экспортных пошлин и иных обязательных платежей.

Доходы организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы (операционные, внереализационные и чрезвычайные).

К доходам от обычных видов деятельности относится, прежде всего, выручка, а также поступления от оказания услуг и выполнения работ. Основным критерием отнесения доходов и расходов к основным является предмет деятельности организации. По этому признаку к доходам от обычных видов деятельности (выручке) причисляются:

- арендная плата (если предметом деятельности организации является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды);
- лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности (предмет деятельности организации – предоставление за плату прав, возникающих из патентов на различные виды интеллектуальной собственности);
- поступления от участия в уставных капиталах других организаций.

В противном случае все выше перечисленные поступления относят к прочим (операционным) доходам (прил. 1).

Предмет деятельности организации регистрируется в учредительных документах. Если такая информация отсутствует, руководствуясь правилом существенности, к выручке следует отнести поступления от выполненных работ и оказанных услуг, доля которых в выручке превысит 5%.

Ст. 249 и 250 НК РФ классифицируют доходы организации как:

- доходы от реализации, т.е. выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретённых, а так же выручка от реализации имущественных прав;
- внереализационные доходы, т.е. все прочие доходы. [3]

Кроме того, часть доходов не учитываются при определении налоговой базы (ст. 251 НК РФ). В качестве примера можно привести доходы в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, полученные в порядке предварительной оплаты или форме залога и задатка, а также в виде взносов (вкладов) в уставный (складочный) капитал (фонд) организации. [3]

Согласно ПБУ 10/99 «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)». [9]

Не признается расходами организации выбытие активов, связанное с:

- приобретением (созданием) внеоборотных активов;
- вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций;
- договорами комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- предварительной оплатой материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- выплатой авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
- погашением кредитов и займов, полученных организацией.

Расходы организации, как и доходы, в бухгалтерском учёте подразделяются на:

- а) расходы по обычным видам деятельности и
- б) прочие расходы (операционные, внереализационные и чрезвычайные).[18]

К расходам по обычным видам деятельности причисляются не только расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции; приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг, но и амортизационные отчисления. В зависимости от предмета деятельности организации к расходам по обычным видам деятельности могут быть отнесены также расходы, осуществляемые в связи с деятельности организации по договору аренды; предоставлением за плату прав, возникающих из патентов или от участия в уставных капиталах других организаций. Классификация прочих расходов представлена в Приложении А.

Расходы по обычным видам деятельности группируются по элементам: материальные расходы, расходы на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие расходы.

Для целей управленческого учёта организация самостоятельно распределяет расходы по статьям затрат. Расходы отражаются в отчёте о прибылях и убытках с разбиением на себестоимость, коммерческие, управленческие и прочие расходы (прил. 2).

Классификация доходов и расходов для целей бухгалтерского и налогового учёта не совпадают. Согласно НК РФ (ст. 252) расходы организации подразделяются на:

- а) расходы, связанные с производством и реализацией и
- б) внереализационные расходы.

Часть расходов не учитывается в целях налогообложения, например: суммы начисленных дивидендов; пени, штрафы и иные санкции, перечисляемые в бюджет и в государственные внебюджетные фонды; взносы в уставный

капитал; взносы на негосударственное пенсионное обеспечение; расходы на приобретение или создание амортизируемого имущества и т.п.

Общая схема классификации расходов представлена в таблице 1.1

Таблица 1.1 - Виды расходов организации (основная классификация)

Расходы организации	
Расходы от обычных видов деятельности	Прочие расходы
По функциям: - себестоимость; - коммерческие расходы; - управленческие расходы	- расходы от участия в уставных капиталах других организаций; - расходы по предоставленным в аренду активам;
По элементам: - материальные; - затраты на оплату труда; - отчисления на социальные нужды; - амортизация; - прочие	- расходы по совместным видам деятельности; - расходы от продажи, выбытия, списания материальных активов...

В заключение отметим, что существуют 2 метода признания доходов и расходов: [3]

- а) метод начисления (ст. 271 НК РФ) и
- б) кассовый метод (ст. 273 НК РФ).

Метод начисления предполагает, что доходы и расходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место. При этом не имеет значения время фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав или фактической оплаты. Применить кассовый метод имеют право все организации, за исключением банков, при условии, что в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета НДС не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. «При кассовом методе датой получения дохода является день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашение задолженности перед налогоплательщиком иным способом. Затраты признаются в целях налогообложения после их фактической оплаты». [61; с.58] В целом кассовый метод более выгоден налогоплательщикам, поскольку сумма налога на прибыль меньше. Однако бухгалтерский учёт

ведётся по методу начисления, поэтому и в налоговом учёте целесообразно применять тот же метод.

1.2 Прибыль, доходность и рентабельность деятельности как основные финансовые результаты функционирования организации

Финансовый результат – это обобщающий показатель оценки эффективности деятельности предприятия по итогам отчётного периода (т.е. прибыль или убыток отчётного периода).

В бухгалтерском учёте признание доходов и расходов осуществляется в соответствии с методом начисления, поэтому прибыль в общем виде может быть представлена в виде формулы:

$$\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Расходы} \quad (1.2)$$

Финансовый результат от экономической деятельности за отчётный период представлен в прил. 3. Разъясним экономическую сущность некоторых показателей, перечисленных в прил. 3, с учётом основных положений ПБУ 18/02 «Учёт расчётов по налогу на прибыль организаций».[10]

Поскольку правила признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учёте не совпадают, при сопоставлении бухгалтерской прибыли (убытка) и налогооблагаемой прибыли (убытка) образуются постоянные и временные разницы.

Под постоянным налоговым обязательством (активом) понимается сумма налога, увеличивающая (уменьшающая) налоговые платежи по налогу на прибыль в отчётном периоде. Примером может служить превышение ограничений по представительским расходам. «В бухгалтерском учете представительские расходы не нормируются и включаются в расходы по обычным видам деятельности в сумме фактически произведенных затрат. Для целей налогообложения представительские расходы в течение отчетного (налогового) периода включаются в состав прочих расходов в размере, не превышающем 4% от расходов

налогоплательщика на оплату труда за этот отчетный (налоговый) период».[63; с. 2] В данном случае постоянная разница увеличивает налог на прибыль.

Если доходы и расходы формируют бухгалтерскую прибыль в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом отчетном периоде, то их относят к временным разницам.

Вычитаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль (отложенного налогового актива), уменьшающего сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в следующем за отчетным периоде. Вычитаемые временные разницы образуются в случае применения различных методов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета; за счёт различия в способах признания коммерческих и управленческих расходов в себестоимости; а также в прочих подобных ситуациях.

Налогооблагаемые временные разницы формируют отложенный налог на прибыль (отложенное налоговое обязательство), который, напротив, увеличивает сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в следующем за отчетным периоде. Налогооблагаемые временные разницы также образуются в случае применения различных методов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета. Кроме того, это может быть следствием различий правил отражения процентов, уплачиваемых организацией по предоставленным ей кредитам и займам для целей бухгалтерского учета и налогообложения.

Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль, в свою очередь, равен произведению бухгалтерской прибыли отчетного периода на ставку налога на прибыль.

Итак, финансовый результат от всех видов обычной деятельности организации по итогам отчетного периода характеризуют два показателя:

- прибыль (убыток) до налогообложения (отчет о финансовых результатах);
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода (налогообложения (отчет о финансовых результатах)..

Для проведения анализа часто используют показатели прибыли, указанные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Формирование и классификация показателей прибыли по данным отчёта о финансовых результатах

Показатель	Порядок вычисления
1. Маржинальная прибыль	Выручка – Прямые производственные затраты
2. Прибыль от реализации	Маржинальная прибыль – Постоянные расходы
3. Брутто-прибыль (до выплаты процентов и налогов)	Прибыль от продаж + Прочие доходы – Прочие расходы
4. Чистая прибыль (убыток) отчётного периода	Брутто-Прибыль + Проценты к получению – Проценты к уплате + Доходы от участия в других организациях + Отложенные налоговые активы – Отложенные налоговые обязательства – Текущий налог на прибыль

Балансовая прибыль после уплаты из неё налога на доходы делится на: прибыль, уплачиваемую в бюджет в виде налога на недвижимость и налога на прибыль; прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.[19; с. 152]

Можно выделить два основных направления использования чистой прибыли:

- а) капитализация: формирование резервного капитала (в соответствии с законодательством и уставом организации); увеличение уставного капитала; покрытие убытков прошлых лет; формирование нераспределенной прибыли;
- б) потребление: выплата дивидендов; поощрительные выплаты работникам по итогам года; благотворительные выплаты и прочее.

Можно иначе классифицировать способы распределения чистой прибыли: выплата дивидендов; инвестирование (т.е. вложение в развитие других предприятий) и реинвестирование (т.е. вложение в развитие собственного предприятия). «Зарубежный опыт свидетельствует, что абсолютное большинство (90%) коммерческих предприятий предпочитает часть полученной чистой прибыли реинвестировать (т.е. вкладывать в собственное развитие). Четких теоретических разработок и рекомендаций на этот счет не существует. По статистическим данным, средняя доля чистой прибыли, выплачиваемой акционер-

ными компаниями в виде дивидендов, колеблется в пределах 10 - 60%».[51; с. 14]

Следует помнить, что «любое решение о расходовании чистой прибыли принимается акционерами на общем собрании. Решение собственников о распределении прибыли или покрытия убытков отчетного года - это факт хозяйственной деятельности организации, который имеет место не в отчетном, а в следующем году. Поэтому отражать в бухгалтерском учете эти операции нужно в следующем отчетном периоде».[55; с. 4]

«Для оценки эффективно работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли».[28; с. 262] Показатели доходности и рентабельности являются относительными показателями эффективности деятельности организации.[27]

Показатели доходности определяют, сколько рублей дохода приходится на каждый рубль капитала, активов, расходов и прочих показателей. Поэтому доходность представляет собой отношение (уровень) дохода к авансируемому капиталу, активам, расходам организации (таблица 1.3).

Таблица 1.3 - Виды показателей доходности и порядок их расчёта

Коэффициенты доходности	Формула расчёта	Пояснение
1. активов	Общая величина доходов/ Средняя балансовая величина активов*	Величина дохода, приходящаяся на каждый рубль вложений в активы
2. собственного капитала	Общая величина доходов/ Средняя балансовая величина собственного капитала*	Величина дохода, приходящаяся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы
3. заёмного капитала	Общая величина доходов/ Средняя балансовая величина заёмного капитала*	Величина дохода, приходящаяся на каждый рубль заёмных средств, вложенных в активы
4. производства	Выручка/ Себестоимость реализованной продукции	Величина выручки, приходящейся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов)
5. расходов по обычным видам деятельности	Выручка/ Расходы по обычным видам деятельности	Величина выручки, приходящейся на каждый рубль общей величины расходов по обычным видам деятельности (себестоимости производства и реализации)
6. совокупных расходов	Общая величина доходов/ Общая величина расходов	Величина дохода, приходящаяся на каждый рубль величины совокупных расходов

Показатель рентабельности отражает сумму прибыли, полученную организацией на каждый вложенный рубль капитала, активов, доходов, расходов и прочих показателей. Следовательно, рентабельность – это отношение (уровень) прибыли к авансируемому капиталу, активам, расходам, выручке (прил. 4).

Каждый показатель доходности и рентабельности представляет собой двухфакторную кратную модель, которая путём моделирования методом Дюпона может быть преобразована в многофакторные модели:

$$y = \frac{x_1}{x_2}, \quad (1.3)$$

где x_1 – доход (прибыль), полученный за определённый период;

x_2 – средняя балансовая величина активов, капитала или расходы и выручка, полученная организацией за тот же период.

Кроме того, показатели рентабельность разбиваются на три категории:

а) экономическая рентабельность – отношение показателей прибыли к среднегодовым показателям активов ;

б) финансовая рентабельность – отношение показателей прибыли к среднегодовым показателям пассивов;

в) рентабельность производства и реализации – отношение показателей прибыли к показателям доходов и расходов.

1.3. Характеристика системы планирования и распределения прибыли предприятия

Информационной базой для анализа доходов организации является отчёт о финансовых результатах. Структурно-динамический анализ проводится по вертикали и по горизонтали, поэтому отчётные данные содержат не только состав, но и структуру доходов и расходов.

Важно помнить, что высокое «качество» доходов любой организации характеризует большая доля доходов, получаемых в рамках обычных видов дея-

тельности. Прочие доходы и расходы имеют эпизодический характер и не оказывают существенного влияния на формирование прибыли организации.

По тому же судят о структуре и динамике расходов: максимальная доля должна принадлежать расходам от обычных видов деятельности. Экономия этих расходов должна быть максимальной, а рост – минимальным. Иными словами, организация должна проводить политику жёсткой экономии производственных ресурсов. Экономия, как правило, достигается за счёт снижения закупочных цен на материалы, сырьё, комплектующие; за счёт модернизации оборудования и совершенствования производственного процесса; сокращения потерь рабочего времени и повышения производительности труда.

Детальнее изучить расходы, связанные с осуществлением обычных видов деятельности, позволит отчёт, составленный по образцу, представленному в таблице 1.4.

Таблица 1.4 - Образец составления отчёта анализа состава, структуры и динамики расходов по обычным видам деятельности

Показатель	Состав расходов, тыс.руб.			Темп роста, %	Темп прироста, %	Структура расходов, %		
	2014г.	2015г.	Изменение (+,-)			2014г.	2015г.	Изменение (+,-)
1. Материальные расходы								
2. Расходы на оплату труда (включая социальные отчисления)								
3. Амортизация								
4. Прочие расходы								
5. Итого расходов по обычным видам деятельности								-
6. Выручка						-	-	-
7. Расходы на 1 руб. выручки от продаж (расходоёмкость обычных видов деятельности), коэффициент						-	-	-
8. Прибыль от продаж						-	-	-
9. Рентабельность расходов, %						-	-	-
10. Рентабельность продаж, %						-	-	-

Важные моменты. Рост расходов может быть оправдан, если он компенсируется опережающими темпами роста выручки от продаж. Наибольшая доля в структуре отчёта должна принадлежать материальным расходам.

Далее следует уделить внимание относительным показателям. Первый показатель - «коэффициент расходоёмкости» представляет собой отношение общей величины расходов по обычным видам деятельности к выручке от продаж. Значение этого коэффициента показывает, какая сумма расходов приходится на 1 руб. выручки, или какую долю в выручке занимают текущие расходы. Сокращение этого параметра положительно характеризует организацию. Следующий показатель – «рентабельность расходов» рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж. Тенденция этого показателя должна быть повышательной.

Для изучения прибыли за отчетный период необходимо провести:

- анализ выполнения плана финансовых результатов;
- факторный анализ прибыли;
- оценить эффективность использования чистой прибыли;
- установить резервы роста прибыли и разработать меры по их мобилизации.

Этап 1 «Анализ выполнения плана финансовых результатов».

На этом этапе сопоставим общую величину прибыли и её элементов с плановыми показателями и показателями предыдущего года. Для этого используем показатели Отчета о прибылях и убытках и данные бизнес-плана организации. На основе этой информации составим таблицу (прил. 5).

Отчётные показатели прибыли необходимо сравнить с плановыми показателями прибыли и показателями предыдущего периода. Для изучения динамики рассчитываются относительные и абсолютные отклонения.

Анализ выполнения плана показателей прибыли можно производить:

- для компании в целом,
- по направлениям деятельности и

- структурным подразделениям.

Этап 2 «Факторный анализ прибыли».

На «качество» прибыли могут оказывать влияние внешние и внутренние факторы:

- внешние — ситуация в секторе рынка, где предприятие осуществляет свою деятельность; общие финансово-экономические, политические, социальные и прочие условия ведения бизнеса;

- внутренние — учетная политика организации; налоговая политика; использование эффекта операционного и финансового рычага и т. д.

Для проведения аналитических расчётов составим таблицу 1.5 на основе показателей отчёта о прибылях и убытках.

Таблица 1.5 - Образец анализа основных факторов формирования чистой прибыли организации

№ п/п	Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темпы прироста, (снижения), %
		2010г.	2011г	изменение (+,-)	
1	Прибыль от продаж – всего				
2	Результаты от прочих доходов и расходов	()	()		
3	Налог на прибыль	()	()		
4	Чистая прибыль				

Данная форма отчёта не даёт необходимой информации, за счёт каких факторов происходит то или иное изменение прибыли. Поэтому следует провести факторный анализ прибыли. Для этого факторы, оказывающие влияние на прибыль ранжируют.

К факторам первого порядка относятся выручка и расходы по обычным видам деятельности, а именно:

- себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг;
- управленческие расходы
- и коммерческие расходы.

Аддитивная модель зависимости прибыли от продаж от данных факторов имеет вид:

$$P^N = N - S^{ПРОД} - S^{КОМ} - S^{УПР} \quad (1.4)$$

где: P^N - прибыль от продаж;

N - Выручка;

$S^{ПРОД}$ - Себестоимость;

$S^{КОМ}$ коммерческие расходы;

$S^{УПР}$ управленческие расходы.

$$\text{Проверка: } \Delta f = f_{отч} - f_{пред} = \Delta f x_1 + \Delta f x_2 + \Delta f x_3 + \Delta f x_4 \quad (1.5)$$

Исходные данные и результаты вычислений разместим в таблице 1.6.

Таблица 1.6 - Образец отчёта для проведения факторного анализа прибыли от продаж

Фактор	2010г.	2011г.	Абсолютный прирост	Влияние факторов на прибыль от продаж
A	1	2	3	4
1. Выручка, N				
2. Себестоимость, $D_{прод}$				
3. Коммерческие расходы, $S_{ком}$				
4. Управленческие расходы, $S_{упр}$				
5. Прибыль (убыток) от продаж, P_N				

В качестве факторов первого порядка, оказывающих непосредственное влияние на прибыль, можно также рассматривать расходы по обычным видам деятельности, сгруппированные по элементам.

Итак, факторной моделью аддитивного вида будет следующая модель:

$$P^N = N - M - U - A_m - S_{проч} \quad (1.6)$$

где: P^N - прибыль от продаж;

N - Выручка;

M - материальные расходы;

U - расходы на оплату труда, включая социальные отчисления;

A_m - расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов;

$S_{проч}$ - прочие расходы по обычным видам деятельности.

$$\text{Проверка: } \Delta f = f_{отч} - f_{пред} = \Delta f x_1 + \Delta f x_2 + \Delta f x_3 + \Delta f x_4 + \Delta f x_5 \quad (1.7)$$

Исходные данные и результаты исследования разместим в таблице 1.7.

Таблица 1.7 - Образец отчёта для проведения факторного анализа прибыли от продаж

Фактор	2010г.	2011г.	Абсолютный прирост	Влияние факторов на прибыль от продаж
А	1	2	3	4
1. Выручка, N				
2. Материальные расходы, M				
3. Расходы на оплату труда (в т.ч. Отчисления на социальные нужды), U				
4. Амортизация, A_m				
5. Прочие расходы, $S_{проч}$				
6. Прибыль (убыток) от продаж, P_N (стр.1-(стр.2+стр.3+стр.4+стр.5))				

К факторам второго порядка относятся те, которые оказывают влияние на прибыль от продаж опосредованно, воздействуя непосредственно на факторы первого порядка. К числу таких наиболее значимых факторов относятся:

- общий объем реализованной продукции;
- структура произведенной и реализованной продукции;
- уровень цен на продукцию;
- уровень цен и тарифов на потребляемые в процессе производства и реализации продукции сырье, материалы, услуги, трудозатраты и т. п.

В нашем исследовании мы ограничимся проведением анализа воздействия факторов первого порядка.

Этап 3 «Оценка эффективности использования чистой прибыли».

Вопрос об использовании чистой прибыли очень важен. Детальнее изучить этот вопрос поможет отчёт, составленный в форме, представленной в таблице 1.8.

Таблица 1.8 - Образец отчёта об использовании чистой прибыли организации

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Темп прироста, %	Удельный вес, %		
	2014г.	2015г	Изменение, (+,-)			2014 г.	2015 г	Изменение, (+,-)
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистая прибыль								
2. Использование чистой прибыли - всего, в том числе:								
покрытие убытков прошлых лет								
пополнение резервного капитала								
выплата дивидендов								
3. Капитализация нераспределённой прибыли - всего, в том числе с целью формирования источников:								
капитального строительства								
оборотных средств								

Информационной базой отчёта служат отчёт финансовых результатах и отчёт об изменениях капитала.

Данная таблица содержит сведения о капитализации и реинвестировании чистой прибыли.

Предлагаемая методика оценки финансового состояния предприятия включает расчёты по определению ликвидности, платёжеспособности и финансовой устойчивости.[62] Информационной базой для проведения анализа финансового состояния являются данные бухгалтерского баланса.

Ликвидность характеризует краткосрочную платёжеспособность организации и определяется системой показателей, которые отражают способность предприятия своевременно и в полном объёме выполнить расчёты по своим

обязательствам. «Ликвидность активов – это способность активов трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период трансформации, тем выше ликвидность активов».[47; с. 7]

Уровень ликвидности баланса определяется сопоставлением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты (погашения задолженности) (см. прил. 7). В зависимости от уровня ликвидности группы активов попадают в различные группы риска. Так, группе *A1* составляет активы минимальной группы риска, *A2* – несущественной, *A3* – средней, *A4* – высокой группы риска.[34; с. 95]

Баланс может быть признан абсолютно ликвидным (формула 1.10). Соблюдение первых трёх условий означает общее правило ликвидности: превышение активов над обязательствами. Удовлетворительной является структура баланса, если соблюдается минимальное условие для признания баланса ликвидным: собственных средств предприятия должно быть достаточно не только для формирования внеоборотных активов, но и для покрытия части потребности фирмы в оборотных активах.

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4 \quad (1.8)$$

$$A4 \leq П4 \quad (1.9)$$

где *A1, A2, A3, A4* – наиболее ликвидные, быстро реализуемые, медленно реализуемые и трудно реализуемые активы;

П1, П2, П3, П4 – наиболее срочные, краткосрочные, долгосрочные обязательства и постоянные пассивы.

Если условие (1.11) не выполняется, организация частично пополняет потребность во внеоборотных и частично в оборотных активах за счёт задержки платежей по собственным обязательствам.

Если условие абсолютной ликвидности не выполняется, следует рассчитать текущую (формула 1.12) и перспективную (формула 1.13) ликвидность баланса.

$$A1 + A2 > П1 + П2 \quad (1.10)$$

$$A1 + A2 + A3 > П1 + П2 + П3 \quad (1.11)$$

Соблюдение текущей ликвидности означает возможность погашения краткосрочных обязательств наиболее ликвидными активами. Перспективная ликвидность гарантирует погашение всех внешних обязательств при условии поступления денег от продажи материально-производственных запасов и погашения долгосрочной дебиторской задолженности.

Для анализа ликвидности используются относительные показатели — коэффициенты, характеризующие качество структуры бухгалтерского баланса.

Коэффициент общей ликвидности ($K_{ол}$) применяется при выборе наиболее надёжного партнёра путём проведения комплексной оценки ликвидности баланса в целом. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{мл}$) определяет ликвидность оборотных активов, показывая сколько рублей оборотных активов приходится на 1 рубль краткосрочных обязательств. Его величина может варьироваться по отраслям, видам и масштабам деятельности. Коэффициент критической ликвидности ($K_{кл}$) позволяет сделать прогноз платёжеспособности при условии полного исполнения обязательств дебиторами. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счёт денежных средств. Это наиболее жёсткий показатель. В действительности его значение редко достигает нормативного. Коэффициент срочной (мгновенной) ликвидности ($K_{сл}$) отражает платёжеспособность организации, рассчитанную на конкретную дату, поэтому в данной работе его расчёт не производится. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами ($K_{осс}$) показывает, какая часть оборотных активов сформирована за счёт собственного капитала после финансирования внеоборотных активов.

В финансовом анализе оптимальными значениями коэффициентов ликвидности считаются:

- абсолютная ликвидность от 0,2 до 0,4;
- промежуточная (критическая) ликвидность от 0,5 до 1;
- текущая ликвидность от 1 до 2.

Если значение коэффициента текущей ликвидности соответствует нормативному, это свидетельствует о высоком уровне гарантий организации перед кредиторами. Ещё один важный показатель устойчивого развития - наличие у организации чистых оборотных активов.

В настоящее время порядок расчёта чистых активов для ООО и АО одинаковый. Однако такой порядок законодательно установлен только для АО, для ООО специального порядка определения чистых активов не предусмотрено. В этой ситуации следует руководствоваться ч.6 ст. 13 АПК РФ о применении аналогии закона (права).[1]

По сути, чистые активы представляют собой стоимость имущества организации после погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Однако следует учесть, что метод определения данного показателя основан на балансовой стоимости активов и пассивов и не предполагает проведения оценки рыночной стоимости имущества и обязательств организации.

Согласно п. 4. ст.99 ГК РФ «если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации».[2] Это требование закреплено законодательно не только по отношению к акционерным обществам, но и обществам с ограниченной ответственностью.[4]

Платежеспособность в общем виде характеризуется степенью ликвидности оборотных активов организации и свидетельствует о ее финансовых воз-

возможностях полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.

Платежеспособность организации можно оценить либо как краткосрочную, либо как долгосрочную.

Краткосрочную платежеспособность, обусловленную наличием наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), можно рассчитать по данным бухгалтерского баланса только за квартал. Для оперативного (ежедневного) учёта платёжеспособности составляется оперативный платёжный календарь, в котором отражены сведения о наличных и ожидаемых платежных обязательствах.

Для оценки долгосрочной (перспективной) платежеспособности рассчитываются показатели:

- абсолютной ликвидности ($K_{ал}$);
- критической ликвидности ($K_{кл}$);
- текущей ликвидности ($K_{мл}$).

Динамика этих показателей позволяет оценить организации отвечать по своим долгам в будущем при условии сохранения выявленных тенденций.

Помимо этих трех показателей ликвидности для долгосрочной платежеспособности рекомендуется использовать и другие, представленные в таблице 1.9.

Таблица 1.9 - Дополнительные показатели для оценки долгосрочной платежеспособности организации

Показатель	Расчет
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (по состоянию на определенную дату)	Дебиторская задолженность/ Кредиторская задолженность
Период инкассирования дебиторской задолженности, дней	(Средняя за период балансовая величина дебиторской задолженности x количество дней в периоде)/ Выручка
Коэффициент покрытия чистыми активами совокупных обязательств	Чистые активы/ Обязательства
Коэффициент покрытия чистыми оборотными активами кредиторской задолженности	Чистые оборотные активы/ Кредиторская задолженность
Доля чистых оборотных активов в общей ве-	Чистые оборотные активы/ Чистые активы

Для расчёта долгосрочной платёжеспособности организации используем коэффициенты, которые наиболее часто применяются на практике:

- коэффициент текущей ликвидности, $K_{мл} \geq 2$;
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, $K_{осс} \geq 0,1$.

Если значение хотя бы одного из коэффициентов на отчётную дату меньше нормативного, предприятие считается неплатёжеспособным, а структура его баланса неудовлетворительной. При положительной динамике коэффициента текущей ликвидности ($K_{мл}$) делается прогноз на шесть последующих за отчётной датой месяцев о возможности восстановления платёжеспособности и рассчитывается коэффициент восстановления платёжеспособности ($K_{восст}$):[16]

$$K_{восст} = \frac{K_{мл.г. + \frac{6\text{ мес}}{12\text{ мес}}} \cdot (K_{мл.г.} - K_{млн.г.})}{K_{мл} = 2} \geq 1 \quad (1.12)$$

где $K_{млн.г.}$ – коэффициент текущей ликвидности на начало года;

$K_{мл.г.}$ – коэффициент текущей ликвидности на конец года;

$K_{мл} = 2$ – оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент восстановления принимает значение $K_{восст} \geq 1$, организация имеет шанс в течение шести месяцев восстановить платёжеспособность при сохранении положительной динамики коэффициента текущей ликвидности ($K_{мл}$).

При нормативном значении обоих коэффициентов и отрицательной динамике коэффициента текущей ликвидности составляется прогноз утраты платёжеспособности организации в течение трёх, следующих за отчётной датой, месяцев с расчётом коэффициента утраты платёжеспособности ($K_{утр}$):

$$K_{утр} = \frac{K_{мл.г.} + \frac{3\text{ мес}}{12\text{ мес}}} \cdot (K_{мл.г.} - K_{млн.г.})}{K_{мл} = 2} \geq 1 \quad (1.13)$$

где $K_{млн.г.}$ – коэффициент текущей ликвидности на начало года;

$K_{тл.г.}$ – коэффициент текущей ликвидности на конец года;

$K_{тл} = 2$ – оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если значение $K_{утр} < 1$ при сохранении отрицательной динамики коэффициента текущей ликвидности ($K_{тл}$) в течение трёх следующих месяцев предприятию грозит потеря платёжеспособности. В противном случае организация остаётся платёжеспособной в этом периоде.

Финансовая устойчивость организации – это способность поддерживать эффективность бизнеса и платёжеспособность, а также инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска.

Для определения уровня финансовой независимости организации используется система абсолютных и относительных показателей (Приложение К). На отчётную дату финансовое состояние организации оценивается по стоянию по данным бухгалтерской отчётности. О неудовлетворительном финансовом состоянии организации свидетельствует наличие:

- непокрытого убытка;
- чистого убытка отчетного предыдущего года;
- устойчивое снижение валюты баланса;
- просроченная кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и прочее.

Важное условие финансовой независимости организации – достаточность финансовых ресурсов предприятия на формирование материальных оборотных активов (запасов).[35]

Если балансовой стоимости собственных оборотных средств (COC) достаточно для формирования материально-производственных запасов ($МПЗ$), финансовая независимость признаётся абсолютной:

$$МПЗ \leq COC \quad (1.14)$$

где $МПЗ$ – балансовая стоимость материально-производственных запасов;
 COC – балансовая стоимость собственных оборотных средств.

Если для покрытия стоимости материально-производственных запасов (*МПЗ*) организации необходимы заёмные средства (*ККЗ*), финансовая устойчивость организации признаётся нормальной:

$$МПЗ \leq СОС + ККЗ \quad (1.15)$$

где *МПЗ* – балансовая стоимость материально-производственных запасов;

СОС – балансовая стоимость собственных оборотных средств;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

Если условия нормальной финансовой устойчивости не выполняются, то диагностируется состояние высокой степени финансовой зависимости:

$$МПЗ > СОС + ККЗ \quad (1.16)$$

где *МПЗ* – балансовая стоимость материально-производственных запасов;

СОС – балансовая стоимость собственных оборотных средств;

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

Если такая ситуация принимает хронический характер, финансовое положение организации надлежит квалифицировать как кризисное.

2. Анализ планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон»

2.1 Общая характеристика организации

Предприятие «Макрон» является обществом с ограниченной ответственностью. Срок деятельности фирмы 5 лет. Сфера деятельности фирмы – продажа запасных частей для отечественных автомобилей. Фирма имеет собственную сеть реализации и оптовые склады. Краткие сведения о фирме представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Краткие сведения о предприятии ООО «Макрон»

Показатель	Единица измерения	2014г.	2015г.
Среднесписочная численность работников	чел.	170	190
Количество реализованной продукции:			
Глушитель основной (1118)	шт.	4 100	4 250
Глушитель основной (2108)	шт.	7 910	7 640
Глушитель основной (2110)	шт.	17 560	20 020
Глушитель основной (2112)	шт.	6 740	7 360
Глушитель основной (1119)	шт.	9 350	8 640
Производственная площадь	кв. м.	2 200	2 200
Переменные расходы	тыс. руб.	20 457,00	20 369,00
Постоянные расходы	тыс. руб.	6 323,00	8 081,00

К достижениям и конкурентным преимуществам фирмы можно отнести следующие факты:

- 1) наработана собственная клиентская база. Значительная часть клиентов и поставщиков поддерживает с фирмой длительные деловые отношения. Руководство предприятия стремится развивать лояльность покупателей;
- 2) постоянным покупателям предоставляются скидки с отсрочкой или рассрочкой платежа;
- 3) работает система предварительного резервирования заказов покупателей;
- 4) фирма проводит гибкую закупочную политику, ориентируясь на приемлемый для покупателей уровень цен и ассортиментный состав продукции.

Однако существуют и сферы, в которых предстоит произвести ряд изменений, усовершенствований в области:

- 1) ценовой политики фирмы;
- 2) системы управления запасами и закупками;
- 3) системы мотивации клиентов;
- 4) создания мотивационной системы оплаты труда.

Одной из важнейших задач, стоящих перед руководством предприятия в условиях ужесточения конкурентной борьбы на рынках сбыта, является вопрос управления финансовыми результатами деятельности организации. Поэтому изучению именно этой проблемы будет посвящена данная работа.

Предприятие ориентировано главным образом на оптовых покупателей. Причём направления различны: от недорогого товара, ориентированного на массового потребителя, до запасных частей реализуемых по относительно высоким ценам, но обладающих при этом высоким качеством.

Уровень цен, ассортимент и качество товаров, предлагаемых фирмой, является приемлемым, востребованным и конкурентоспособным для данного региона. Действует также система скидок. Предусмотрено пороговое значение закупки, позволяющего классифицировать покупателя как оптовика.

Существует система скидок для разового (случайного) оптового покупателя. В зависимости от суммы закупки, покупатель дополнительно получает скидки. Для постоянных покупателей предусмотрены следующие виды скидок: скидка в зависимости от суммы закупки; накопительные скидки по итогам квартала.

Уделим внимание ситуации, сложившейся на отечественном рынке запасных частей. Определённую проблему составляет тот факт, что вторичный рынок запчастей является освоенным, ценовая конкуренция жёсткая. Кроме того, автомобили отечественных производителей постепенно вытесняются иномарками. Одновременно растёт число новых легковых автомобилей и сокращается количество автомобилей, бывших в эксплуатации.

В целом ситуация такова, что малых предприятий становится всё меньше, а выживают в основном крупные фирмы или происходит укрупнение фирм путём объединения. На долю мелких фирм приходится сегмент рынка, равный приблизительно 20%.

Анализируя положение фирмы на рынке с использованием матрицы «Бостон консалтинг групп», мы можем смело отнести головную компанию к разряду «Дойных коров» (прил. 9).

Сбыт относительно стабилен, поддержание доли рынка не требует значительных затрат на маркетинг. Получаемая прибыль является избыточной для поддержания положения фирмы на рынке. Маркетинговая стратегия головного предприятия ориентирована на «напоминающую рекламу», периодические ценовые скидки, поддержание каналов сбыта и предложения новых вариантов мотивации клиентов для стимулирования повторных покупок. В этом случае возможны 2 исхода: переход фирмы в разряд «собак» с последующим спадом или поиск новых перспективных рынков (класс «кошки», или «трудные дети»).

Фирма осуществляет стратегию горизонтальной интеграции, т.е. стратегию ужесточения политики фирмы по отношению к конкурентам: рост фирмы за счёт поглощения (присоединения) фирм-конкурентов, производящих и реализующих сходный продукт. О создании дочерних фирм или филиалов речь пока не идёт. Однако активно рассматривается вопрос о совмещении производства и торговой деятельности, поиска поставщиков запасных частей не только для отечественных автомобилей, но и для иномарок в перспективе.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Проведём анализ финансового состояния организации ООО «Макрон» на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчётности (прил. 10 - 14).

Согласно требованиям Прил. 6 произведём группировку активов и пассивов баланса предприятия (таблица 2.2).

Таблица 2.2 - Группировка активов и пассивов бухгалтерского баланса для оценки ликвидности

Группы активов и пассивов	Сумма, тыс. руб.		
	На 01.01.14г.	На 01.01.15г.	На 01.01.16г
Наиболее ликвидные активы, (А1)	62	274	390
Быстро реализуемые активы, (А2)	302	516	580
Медленно реализуемые активы, (А3)	1 354	2 038	2 120
Трудно реализуемые активы, (А4)	2 023	2 984	3 790
Валюта баланса	3 741	5 812	6 880
Наиболее срочные обязательства, (П1)	1 718	2 306	1 516
Краткосрочные обязательства, (П2)	1 285	1 148	950
Долгосрочные обязательства, (П3)	-	-	-
Собственный капитал (П4),	738	2 358	4 414
Валюта баланса	3 741	5 812	6 880

Согласно формулам 1.10 и 1.11 баланс нельзя назвать ликвидным. Условно ликвидным его можно признать только на дату 01.01.2016г., поскольку финансирование внеоборотных активов ($A4 = 3790$ тыс. руб.) осуществляется полностью за счёт собственного капитала ($П4 = 4414$ тыс. руб.).

$$A4 = 3\,790 \text{ тыс. руб.} \leq П4 = 4\,414 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, у предприятия отсутствуют долгосрочные обязательства (П3). Это означает, что часть внеоборотных активов финансируется за счет привлечения краткосрочного заемного капитала, срок возврата которого наступит не раньше, чем окупятся внеоборотные активы. Следствием этого может стать стойкая неплатежеспособность.

Следующий этап анализа – сопоставление групп активов и обязательств для определения текущей и перспективной ликвидности баланса (таблица 2.3).

Таблица 2.3 - Показатели текущей и перспективной ликвидности баланса

Показатели текущей ликвидности	Сумма, тыс. руб.		
	На 01.01.14г.	На 01.01.15г.	На 01.01.16г
A1+A2	364	790	970
П1+П2	3 003	3 454	2 466
Покрытие обязательств активами, %	12,12%	22,87%	39,33%
Показатели перспективной ликвидности	Сумма, тыс. руб.		
	На 01.01.14г.	На 01.01.15г.	На 01.01.16г
A1+A2+A3	1 718	2 828	3 090
П1+П2+П3	3 003	3 454	2 466
Покрытие обязательств активами, %	57,21%	81,88%	125,30%

Показатель текущей ликвидности отрицательный (таблица 2.3), поскольку не соблюдается неравенство (1.12). Это означает, что организация не располагает на отчётную дату избыточными ликвидными активами для погашения срочных обязательств. Итоги 2015г таковы:

$$A1 + A2 > П1 + П2$$

$$970 \text{ тыс. руб.} < 2\,466 \text{ тыс. руб.}$$

Однако динамика положительная: если на 01.01.2011г. степень покрытия обязательств активами составила 12,12%, на 01.01.2014г. – 22,87%, то на дату 01.01.2015г. – уже 39,33% .

Поскольку показатель текущей ликвидности неудовлетворителен, изучим данные по перспективной ликвидности баланса (формула 1.13). Согласно данным таблицы 2.3 только итоги 2015г. дали положительный результат: все внешние обязательства можно погасить за счёт поступления денежных средств, имеющихся материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженности.

$$A1 + A2 + A3 > П1 + П2 + П3$$

$$3\,090 \text{ тыс. руб.} > 2\,466 \text{ тыс. руб.}$$

Степень покрытия обязательств активами составляет 125,30% при положительной динамике показателя.

Относительные показатели ликвидности представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Расчёт относительных показателей ликвидности за 2013-2015гг.

Показатель	Оптимальное значение	На 01.01.14г.	На 01.01.15г.	На 01.01.16г.	Итоги 2015г., изменение (+,-)
1. Коэффициент общей ликвидности, ($K_{ол}$)	≥ 1	0,262	0,397	0,661	0,264
2. Коэффициент текущей ликвидности, ($K_{мл}$)	≥ 2	0,572	0,819	1,253	0,434
3. Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия), ($K_{кл}$)	$\geq 0,8$	0,121	0,229	0,393	0,165
4. Коэффициент абсолютной ликвидности, ($K_{ал}$)	$\geq 0,2$	0,021	0,079	0,158	0,079
5. Коэффициент срочной (мгновенной) ликвидности, ($K_{сл}$)	≥ 1	(рассчитывается на конкретную дату)			-

6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, (K_{occ})	$\geq 0,1$	(0,748)	(0,200)	0,202	0,402
--	------------	---------	---------	-------	-------

Ни один из рассчитанных показателей не достиг нормативного значения, кроме коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами (K_{occ}), который 01.01.2015г. составил 0,202. Это означает 20,2% от оборотного капитала финансируется за счёт собственного капитала, следовательно, внеоборотные активы полностью сформированы за счёт собственного капитала. Это положительно характеризует организацию. Кроме того, динамика всех коэффициентов положительная. Однако, коэффициент общей ликвидности ($K_{ол}$) делает предприятие малопривлекательным для потенциальных партнёров. Всего лишь 15,8% краткосрочных заёмных обязательств может быть немедленно погашены за счёт денежных средств ($K_{ал}$). В то же время коэффициент текущей ликвидности ($K_{мл}$) показывает, что часть краткосрочных обязательств может быть погашена оборотными активами, поскольку балансовая стоимость оборотных средств в 1,253 раза превышает балансовую стоимость краткосрочных обязательств. Это свидетельствует о достаточном уровне гарантий погашения краткосрочной задолженности организации.

Используя данные Приложения И, проведём анализ показателя «чистые активы» на основе данных бухгалтерского баланса фирмы (таблица 2.5).

Таблица 2.5 - Расчёт и анализ показателей чистых активов ООО «Макрон»

Показатели	На 01.01.14г	На 01.01.15г.	На 01.01.16г
1	2	3	4
Активы, принимаемые к расчёту, тыс. руб.	3 741	5 812	6 880
Пассивы, принимаемые к расчёту, тыс. руб.	3 003	3 454	2 466
Стоимость чистых активов (ЧА), тыс. руб.	738	2 358	4 414
Стоимость уставного капитала (УК), тыс. руб.	500	500	500
Доля ЧА в УК организации, %	147,60	471,60	882,80

Мы видим, что значение показателя «чистые активы» соответствует требованиям законодательства РФ, имеет положительную динамику и характеризует предприятие как платёжеспособного заёмщика.

Перейдём к анализу платёжеспособности ООО «Макрон». В нашем случае (таблица 2.4) на отчётную дату 01.01.2015г. значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами ($K_{occ}=0,202 \geq 0,1$) соответствует нормативному, а значение коэффициента текущей ликвидности – несколько ниже нормативного ($K_{мл}=1,253 < 2$), поэтому организация считается неплатёжеспособной. Но поскольку динамика коэффициента текущей ликвидности ($K_{мл}$) положительная (+0,434), мы рассчитаем коэффициент восстановления платёжеспособности ($K_{восст}$) (формула 1.14). Таким образом, нам необходимо составить прогноз на шесть следующих за отчетной датой месяцев о возможности восстановления платёжеспособности организации:

$$K_{восст} = \frac{K_{мл.к. + \frac{6\text{мес}}{12\text{мес}}} \cdot (K_{мл.з.} - K_{мл.з.})}{K_{мл} = 2} = \frac{1,253 + \frac{6\text{мес}}{12\text{мес}} \cdot (1,253 - 0,819)}{2} = 0,735$$

Мы видим, что значение коэффициента $K_{восст} = 0,735$ не соответствует нормативному значению ($K_{восст} \geq 1$). Следовательно, в течение шести месяцев организация не сможет восстановить платёжеспособность и ей необходимо ускорить оборачиваемость оборотных средств за счёт роста выручки от продаж. Иными словами, предварительные расчёты позволяют сделать вывод о том, что при наметившейся благоприятной тенденции значений коэффициентов ликвидности за анализируемый период (2015г.), организация продолжает оставаться неплатёжеспособной.

Рассчитаем показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Макрон». В нашем случае в течение 2-х последних лет не наблюдается наличие непокрытого убытка, поскольку по итогам 2014 и 2015гг. сумма нераспределённой прибыли составляет 1 204 тыс. руб. и 3 254 тыс. руб. соответственно (прил. 10) на фоне положительной динамики показателя (по данным на 01.01.2011 г. сумма непокрытого убытка составила 342 тыс. руб.). Положительной также является динамика валюты баланса (3 741 тыс. руб. на 01.01.2011г., 5 812 тыс. руб. на 01.01.2014г и 6 880 тыс. руб. на 01.01.2015г.).

Не наблюдается также наличие убытка по итогам отчётного года (прил. 11), кроме того, динамика чистой прибыли также положительная (2 734 тыс. руб. по итогам 2014г. и 1632 тыс. руб. по итогам 2011г.). Таким образом, данные показатели характеризуют финансовую устойчивость организации положительно.

Перейдем к следующему этапу анализа финансовой устойчивости: выясним, достаточно ли у организации собственных оборотных средств (*СОС*) для формирования материально-производственных запасов (*МПЗ*) (формулы 1.16-1.18).

Условие абсолютной финансовой независимости не выполняется (формула 1.16):

$$МПЗ \leq СОС$$

2 120 тыс. руб. > 624 тыс. руб. на 01.01.2015г.

2 038 тыс. руб. > -576 тыс. руб. на 01.01.2014г.

1 354 тыс. руб. > -1 285 тыс. руб. на 01.01.2013г.

Мы видим, что по итогам 2013-2015гг. собственные оборотные средства (*СОС*) не участвуют в формировании материально-производственных запасов (*МПЗ*) и только по итогам 2015г. 29,43% материально-производственных запасов (*МПЗ*) сформированы за счёт (*СОС*). Динамика показателя положительная.

Следовательно, для покрытия стоимости запасов организации необходимы заемные средства. Проверим условия нормальной финансовой устойчивости (формула 1.17):

$$МПЗ \leq СОС + ККЗ$$

2 120 тыс. руб. > 1 559 тыс. руб. на 01.01.2016г.

2 038 тыс. руб. > 552 тыс. руб. на 01.01.2015г.

1 354 тыс. руб. > -25 тыс. руб. на 01.01.2014г.

Мы видим, что и привлечения краткосрочных кредитов и займов (*ККЗ*) не достаточно для формирования материально-производственных запасов (*МПЗ*). Однако динамика данного показателя положительная: по итогам 2013г. средств не достаточно, по итогам 2014г. 27,09% материально-производственных (*МПЗ*)

сформированы за счёт собственных оборотных средств (*СОС*) и краткосрочных кредитов и займов (*ККЗ*), по итогам 2015г. – уже 73,54%. Эти результаты говорят о высокой степени финансовой зависимости организации от внешних источников заимствования и наличии у предприятия проблем с оплатой текущих обязательств. Однако квалифицировать финансовое положение организации как кризисное нет оснований, поскольку динамика показателей по итогам двух лет положительная.

Проведём анализ финансовой устойчивости с помощью относительных показателей – коэффициентов, перечисленных в прил. 8.

В таблице 2.6 представлены результаты расчетов финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость.

Таблица 2.6 - Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Макрон»

Показатель	Оптимальное значение	На 01.01.14г.	На 01.01.15г.	На 01.01.16г.	Итоги 2014г., изменение (+,-)	Итоги 2015г., изменение (+,-)
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости), ($K_{авт}$)	$\geq 0,5$	0,197	0,406	0,642	0,208	0,236
2. Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж), ($K_{фр}$)	≤ 1	4,069	1,465	0,559	(2,604)	(0,906)
3. Коэффициент манёвренности собственного капитала, ($K_{мск}$)	$> 0,2$	(1,741)	(0,244)	0,141	1,497	0,386
4. Коэффициент постоянного актива, ($K_{на}$)	$\leq 0,80$	2,741	1,244	0,859	(1,497)	(0,386)
5. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, ($K_{осс}$)	≥ 1	(0,748)	(0,200)	0,202	0,548	0,402
6. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами, ($K_{зан}$)	$\geq 0,8$	(0,949)	(0,283)	0,294	0,666	0,577

Как видно из таблицы 2.6, на конец 2014г. финансовое положение предприятия заметно укрепилось, о чем свидетельствует положительная динамика всех коэффициентов. Нормативным значениям соответствуют показатели коэффициентов автономии ($K_{авт}$) и финансового рычага ($K_{фр}$).

Коэффициент автономии (финансовой независимости) ($K_{авт}$) очень важный показатель, поскольку он представляет собой долю собственных средств в величине совокупных источников средств (пассивов). За счёт собственного капитала в 2014г. сформировано 64,2% активов, а в 2013г – только 40,6%. Следовательно, уменьшается степень зависимости организации от привлечённого капитала и сокращается вероятность возникновения финансовых рисков.

Коэффициент финансового рычага ($K_{фр}$) характеризует активность организации по привлечению заёмных средств. Нормативного значения он достиг только на дату 01.01.2016г. ($K_{фр} = 0,559 \leq 1$). Это означает, доля заёмных средств в формировании имущества фирмы составляет: 80,27% на 01.01.2014г.; 59,43% на 01.01.2015г.; 35,84% на 01.01.2016г. Динамика показателя также положительная.

Как уже было упомянуто ранее, абсолютной финансовой независимостью обладает предприятие, которое полностью финансирует материально-производственные запасы за счёт собственных средств, поэтому коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (K_{occ}) должен принимать значение большее или равное единице. В нашем случае максимальное значение достигнуто на дату 01.01.2015г., когда по итогам 2014г. за счёт собственного капитала было сформировано только 20,2% оборотных активов и 29,4% запасов (материальных оборотных активов) согласно показателю «коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами, ($K_{зан}$)». Последний коэффициент не достиг нормативного значения. Однако динамика обоих показателей положительная, поскольку по итогам 2014-2015гг. предприятие не имело средств на финансирование не только оборотных активов, но и запасов.

Проведём анализ значений коэффициент постоянного актива ($K_{па}$) и коэффициента манёвренности собственного капитала ($K_{мск}$). Значения этих коэффициентов отражают использование собственного капитала организации, большая часть которого идёт на финансирование внеоборотных активов, меньшая – на формирование оборотных активов, поэтому в сумме значения показателей равны единице.

По итогам отчётного 2015 года большая часть собственного капитала (85,9%) финансирует внеоборотные активы компании (коэффициент постоянного актива (K_{na})). Это соответствует нормативным требованиям. Однако на 01.01.2014г. и 01.01.2015г. организация не имела средств для формирования оборотного капитала (величина собственного оборотного капитала, согласно данным значения коэффициента манёвренности собственного капитала ($K_{мск}$), отрицательная).

Однако динамика коэффициентов также положительная.

Отрицательно характеризует финансовое состояние организации коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами ($K_{зан}$). Несмотря на благоприятные изменения положительного значения показатель достиг только на отчётную дату 01.01.2016г. ($K_{зан} = 0,294$). Это значит значительная часть (70,6%) медленно реализуемых материальных активов (запасов) финансировалась за счёт заемных средств. Такую ситуацию следуют отнести к ситуации повышенного риска.

Итак, на основании выше изложенного следует признать финансовое состояние организации на отчётную дату неустойчивым на фоне положительной динамики базовых показателей и коэффициентов. Кроме того, принимать законодательно утверждённые оптимальные значения коэффициентов за нормативные для данной конкретной организации не следует. Значения индикаторов финансовой устойчивости индивидуальны для каждой организации,.

2.3 Анализ системы планирования и распределения прибыли предприятия

Результаты первого этапа анализа доходов и расходов ООО «Макрон» представлены в таблице 2.7. Отчёт составлен на основании сведений отчета о финансовых результатах за 2014-2015гг.

Таблица 2.7 - Показатели состава, структуры и динамики доходов и расходов ООО «Макрон»

Показатель	Состав доходов и расходов, тыс.руб.			Темп роста, %	Темп прироста, %	Структура доходов и расходов, %		
	2014г.	2015г.	Изменение (+,-)			2014 г.	2015г.	Изменение (+,-)
1. Доходы всего, в том числе:	29 944	33 625	3 681	112,29	12,29	100,00	100,00	(0,00)
1.1 Выручка	29 670	33 304	3 634	112,25	12,25	99,08	99,05	(0,04)
1.2 Проценты к получению	38	75	37	197,37	97,37	0,13	0,22	0,10
1.3 Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-	-
1.4 Прочие доходы	236	246	10	104,24	4,24	0,79	0,73	(0,06)
2. Расходы всего, в том числе:	28 312	30 891	2 579	109,11	9,11	100,00	100,00	-
2.1 Себестоимость	22 280	21 670	(610)	97,26	(2,74)	78,69	70,15	(8,54)
2.2 Коммерческие расходы	1 480	2 550	1 070	172,30	72,30	5,23	8,25	3,03
2.3 Управленческие расходы	3 020	4 230	1 210	140,07	40,07	10,67	13,69	3,03
2.4 Проценты к уплате	240	655	415	272,92	172,92	0,85	2,12	1,27
2.5 Прочие операционные расходы	480	666	186	138,75	38,75	1,70	2,16	0,46
2.6 Налог на прибыль	812	1 120	308	137,93	37,93	2,87	3,63	0,76
3. Чистая прибыль	1 632	2 734	1 102	167,52	67,52	-	-	-
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов (стр.1 : стр.2)	1,0576	1,0885	0,03	102,92	-	-	-	-

Общая величина доходов организации в 2014г. составила 29 944 тыс. руб. и в 2015г. – 33 625 тыс. руб. Темпы роста совокупных доходов и выручки от продаж возросли на 12,29% и 12,25% соответственно (3681тыс. руб. и 3634 тыс. руб.). Это положительный фактор, кроме того, удельный вес выручки в совокупных доходах составил 99,08% и 99,05% по итогам 2014г. и 2015г. соответственно. Что также свидетельствует о высоком «качестве» доходов, поскольку большая часть доходов организации формируется за счёт обычных видов деятельности.

Прочие доходы носят эпизодический характер и составили 274 тыс. руб. в 2014г. и 321 тыс. руб. в 2015г. (0,92% и 0,95% в структуре совокупных доходов). Эти пропорции соответствуют нормативам. Динамика этого показателя также положительная (+17,15%) или (+47 тыс. руб.).

Совокупные расходы организации составили 28312 тыс. руб. в 2014г. и 30891 тыс. руб. в 2015г. Расходы организации также возросли на 2579 тыс. руб. (относительный прирост показателя составил 9,11%). Однако рост показателя следует признать обоснованным, поскольку темпы прироста доходов выше (+12,29%).

Изучая изменение отдельных статей расходов, мы видим, что практически все они увеличились, за исключением себестоимости. Этот показатель сократился на 610 тыс.руб. или на 2,74% за счёт сокращения производственных затрат.

Вместе с тем, коммерческие и управленческие расходы в 2015г. превысили показатели 2014г. соответственно на 1070 тыс. руб. (+72,30%) и на 1210 тыс. руб. (+40,07%), а в общей сумме на 2 80 тыс. руб. или на 50,67%. о же время рост коммерческих и управленческих расходов на 72,30% и 40,07%. На первый взгляд рост этих показателей кажется чрезмерным, поскольку они существенно уменьшили прибыль организации. Однако это увеличение коммерческих и управленческих расходов объясняется стратегией организации, связанной с продвижением продукции на рынке: увеличением представительских расходов, расходов на рекламу и маркетинговые исследования.

Негативная тенденция у таких видов расходов, как «проценты к уплате», «прочие операционные расходы» и «налог на прибыль». Мы наблюдаем значительный рост этих расходов не только в абсолютном и относительном отношении, но и рост их удельного веса в структуре совокупных доходов.

Однако показатель чистой прибыли возрос с 1632 тыс. руб. до 2734 тыс. руб., т.е. на 1102 тыс. руб. или на 67,52%. Относительный прирост чистой прибыли превышает аналогичный показатель прироста совокупных доходов (+12,29%) и совокупных расходов (+9,11%).

Положительную динамику структуры доходов организации подтверждает коэффициент соотношения доходов и расходов. По итогам 2014г. каждый рубль расхода приносил 1,06 руб. доходов, а в 2015г. – уже 1,09 руб. доходов. Следовательно, рост расходов можно считать оправданным.

В отчетном году наблюдался существенный рост общей величины расходов по обычным видам деятельности (на 1670 тыс. руб., или 6,24%), которая составила 28450 тыс. руб. Однако рост расходов оправдан, поскольку наблюдается опережение темпов роста выручки от продаж (112,25%) по отношению к темпам роста расходов (106,24%).

Изучая значения отдельных элементов расходов, отметим, что наиболее существенным был рост материальных расходов (на 1179 тыс. руб., или на 6,73%). Доля этого показателя самая значительная по итогам 2015г. (65,73%), что на 0,31% превышает показатель 2014г.

Оценив показатели структуры и динамики расходов, проанализируем относительные показатели, характеризующие уровень расходоемкости текущей (операционной) деятельности организации. К этим показателям относится коэффициент расходоемкости обычных видов деятельности, рассчитываемый как отношение общей величины расходов по обычным видам деятельности к величине выручки от продаж (стр. 7, таблицы 2.8). Данный коэффициент показывает, какая сумма расходов приходится на каждый рубль выручки, или какую долю в выручке занимают текущие расходы. Итак, в 2014г. для получения каждого рубля выручки предприятию пришлось потратить 90,26 коп., а в 2015г. - лишь 85,43 коп.

Таблица 2.8 - Структурно-динамический анализ расходов по обычным видам деятельности

Показатель	Состав расходов, тыс. руб.			Темп роста, %	Темп прироста, %	Структура расходов, %		
	2014г.	2015г.	Изменение (+,-)			2014г. .	2015г. .	Изменение (+,-)
1. Материальные расходы	17 520	18 699	1 179	106,73	6,73	65,42	65,73	0,30
2. Расходы на оплату труда (включая социальные отчисления)	6 402	6 735	333	105,20	5,20	23,91	23,67	(0,23)
3. Амортизация	165	179	14	108,48	8,48	0,62	0,63	0,01
4. Прочие расходы	2 693	2 837	144	105,35	5,35	10,06	9,97	(0,08)

5. Итого расходов по обычным видам деятельности	26 780	28 450	1 670	106,24	6,24	100	100	-
6. Выручка	29 670	33 304	3 634	112,25	12,25	-	-	-
7. Расходы на 1 руб. выручки от продаж (расходоёмкость обычных видов деятельности), коэффициент (стр.5 : стр.6)	0,9026	0,8543	(0,048)	94,64	(5,36)	-	-	-
8. Прибыль от продаж	2 890	4 854	1 964	167,96	67,96	-	-	-
9. Рентабельность расходов, % (стр.8 : стр.5)	10,79	17,06	6,27	158,10	58,10	-	-	-
10. Рентабельность продаж, % (стр.8 : стр.6)	9,74	14,57	4,83	149,63	49,63	-	-	-

Та же положительная тенденция наблюдается по показателям рентабельности расходов (+6,27%) и рентабельности продаж (+4,83%). Общий вывод: рентабельность продаж возросла за счет относительной экономии расходов.

Выполним анализ динамики прибыли организации и факторов её формирования:

Этап 1 «Анализ выполнения плана финансовых результатов».

Итак, сопоставим общую величину прибыли и её элементов с плановыми показателями и показателями предыдущего года. Для этого используем показатели Отчета о прибылях и убытках (формы № 2) и данные бизнес-плана организации. На основе этой информации составим таблицу (прил. 11).

Сопоставим базисные и плановые показатели.

Мы видим, что все показатели превысили не только базисные (данные 2015г.), но и плановые значения. Причём темпы прироста чистой прибыли ((+67,52%) от 2014г. и (+43,89%) от плана)) значительно превышают темпы прироста доходов ((+12,29%) от 2013г. и (+5,08%) от плана)).

Сопоставления данных бизнес-плана и 2014г. показывают, что организация получила дополнительно:

- 1 625 тыс. руб. совокупного дохода,

- 3 634 тыс. руб. валовой прибыли,
- 1 654 тыс. руб. прибыли от продаж,
- 1 154 тыс. руб. прибыли до налогообложения и
- 834 тыс. руб. чистой прибыли.

Динамика перечисленных показателей прибыли в сравнении с 2015г. была также положительной: показатели дохода и прибыли увеличились соответственно на 3681тыс. руб., 4244 тыс. руб., 1964, 1 410 и 1102 тыс. руб.

Проанализируем структурные изменения показателей.

Сравнение фактической структуры финансовых результатов (показателей удельного веса прибыли в общей величине доходов) за 2015г. с плановыми и базисными значениями показало, что произошло увеличение доли всех показателей прибыли. Максимальное увеличение удельного веса наблюдается у показателя валовой прибыли: по сравнению с запланированным уровнем - на 9,60% и по сравнению уровнем 2014г. - на 9,92%. Это обстоятельство положительно характеризует результаты текущей деятельности компании и «качества» финансового результата в целом.

Увеличение доли чистой прибыли принимает минимальное значение: (+2,19%) по сравнению с планом и (+2,68%) по итогам 2014г. Следовательно, изучение факторов формирования чистой прибыли должно стать первоочередной задачей компании.

Этап 2 «Факторный анализ прибыли».

Таблица 2.9 - Анализ факторов формирования чистой прибыли ООО «Макрон»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темпы прироста (снижения), %
	2014г.	2015г	Изменение,(+,-)	
1. Прибыль от продаж (всего)	2 890	4 854	1 964	67,96
2. Результат от прочих доходов и расходов	(446)	(1 000)	(554)	224,22
3. Налог на прибыль	(812)	(1 120)	(308)	37,93
4. Чистая прибыль (стр.1 + стр.2 + стр.3 + стр.4)	1 632	2 734	1 102	67,52

Анализ данных таблицы 2.9 показывает, что чистая прибыль компании как в 2015г., так и в 2014г. была сформирована в рамках обычной деятельности (за счет прибыли от продаж): результат от прочих доходов и расходов отрицательный. Темп прироста прибыли от продаж составил 67,96%, абсолютный прирост – 1 964 тыс. руб.

Несмотря на отрицательные значения сальдо прочих доходов и расходов, их негативную динамику, а также рост налога на прибыль, компании удалось увеличить чистую прибыль в 2015г. на 1 102 тыс. руб., или 67,52%, по сравнению с 2014г.

Следовательно, в целом сложившуюся ситуацию можно оценить как позитивную.

Перейдём к факторному анализу прибыли. В нашем исследовании мы остановимся на анализе влияния факторов первого порядка. Для этого используем две модели формирования прибыли:

- а) на основе данных отчёта о финансовых результатах;
- б) на основе данных приложения к бухгалтерскому балансу.

В основе данных таблицы 2.10 – данные отчёта о финансовых результатах.

Таблица 2.10 - Расчёт влияния факторов первого порядка на прибыль от продаж

Показатель-фактор	Сумма, тыс. руб.			
	2014г.	2015г.	Абсолютный прирост	Влияние факторов на прибыль от продаж
1. Выручка, $N(x_1)$	29 670	33 304	3 634	3 634
2. Себестоимость, $D^{prod}(x_2)$	22 280	21 670	(610)	610
3. Коммерческие расходы, $S^{ком}(x_3)$	1 480	2 550	1 070	(1 070)
4. Управленческие расходы, $S^{уп}(x_4)$	3 020	4 230	1 210	(1 210)
5. Прибыль (убыток) от продаж, P^N (стр.1-(стр.2+стр.3+стр.4)), $f(x)$	2 890	4 854	1 964	1 964

Для расчётов влияния факторов используем аддитивную модель (формула 1.6):

$$P^N = N - S^{ПРОД} - S^{КОМ} - S^{УПП}$$

Применив метод цепных постановок, проверим результат (формула 1.7):

$$\Delta f = f_{отч} - f_{пред} = \Delta f x_1 + \Delta f x_2 + \Delta f x_3 + \Delta f x_4$$

$$4854 - 2890 = 3634 + 610 + (-1070) + (-1210)$$

$$1964 = 1964$$

Итак, по данным отчета о финансовых результатах установлено, что величина прибыли от продаж в 2015г. возросла по сравнению с 2014г. на 1964 тыс. руб. На результат оказали совокупное влияние (как положительное, так и отрицательное) четыре фактора.

Расчет влияния каждого фактора в отдельности представлен в таблице 2.10. Положительное влияние на прибыль организации в 2011г. оказали рост выручки от продаж (+3634 тыс. руб.) и экономия себестоимости проданной продукции (+610 тыс. руб.).

Вместе с тем, рост коммерческих и управленческих расходов привел к сокращению прибыли соответственно на 1070 тыс. руб. и 1210 тыс. руб. Как мы уже говорили, необходимым условием является опережение темпов роста выручки над темпами роста коммерческих и управленческих расходов. В нашем случае это условие не соблюдается (таблица 2.6).

Темп роста выручки от продаж в 2015г. по сравнению с 2014г. (таблица 2.7) составил 112,25%, а темп роста общей величины коммерческих и управленческих расходов - 150,67%.

Таким образом, относительное увеличение выручки от продаж не компенсировало рост коммерческих и управленческих расходов. Однако существенный рост управленческих и коммерческих расходов обусловлен активной политикой фирмы по рекламе и продвижению товаров на рынке. Поэтому результат рассчитан на перспективу.

Как было указано ранее, в качестве факторов первого порядка, оказывающих влияние на прибыль, можно также рассматривать расходы по обычным

видам деятельности, сгруппированные по элементам. Данные представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Расчёт влияния факторов первого порядка на прибыль от продаж

Показатель-фактор	Сумма, тыс. руб.			
	2014г.	2015г.	Абсолютный прирост	Влияние факторов на прибыль от продаж
1. Выручка, $N(x_1)$	29 670	33 304	3 634	3 634
2. Материальные расходы, $M(x_2)$	17 520	18 699	1 179	(1 179)
3. Расходы на оплату труда (в т.ч. Отчисления на социальные нужды), $U(x_3)$	6 402	6 735	333	(333)
4. Амортизация, $Am(x_4)$	165	179	14	(14)
5. Прочие расходы, $S^{проч}(x_5)$	2 693	2 837	144	(144)
6. Прибыль (убыток) от продаж, P^N (стр.1-(стр.2+стр.3+стр.4+стр.5)), $f(x)$	2 890	4 854	1 964	1 964

При этом факторная модель аддитивного вида выглядит следующим образом (формула 2.8):

$$P^N = N - M - U - Am - S_{проч} \quad (2.8)$$

Применив метод цепных постановок, проверим результат (формула 2.9):

$$\Delta f = f_{отч} - f_{пред} = \Delta f_{x_1} + \Delta f_{x_2} + \Delta f_{x_3} + \Delta f_{x_4} + \Delta f_{x_5} \quad (2.9)$$

$$4854 - 2890 = 3634 + (-1179) + (-333) + (-14) + (-144)$$

$$1964 = 1964$$

Как видно из таблицы 2.11, совокупное влияние факторов на рост прибыли от продаж в 2015г. по сравнению с 2014г. составило 1964 тыс. руб.

Это обеспечено увеличением выручки от продаж на 3634 тыс. руб. Однако все статьи расходов оказали отрицательное влияние на прибыль от продаж, уменьшив данный показатель на 1670 тыс. руб. (3 634 тыс. руб. - 1 964 тыс. руб.).

Можно продолжить детализацию анализа, используя факторы второго порядка. Подобные процедуры не входят в область исследования данной работы.

Этап 3 «Оценка эффективности использования чистой прибыли».

Показатели использования чистой прибыли организации представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Отчёт об использовании чистой прибыли ООО «Макрон»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Темп прироста, %	Удельный вес, %		
	2014г.	2015г.	изменение (+,-)			2014г.	2015г.	Изменение, (+,-)
1. Чистая прибыль	1 632	2 734	1 102	67,52	(32,48)	100,00	100,00	-
2. Использование чистой прибыли - всего, в том числе:	428	684	256	59,81	(40,19)	26,23	25,02	(1,21)
покрытие убытков прошлых лет	342	-	(342)	-	-	20,96	-	(20,96)
пополнение резервного капитала	86	14	(72)	(83,72)	(183,72)	5,27	0,51	(4,76)
выплата дивидендов	-	670	670	-	-	-	24,51	24,51
3. Капитализация нераспределённой прибыли	1 204	2 050	846	70,27	(29,73)	73,77	74,98	1,21

Данные таблицы 2.12 показывают, что итоги 2014г. были не утешительны для организации. Мы видим, что предприятие было вынуждено отказаться от уплаты дивидендов, поскольку 26,23% чистой прибыли было использовано на покрытие убытков прошлых лет (342 тыс. руб.) и пополнение резервного капитала (86 тыс. руб.). Большая часть чистой прибыли (73,77% или 1204 тыс. руб.) реинвестирована.

Благодаря существенному росту чистой прибыли в 2015г. предприятие получило больше возможностей как в плане капитализации чистой прибыли, так и для выплаты дивидендов акционерам ООО. Чистая прибыль в 2015г. составила 2734 тыс. руб., из которых 670 тыс. руб. было направлено на выплату дивидендов, 14 тыс. руб. — на пополнение резервного капитала и 2050 тыс. руб. было капитализировано.

Так же, как и в 2014г. большая часть прибыли была капитализирована (74,98%). Высокая доля капитализации чистой прибыли обусловлена стратегическими целями компании (расширение рынков сбыта) и стремлением повысить финансовую устойчивость организации за счёт финансирования оборотных активов.

Организационная структура представлена в прил. 13. Мы видим, что генеральный директор обладает широкими линейными полномочиями. Он может обратиться напрямую к руководителю любого подразделения и потребовать интересующую его информацию. Однако вопросы планирования и анализа хозяйственной деятельности относятся к компетенции коммерческого директора.

Полномочия коммерческого директора очень часто дублируют полномочия генерального директора. В его непосредственном подчинении находятся отдел продаж и закупок. В обязанности руководителей и менеджеров этих отделов главным образом входят вопросы аналитической деятельности в области маркетинга и ценообразования:

- оптимизация закупочной деятельности;
- вопросы ценообразования;
- сбытовая политика предприятия;
- контроль и анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
- организация договорной кампании.

В настоящее время на предприятии не существует системы управления финансовыми результатами. Мы можем говорить только о системе финансового мониторинга. «Управление» финансовыми результатами выражается только в отслеживании динамики дохода и валовой прибыли организации.

На основании данных продаж отчётного периода пересматриваются условия договоров поставок товаров клиентам фирмы. Аналитическая деятельность в этой области ограничена ABC- и XYZ-анализом покупателей. Планирование закупочной и сбытовой деятельности предприятия несовершенно.

Однако предприятие обладает рядом конкурентных преимуществ. Так например, большая работа ведётся в области управления ассортиментом продукции и освоения новых видов продукции.

Кроме того, на предприятии существует довольно эффективная система управленческого учёта. Данные достоверны, но неоперативны. Существенным недостатком является отсутствие функционального взаимодействия между подразделениями предприятия: бухгалтерия, планово-экономический отдел и

менеджмент организации работают в автономном режиме, являясь пользователями разных программных продуктов.

Обязанности работников бухгалтерии ограничены ведением первичного учёта и составления отчётности. В ведении специалистов планово-экономического отдела калькуляция себестоимости и планирование выпуска. Плановый период – месяц. Перспективного планирования нет. Однако оперативная система диспетчирования позволяет гибко реагировать на потребности покупателей и пересматривать показатели планов производства.

Как известно, существуют три основных метода организации плановой деятельности на предприятии: планирование «снизу вверх» (децентрализованное), планирование «сверху вниз» (централизованное) и планирование по принципу «встречных потоков» (интерактивное планирование или планирование во взаимодействии) – метод, объединяющий два предыдущих способа.[30]

Предприятие применяет третий способ – планирование по принципу «встречных потоков». На первом этапе план создаётся на высшем уровне управления. Основные параметры (ассортимент и количество выпускаемой продукции) утверждаются коммерческим директором. Свои коррективы может внести и генеральный директор. Затем ежемесячные планы передаются на нижестоящий уровень – планово-экономический отдел, где все параметры плана подвергаются корректировке в зависимости от ожидаемого поступления и наличия материалов и комплектующих, а также готовой продукции на складе. В конечном итоге, план производства утверждается коммерческим директором. Далее планы могут корректироваться по мере поступления заказов покупателей.

Организация осваивает возможности бюджетирования доходов и расходов производственных подразделений, прогнозирования доходов и прибыли организации. Однако эти методы пока несовершенны. Но к чести специалистов следует заметить, что предприятие успешно развивается.

Ведутся разработки в области нормирования оплаты труда и создании эффективной системы мотивации деятельности персонала. Рассматриваются различные методики применения систем оплаты труда и премирования.

Подведём итоги. Итак, системы управления финансовыми результатами на предприятии не существует. Весьма эффективен финансовый мониторинг, основанный на данных управленческого учёта. Планирование деятельности и развития фирмы базируется на данных прогнозов будущих доходов и рентабельности продаж. Это позволяет предприятию планировать свою деятельность на ближайшую перспективу. Однако отсутствие системы управления финансовыми результатами делает невозможным долгосрочное планирование деятельности организации.

3. Мероприятия по оптимизации системы планирования и распределения прибыли в ООО «Макрон»

3.1. Предложения по управлению финансовыми результатами деятельности предприятия

Во второй главе бакалаврской работы мы описали схему функционирования системы мониторинга финансовых результатов деятельности ООО «Макрон». В настоящее время предприятие столкнулось с рядом серьезных проблем в области оптимизации управленческого учёта, планирования деятельности, а также проведения анализа финансовых результатов деятельности организации.

В настоящее время управленческий учёт и анализ финансовых результатов ведётся в программе «1С: Управление торговлей», аналитические отчёты которой специально адаптированы для этих целей. Пользователями «1С: Управление торговлей» являются экономисты, менеджеры и директорат предприятия. Для составления регламентированной отчётности используются данные регистров «1С: Бухгалтерия».

Программа «1С: Управление торговлей» обладает рядом преимуществ.

Так, например, отчёты программы очень разнообразны и многочисленны. Они позволяют анализировать коммерческую деятельность предприятия по следующим направлениям:

- анализ взаимоотношений с клиентами;
- анализ продаж и закупок;
- анализ задолженности;
- анализ остатков и оборачиваемости товаров и продукции на складе;
- анализ движения и доступности денежных средств и прочее.

Кроме того, настройки «торговой» программы позволяют планировать закупочную и сбытовую деятельность предприятия с учётом остатков товаров на складах и оформленных заказов поставщикам и заказов покупателей. Боль-

шие возможности предоставлены пользователю в области ценообразования и управления ассортиментом продукции.

Данная программа предназначена для широкого круга пользователей. Для её освоения не требуются специальные знания в области финансов и экономики. Однако определить ликвидность или платёжеспособность, прогнозировать восстановление или утрату платёжеспособности организации невозможно. Диагностика банкротства также недоступна.

Анализ данных прибыли также затруднён, поскольку в рамках этой данной программы пользователю доступны только показатель «Валовая прибыль», алгоритм расчёта которого принципиально отличается от схемы формирования показателей прибыли в бухгалтерском учёте.

Программный продукт «1С: Бухгалтерия» не адаптирована для ведения аналитической деятельности и планирования деятельности предприятия. Подборка аналитических отчётов не отличается разнообразием, они служат лишь дополнением регламентных отчётов программы. Однако чтение данных отчётов требуют специальной подготовки в области бухгалтерского учёта.

Следовательно, для эффективного функционирования производственному предприятию необходим переход к работе с другим программным продуктом. Оптимальное решение – «1С: Управление производственным предприятием». Спектр возможностей данной программы очень широк. В программу включены блоки: бухгалтерский учёт; кадровый учёт; планирования производственной деятельности;[24] управление заказами;[33] бюджетирование;[42] анализ закупок и продаж.[21]

В настоящее время расчёт плановых производственных показателей производится в Microsoft Excel, а не в «1С: Управление торговлей», несмотря на то, что возможности «1С: Предприятие» позволяют составлять планы закупок и продаж с использованием различных сценариев (минимум, максимум, основной), с различным уровнем группировок и детализации показателей. Для решения этих проблем и перехода работы в новой программной среде необходимо провести ряд преобразований.

Во-первых, необходимо изменить «качество» работы планово-экономического отдела. Должностные обязанности экономиста по планированию должны быть расширены: в их перечень следует включить не только работу по экономическому планированию, но и мероприятия по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности предприятия. Необходимо повышение квалификации специалистов не только в области анализа хозяйственной деятельности, но и в области бухгалтерского учёта.

Кроме того, штат планово-экономического отдела должен быть расширен, как минимум, на одну единицу - экономист по финансовой работе. Этот сотрудник станет связующим звеном между директором, бухгалтерией и менеджерами-экономистами. Таким образом, планово-экономический отдел должен быть преобразован в планово-аналитическое подразделение и сфера компетенции его специалистов – расширена и усложнена (рис. 3.1).

Приложение 17 содержит примерный перечень должностных обязанностей работников планово-аналитического отдела. На рисунке 3.1 показаны основные направления финансовой деятельности на предприятии:

- финансовое планирование;
- оперативно-управленческая работа;
- контрольно-аналитическая работа.

Финансовое планирование заключается в финансовом обеспечении реализации производственных и экономических программ предприятия, а также в максимизации объемов получаемой прибыли.

Оперативно-управленческая работа - мониторинг количественных и качественных показателей финансовых отношений и финансовых потоков предприятия.



Рис. 3.1. – Основные направления структурных и функциональных преобразований организационной структуры ООО «Макрон»

Достижению этой цели способствует решение следующих задач:

- обеспечение своевременных платежей и расчетов с поставщиками;
- изучение рыночной конъюнктуры, кривых спроса и предложения – с целью обоснования маркетинговых и ценовых решений;

- управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия в целях соблюдения им платежной дисциплины;

- составление сведений о поступлении средств, их расходовании, о ходе выполнения показателей финансового плана, о финансовом состоянии предприятия в целях подготовки управленческих решений.

В рамках контрольно-аналитической работы составляется объективная оценка экономической эффективности, рентабельности и целесообразности каждой сделки и хозяйственной операции предприятия.

Аналитическая деятельность включает в себя три основных направления:

- анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализ финансового состояния предприятия;
- анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Планирование производственной, сбытовой и закупочной деятельности следует проводить с помощью «1С: Предприятие», поскольку планы продаж служат основой для автоматизации составления и корректировки планов закупок и планов производства. Кроме того, планы, сформированные в регистрах подсистемы «Помощник планирования», позволяют автоматизировать также анализ их выполнения с различными уровнями детализации и вариантами группировки данных.

Для этих целей в программе «1С: Управление торговлей» и «1С: Управление производственным предприятием» предусмотрены такие отчёты, как: «Планы продаж», «Планы закупок», «План-фактный анализ продаж». Кроме того, программа позволяет оптимизировать закупочную деятельность с помощью расчёта значения точки заказа и расчёта страхового запаса с детализацией по ABC- и XYZ-классу номенклатуры.

3.2 Предложения по оптимизации системы планирования и распределения прибыли

Абсолютные и относительные показатели финансового состояния расширяют возможности предприятия в области аналитической деятельности, поскольку являются базовыми также в случае:

- проведения экспресс-анализа финансового состояния предприятия для предупреждения банкротства;[65]
- оценки платёжеспособности заёмщика [56; 45] и контрагента;[52]
- проведения комплексной рейтинговой оценки состояния предприятия по данным финансовой отчётности;[49]
- проведения факторного анализа с целью выявления резервов роста рентабельности активов, продаж, собственного капитала.[25]

Рассмотрим практическое применение данных методик, используя показатели отчётности ООО «Макрон».

Оценка кредитоспособности и вероятности банкротства.

Как мы уже упоминали ранее, методики оценки финансового состояния всегда индивидуальны для каждого предприятия.[57; 50] Для оценки вероятности банкротства используют собственные показатели бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках.

Проведем предварительный анализ кредитоспособности и вероятности банкротства предприятия. Расчеты необходимых для этого финансовых показателей представлены в таблице 3.1. Анализ этих данных позволяет сделать вывод о том, что организация как заёмщик не обладает высокой степенью кредитоспособности, но с точки зрения динамики платёжеспособности выглядит положительно.

Таблица 3.1 - Финансовые показатели для оценки кредитоспособности и вероятности банкротства ООО «Макрон»

Показатель	Оптимальное значение	На 01.01.14г	На 01.01.15г.	На 01.01.16г	Тенденция
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{АЛ}$)	$\geq 0,2$	0,021	0,079	0,158	положительная
Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия)	$\geq 0,8$	0,121	0,229	0,393	положительная

(K_{KL})					
Коэффициент текущей ликвидности (K_{TL})	≥ 2	0,572	0,819	1,253	положительная
Соотношение собственных и заёмных средств	≥ 1	0,246	0,683	1,790	положительная

Среди зарубежных методик оценки кредитоспособности организации-заёмщика, самыми известными считаются модели американского учёного Альтмана, которые «были построены на выборке из 66 компаний: 33 успешных и 33 банкротов».[64; с.2]

В настоящее время известны четыре модели Альтмана:

- двухфакторная модель;
- пятифакторная модель (1968г.), разработана для компаний, ценные бумаги которых имеют рыночные котировки;
- пятифакторная модель (1983г.), разработана для компаний, ценные бумаги которых не имеют рыночных котировок;
- семифакторная модель (1977г.).

Преимуществом моделей Альтмана является их наглядность, простота применения и высокая статистическая надёжность. Однако эти модели прогнозируют вероятность банкротства с временным интервалом 1-2 года.[48; 36] Поэтому их существенный недостаток - уменьшение статистической надёжности результатов при составлении прогнозов относительно отдаленного будущего, в том числе из-за отсутствия учёта влияния инфляции на формирование показателей.

Последняя (семифакторная) модель позволяет прогнозировать банкротство на горизонте в 5 лет с точностью до 70%.[43] Однако, к сожалению, из-за сложности вычислений практического распространения она не получила, поэтому нами она тоже не будет использована.

Итак, двух факторная модель Альтмана выглядит следующим образом:[65]

$$Z_2 = 0,3877 - 1,0736 \cdot \frac{\text{Оборотные Активы}}{\text{Краткосрочные Обязательства}} + 0,0579 \cdot \frac{\text{Заемный Капитал}}{\text{Активы}}, \quad (3.1)$$

где (перспектива дефолта) $0 < Z < 0$ (перспектива платежеспособности).

Вероятность банкротства в двухфакторной модели можно представить иначе:

- 50 %, если $Z=0$;
- меньше 50 %, если $Z < 0$ и уменьшается вместе с уменьшением Z ;
- больше 50 %, если $Z > 0$ и увеличивается вместе с увеличением Z .

В нашем случае значение Z_2 таковы:

- а) $Z_2 = (-0,1800)$ на 01.01.2014г.;
- б) $Z_2 = (-0,4725)$ на 01.01.2015г.;
- в) $Z_2 = (-0,9368)$ на 01.01.2016г.

Итак, согласно по значению Z-score шкалы Альтмана компания попадает в категорию благонадёжных и динамика показателя положительная.

Пятифакторная модель компании, ценные бумаги которой имеют рыночные котировки, рассчитывается по формуле:[39]

$$Z_{\text{рыночная}} = \frac{\text{ЧистыеОборотныеАктивы}}{\text{Активы}} \cdot 1,2 + \frac{\text{ПрибыльОтОсновнойДеятельности}}{\text{Активы}} \cdot 3,3 + \frac{\text{НакопленныйКапитал}}{\text{Активы}} \cdot 1,4 + \frac{\text{УставныйКапитал}}{\text{Обязательства}} \cdot 0,6 + \frac{\text{ВыручкаОтПродаж}}{\text{Активы}} \cdot 1 \quad (3.2)$$

Результаты вычисления и комментарии представлены в таблице 3.2., алгоритм чтения результатов – в таблице 3.3.

Таблица 3.2 - Расчёт индекса кредитоспособности на основе пятифакторной модели Альтмана для компаний, ценные бумаги которых имеют рыночные котировки

Показатель	На 01.01.15г.	На 01.01.16г	Среднее значение (для расчета)
Активы, (А), тыс. руб.	5 812,00	6 880,00	6 346,00
Уставный капитал (УК), тыс. руб.	500,00	500,00	500,00
Чистые оборотные активы (ЧОА), тыс. руб.	(576,00)	624,00	24,00
Накопленный капитал (НК), тыс. руб.	1 370,00	3 434,00	2 402,00

Краткосрочные обязательства (КО), тыс. руб.	3 454,00	2 466,00	2 960,00
Выручка (N), тыс. руб.	-	33 304,00	33 304,00
Прибыль от основной деятельности (P^N), тыс. руб.	-	4 854,00	4 854,00
$Z_{5\text{рын}} = X1*1,2 + X2*3,3 + X3*1,4 + X4*0,6 + X5*1,0$			8,408
Примечание:			
- показатель X1 оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам; - показатель X2 отражает уровень финансового рычага компании; - показатель X3 отражает эффективность операционной деятельности компании; - показатель X4 равен отношению уставного капитала к бухгалтерской (балансовой) стоимости обязательств; - показатель X5 характеризует рентабельность активов предприятия.			

Таблица 3.3 - Уровень угрозы банкротства в модели Альтмана

Значение Z-score	Вероятность банкротства (в течение ближайших 2-х лет)
Менее 1,8	Очень высокая: от 80 до 100%, (дефолт)
1,81-2,7	Высокая: от 35 до 50%, (зона неопределенности)
2,71-2,99	Возможна: от 15 до 20%, (зона неопределенности)
Более 3,0	Очень низкая: стабильность, (перспектива платежеспособности)

Пятифакторная модель компании, ценные бумаги которой не имеют рыночные котировки, рассчитывается по формуле:

$$\begin{aligned}
 Z_{5\text{внерыночная}} = & \frac{\text{ЧистыеОборотныеАктивы}}{\text{Активы}} \cdot 0,717 + \frac{\text{НераспределённаяПрибыль}}{\text{Активы}} \cdot 0,84 + \\
 & + \frac{\text{ПрибыльОперационнаяЗаПериод}}{\text{Активы}} \cdot 3,107 + \frac{\text{СобственныйКапитал}}{\text{Активы}} \cdot 0,42 + \\
 & + \frac{\text{ВыручкаОтПродаж}}{\text{Активы}} \cdot 0,995
 \end{aligned} \quad (3.3)$$

Результаты экспресс-анализа финансового положения предприятия могут быть следующими:

- а) если $Z < 1,23$ предприятие признается банкротом;
- б) при значении Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна,
- в) значение Z более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям.

Данную модель мы использовать не будем. Попытаем спрогнозировать кредитоспособность организации с помощью пятифакторной модели Бивера,

которая также распространена. Она позволяет оценить состояние предприятия за 5 лет до банкротства (таблица 3.4):

Таблица 3.4 - Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства[11]

Показатель	Значение показателя				
	Благополучные компании	5 лет до банкротства	1 год до банкротства	На 01.01.2015г.	На 01.01.2014г.
1.Коэффициент Бивера	0,4 – 0,45	0,17	(0,15)	1,56	0,89
2.Рентабельность активов, %	6 – 8	4	(22)	39,74	28,08
3.Финансовый леверидж, %	< 37	< 50	< 80	35,84	59,43
4.Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,4	< 0,3	< 0,06	0,202	(0,200)
5.Коэффициент текущей ликвидности	< 3,2	< 2	< 1	1,253	0,819

К сожалению, в модели У. Бивера не предусмотрен расчёт общего коэффициента вероятности банкротства, поэтому однозначного вывода сделать нельзя. Все коэффициенты сравнивают с их нормативными значениями, соответствующим трём состояниям организации.

В нашем случае на отчётную дату 01.01.2014г. значения первых трёх коэффициентов позволяют отнести ООО «Макрон» к категории благополучных, а последних двух – к компаниям в состоянии «5 лет до банкротства».

Вместе с тем, по российским критериям определения платежеспособности эта компания относится к разряду неплатежеспособных, поскольку один из наиболее важных оценочных показателей - коэффициент текущей ликвидности на отчетную дату 01.01.2015г. - составил 1,253 (при нормативном показателе ≥ 2). Это объясняется тем, что отечественные оценки платежеспособности и методики формирования показателей финансовой отчетности предприятий существенно отличаются от зарубежных.

Российские учёные Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков адаптировали модель «Z-счёт» Э. Альтмана к российским условиям. Они предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число: [59]

$$R = 2 \cdot K_{occ} + 0,1 \cdot K_{ТЛ} + 0,08 \cdot \lambda_A + 0,45 \cdot \rho_N + \rho_{СК}, \quad (3.4)$$

K_{occ} - коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{ТЛ}$ - коэффициент текущей ликвидности;

λ_A - коэффициент оборачиваемости активов;

ρ_N - рентабельность реализации продукции;

$\rho_{СК}$ - рентабельность собственного капитала.

Если рейтинговое число будет равно единице, финансовое состояние организации квалифицируется как удовлетворительное.

На основании данных таблицы 3.7 рассчитаем значение рейтингового числа.

В нашем случае итоги расчёта рейтингового числа таковы:

$$R_{2014} = 2 \cdot (-0,200) + 0,1 \cdot 0,819 + 0,08 \cdot 6,212 + 0,45 \cdot 0,097 + 1,054 = 1,277 > 1$$

$$R_{2015} = 2 \cdot 0,202 + 0,1 \cdot 1,253 + 0,08 \cdot 5,248 + 0,45 \cdot 0,146 + 0,817 = 1,822 > 1$$

Таблица 3.7 - Данные для расчёта рейтингового числа для оценки финансового состояния ООО «Макрон»

Показатель	2014г.	2015г.
1. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (K_{occ})	(0,200)	0,202
2. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$)	0,819	1,253
3. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов (λ_A)	6,212	5,248
4. Рентабельность продаж (ρ_N), %	0,097	0,146
5. Рентабельность собственного капитала ($\rho_{СК}$), %	1,054	0,807
Рейтинговое число, R	1,277	1,822
Изменение R	-	0,545

Итак, мы можем квалифицировать финансовое состояние организации как удовлетворительное на фоне положительной тенденции (значение рейтингового числа увеличилось на 0,545 единиц).

Результаты исследования можно конкретизировать, используя другую модель, разработанную отечественными учёными (таблица 3.8).[60]

Данная методика позволяет группировать предприятия на классы по уровню платежеспособности:

- первый класс представляют предприятие с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;
- второй класс - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;
- третий класс - проблемные предприятия;
- четвертый класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению (кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты);
- пятый класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Таблица 3.8 - Группировка предприятий на классы по уровню платёжеспособности

Показатель	1-й класс	2-й класс	3-й класс	4-й класс	5-й класс
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$)	2,0 и выше (30 баллов)	1,98-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-20 баллов)	1,39-1,1 (9,9-1 балл)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости ($K_{ФН}$)	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,30 (9,9-5 бал- лов)	0,29-0,20 (5-1 балл)	0,20 и ни- же (0 баллов)
Рентабельность совокупного капитала (ρ), %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9-5 балл)	1 и ниже (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 бал- лов	64-35 бал- лов	34-6 бал- лов	0 баллов

Используя данные предыдущих расчётов, определим класс, к которому причисляется наше предприятие по итогам 2014г. и 2015г. (таблица 3.9).

Таблица 3.9 - Обобщающая оценка финансовой устойчивости ООО «Макрон» по итогам 2014-2015гг.

Показатель	На 01.01.2015г.		На 01.01.2016г.	
	Фактиче- ское зна- чение	Количе- ство бал- лов	Фактиче- ское зна- чение	Количе- ство бал- лов
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$)	0,819	0	1,253	8
Коэффициент финансовой независимости ($K_{ФН}$)	0,406	8	0,642	19,6
Рентабельность совокупного капитала (ρ), %	34,17	50	43,08	50
Итого:	-	58 баллов	-	77,6 бал-

				ЛОВ
Класс предприятия	-	3-й класс	-	2-й класс

Мы видим, что наше предприятие нельзя отнести к разряду благополучных компаний с хорошим запасом финансовой прочности. Однако за отчётный 2015г. произошли существенные положительные изменения. Компания из класса проблемных предприятий перешла в класс относительно благополучных организаций с небольшой степенью риска по задолженности.

Эта же методика предполагает дальнейший расчёт коэффициентов утраты и восстановления платёжеспособности. Эти расчёты были произведены во второй главе бакалаврской работы. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже нормативного, но динамика положительная, поэтому был рассчитан коэффициент восстановления платёжеспособности:

$$K_{восст} = \frac{K_{тл.к.} + \frac{6мес}{12мес} \cdot (K_{тл.г.} - K_{тл.г.})}{K_{тл} = 2} = \frac{1,253 + \frac{6мес}{12мес} \cdot (1,253 - 0,819)}{2} = 0,735$$

Значение коэффициента ниже нормативного ($K_{восст} \geq 1$), следовательно, в течение шести месяцев организация не сможет восстановить платёжеспособность. Итак, репутация предприятия как потенциального заёмщика, сомнительна.

Продолжительный период неплатёжеспособности может привести к потере бизнеса в целом в случае официального признания компании банкротом. Согласно ст. 3 Закона «О несостоятельности (банкротстве)» признаком банкротства юридического лица считается неспособность его удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее ста тысяч рублей.[7]

В настоящее время отечественными экономистами ведутся активные изыскания в области диагностики банкротства. Предполагается дифференциация понятий «предприятие в кризисе» и «предприятие-банкрот», тогда как зачастую в научной литературе эти категории считаются аналогичными. Утверждение основано на изречении Дж. М. Кейнса, который характеризовал кризис как внезапную и резкую, как правило, смену повышательной тенденции понижательной.[20] Это делает возможной раннюю диагностику банкротства предприятия на стадии «скрытого банкротства», когда предприятие располагает:

- показателями нормальной финансовой устойчивости;
- значением коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами (K_{occ}) на уровне минимальной потребности (от 0,1 включительно до 0,5);
- отрицательным значением показателя глубины кризиса (т.е. отсутствием кризиса).[53]

Определение рейтинга организации на основе финансово-экономических показателей.

Данные бухгалтерской отчётности могут служить информационной базой для разработки рейтинговой оценки организации, неоспоримым достоинством которой является возможность объективно оценить не только финансовое состояние организации, но и результативность её деятельности.

Эта методика позволяет:

- оценить конкурентоспособность и кредитоспособность контрагентов-покупателей и заёмщиков; потенциальных партнёров и конкурентов;
- сопоставить результаты деятельности организации и её структурных подразделений в различные периоды её деятельности.

Рассмотрим оба варианта применения методики: оценим потенциал контрагентов и итоги деятельности ООО «Макрон» за 2014-2015гг.

Алгоритм проведения анализа рассмотрим, используя данные финансовой отчётности покупателей.

Первоначально составим матрицу исходных показателей (таблица 3.10), выполняя условие однонаправленности оценки показателей. В нашем случае это условие выполняется, поскольку положительная динамика признаётся благоприятной тенденцией, а отрицательная динамика – негативной.

Таблица 3.10 - Шаг 1. Матрица исходных показателей

Показатель/ Организация	Контр-агент №1	Контр-агент №2	Контр-агент №3	Контр-агент №4	Контр-агент №5	Эталонная организация
1. Коэффициент ликвидности	1,50	1,80	1,40	2,00	1,60	2,00
2. Коэффициент оборачиваемости активов	3,50	3,20	3,10	2,70	2,20	3,50
3. Рентабельность продаж, %	30,00	25,00	35,00	26,00	24,00	35,00
4. Рентабельность капитала, %	28,00	26,00	24,00	38,00	21,00	38,00
5. Коэффициент финансовой независимости	0,62	0,72	0,55	0,68	0,58	0,72
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	14,00	20,00	30,00	18,00	35,00	35,00

На первом этапе присвоить контрагентам рейтинг лидера или аутсайдера затруднительно, поскольку у каждой организации хотя бы один показатель имеет значение, которое соответствует эталонному нормативу. Только у организации №4 таких показателей два (коэффициент ликвидности и рентабельность капитала). На втором этапе рассчитаем показатели рейтинговой оценки (K_j) для каждой организации, используя метод расстояний:

$$K_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{mj})^2}, \quad (3.5)$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{mj}$ - показатели j -той организации;

i – номера строк (показатели), $i=1, 2, \dots, m$;

j - номера столбцов (организации), $j=1, 2, \dots, n$.

Согласно методу расстояний первое место присуждается контрагенту, получившему минимальную рейтинговую оценку. Последующее ранжирование производится в порядке увеличения значений коэффициента комплексной рейтинговой оценки. Результаты вычислений представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 - Шаг 2. Комплексная рейтинговая оценка показателей

Показатель/ Организация	Контр-агент №1	Контр-агент №2	Контр-агент №3	Контр-агент №4	Контр-агент №5
1. Коэффициент ликвидности	0,75	0,90	0,70	1,00	0,80
2. Коэффициент оборачиваемости активов	1,00	0,91	0,89	0,77	0,63
3. Рентабельность продаж, %	0,86	0,71	1,00	0,74	0,69
4. Рентабельность капитала, %	0,74	0,68	0,63	1,00	0,55
5. Коэффициент финансовой независимости	0,86	1,00	0,76	0,94	0,81
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	0,40	0,57	0,86	0,51	1,00
Комплексная рейтинговая оценка, K_j	0,729	0,618	0,561	0,598	0,717
Места по рейтингу	5	3	1	2	4

Мы видим, что лидерство перешло к контрагенту №3, а организация №2 занимает теперь второе место. Этот результат следует также конкретизировать.

Для повышения значимости финансово-экономических коэффициентов показатели рейтинговой оценки (K_j) корректируются с учётом индивидуальных баллов значимости (K_j'):

$$K_j' = \sqrt{\beta_1 \cdot (1 - x_{1j})^2 + \beta_2 \cdot (1 - x_{2j})^2 + \dots + \beta_n \cdot (1 - x_{mj})^2}, \quad (3.6)$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{mj}$ - показатели j -той организации;

i – номера строк (показатели), $i=1, 2, \dots, m$;

j – номера столбцов (организации), $j=1, 2, \dots, n$;

β_i - коэффициент весовой значимости i -го показателя, установленный на основе субъективной оценки специалистов-экспертов.

Результаты расчётов представлены в таблице 3.12.

Итак, контрагент №4 окончательно признаётся лидером. Следовательно, именно этот покупатель может рассчитывать на получение коммерческого кредита в виде отсрочки или рассрочки платежа. В то же время контрагент №3 является ценным клиентом и при достаточных объёмах закупок ему можно предоставить определённые льготы.

Таблица 3.12 - Шаг 3. Комплексная рейтинговая оценка показателей с учётом коэффициента весовой значимости

Показатель/ Организация	Контр агент №1	Контр агент №2	Контр агент №3	Контр агент №4	Контр агент №5	Балл значи- мости, β_i
1. Коэффициент ликвидности	0,75	0,90	0,70	1,00	0,80	4
2. Коэффициент оборачиваемости ак- тивов*	1,00	0,91	0,89	0,77	0,63	5
3. Рентабельность продаж, %	0,86	0,71	1,00	0,74	0,69	6
4. Рентабельность капитала, %	0,74	0,68	0,63	1,00	0,55	8
5. Коэффициент финансовой незави- симости	0,86	1,00	0,76	0,94	0,81	2
6. Коэффициент обеспеченности обо- ротных активов собственными сред- ствами, %	0,40	0,57	0,86	0,51	1,00	4
Комплексная рейтинговая оценка, K_j	1,5508	1,4488	1,3055	1,2680	1,7661	-
Места по рейтингу	4	3	2	1	5	-

В заключение для конкретизации аналитических исследований по оценке финансового состояния применим методику рейтинговой оценки для изучения отчётных показателей двух лет деятельности ООО «Макрон» (таб. 3.13 – 3.15).

Таблица 3.13 - Шаг 1. Матрица исходных показателей

Показатель/ Организация ООО «Макрон»	2014г.	2015г	Эталонные зна- чения
1. Коэффициент ликвидности	0,819	1,253	2,00
2. Коэффициент оборачиваемости активов	6,212	5,248	3,50
3. Рентабельность продаж, %	24,91	34,93	35,00
4. Рентабельность капитала, %	60,02	48,88	38,00
5. Коэффициент финансовой независимости	0,406	0,642	0,72
6. Коэффициент обеспеченности оборотных акти- вов собственными средствами, %	(20,01)	20,19	35,00

На данном этапе мы не можем сделать окончательные выводы, поскольку одни и те же показатели имеют значение, соответствующее эталонному в каждом периоде исследования. Кроме того, тенденция этих показателей понижа-
тельная (отрицательная), а согласно анализу финансового состояния, итоги 2011г. признаны лучшими. Поэтому проведём рейтинговую оценку финансово-экономических показателей деятельности организации (таб. 3.14).

Таблица 3.14 - Шаг 2. Комплексная рейтинговая оценка показателей

Показатель/ Организация ООО «Макрон»	2014г.	2015г
1. Коэффициент ликвидности	0,41	0,63

2. Коэффициент оборачиваемости активов	1,77	1,50
3. Рентабельность продаж, %	0,71	1,00
4. Рентабельность капитала, %	1,58	1,29
5. Коэффициент финансовой независимости	0,56	0,89
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	(0,57)	0,58
Комплексная рейтинговая оценка, K_j	2,007	0,813
Места по рейтингу	2	1

По результатам исследования, лучшее качество присуждено итогам 2015г. Проверим наши выводы с помощью коэффициента весовой значимости показателей (таблица 3.15).

Таблица 3.15 - Шаг 3. Комплексная рейтинговая оценка показателей с учётом коэффициента весовой значимости

Показатель/ Организация ООО «Макрон»	2014г.	2015г	Балл значимости, β_i
1. Коэффициент ликвидности	0,41	0,63	4
2. Коэффициент оборачиваемости активов*	1,77	1,50	5
3. Рентабельность продаж, %	0,71	1,00	6
4. Рентабельность капитала, %	1,58	1,29	8
5. Коэффициент финансовой независимости	0,56	0,89	2
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	(0,57)	0,58	4
Комплексная рейтинговая оценка, K_j'	4,2244	1,7891	-
Места по рейтингу	2	1	-

Особую значимость данная методика, по мнению автора, приобретает при сопоставлении показателей деятельности предприятия и его потенциальных партнёров и конкурентов (таблица 3.16).

Таблица 3.16 - Шаг 1. Матрица исходных показателей (данные 2014г.)

Показатель/ Организация	Контрагент №1	Контрагент №2	Контрагент №3	Контрагент №4	Контрагент №5	ООО "Макрон"	Эталонная организация
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,50	1,80	1,40	2,00	1,60	1,25	2,00

2. Коэффициент оборачиваемости активов	3,50	3,20	3,10	2,70	2,20	5,25	3,50
3. Рентабельность продаж, %	30,00	25,00	35,00	26,00	24,00	34,93	35,00
4. Рентабельность капитала, %	28,00	26,00	24,00	38,00	21,00	48,88	38,00
5. Коэффициент финансовой независимости	0,62	0,72	0,55	0,68	0,58	0,64	0,72
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	14,00	20,00	30,00	18,00	35,00	20,19	35,00

Мы видим, что лидерство принадлежит контрагенту №3 и ООО «Макрон», поскольку обе организации в арсенале имеют по два показателя, соответствующих эталону. Однако последующие этапы анализа покажут, что наша организация занимает последнее (шестое) место, а лидерство, по-прежнему принадлежит контрагенту №4 (прил 18). Очевидно, виной тому низкий уровень показателей ликвидности и обеспеченности оборотных активов собственными средствами, что указывает на низкую платёжеспособность организации, несмотря на положительный результат по вычислению рентабельности активов и рентабельности капитала. Следовательно, это ещё один аргумент в пользу создания на предприятии финансового подразделения.

Факторный анализ рентабельности.

Возможности анализа экономической деятельности предприятия с использованием показателей бухгалтерской (финансовой) отчётности на этом не ограничивается. Эти данные позволяют проводить исследования на любом уровне и в любом направлении. Мы представим в данной работе методику проведения факторного анализа рентабельности для оценки эффективности деятельности организации. Эти мероприятия позволяют выявлять резервы роста эффективности на высшем уровне управления организацией.

По данным бухгалтерской отчётности 2011-2014гг. мы проведём:

- анализ рентабельности активов (рассчитанной с использованием чистой прибыли);
- анализ рентабельности собственного капитала;
- анализа рентабельности продаж.

Анализ рентабельности активов выполним на основе пятифакторной мультипликативной модели методом абсолютных разниц:

$$\begin{aligned}\rho_A &= \frac{P_q}{A_{cp}} = \frac{P_q}{A_{cp}} \cdot \frac{3K_{cp} \cdot CK_{cp} \cdot OA_{cp}}{3K_{cp} \cdot CK_{cp} \cdot OA_{cp}} = \\ &= \frac{3K_{cp}}{CK_{cp}} \cdot \frac{CK_{cp}}{A_{cp}} \cdot \frac{OA_{cp}}{3K_{cp}} \cdot \frac{N}{OA_{cp}} \cdot \frac{P_q}{N} = \\ &= K_{\phi p} \cdot K_{\phi n} \cdot K_{покр} \cdot \lambda_{OA} \cdot \rho_N \quad \text{или} \\ f &= x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_4 \cdot x_5\end{aligned}\tag{3.7}$$

Все необходимые данные представлены в прил. 19. В нашем случае:

$f_{пред} = 34,17\%$ – рентабельность активов по итогам 2011г. (на 01.01.15г.);

$f_{отч} = 43,08\%$ – рентабельность активов по итогам 2014г. (на 01.01.16г.).

Для вычисления влияния каждого фактора в отдельности используем формулы:

$$\Delta f x_1 = \Delta x_1 + x_2^{пред} + x_3^{пред} + x_4^{пред} + x_5^{пред} = -19,85\% \tag{3.8}$$

$$\Delta f x_2 = x_1^{отч} + \Delta x_2 + x_3^{пред} + x_4^{пред} + x_5^{пред} = 9,26\% \tag{3.9}$$

$$\Delta f x_3 = x_1^{отч} + x_2^{отч} + \Delta x_3 + x_4^{пред} + x_5^{пред} = 9,82\% \tag{3.10}$$

$$\Delta f x_4 = x_1^{отч} + x_2^{отч} + x_3^{отч} + \Delta x_4 + x_5^{пред} = -4,53\% \tag{3.11}$$

$$\Delta f x_5 = x_1^{отч} + x_2^{отч} + x_3^{отч} + x_4^{отч} + \Delta x_5 = 14,22\% \tag{3.12}$$

$$\text{Проверка: } \Delta f = f_{отч} - f_{пред} = \Delta f x_1 + \Delta f x_2 + \Delta f x_3 + \Delta f x_4 + \Delta f x_5 = 8,91\% \tag{3.13}$$

В нашем случае:

$$43,08\% - 34,17\% = (-19,85)\% + 9,26\% + 9,82\% + (-4,53)\% + 14,22\%$$

$$8,91\% = 8,91\%$$

Итак, росту рентабельности активов (ρ_A) на 8,91% (с 34,17% в 2011г. до 43,08% в 2014г.) способствовал рост рентабельности продаж (P_N) на 2,71% (с 5,50% в 2011г. по 8,21% в 2014г.). Положительное влияние оказали на итоговый результат также изменения коэффициента финансовой независимости ($K_{\phi n}$) (+0,21) и коэффициента покрытия обязательств оборотными активами ($K_{покр}$)

(+0,30). Негативное воздействие – коэффициентов финансового рычага ($K_{фр}$) (-1,21) и коэффициента оборачиваемости оборотных активов (λ_{OA}) (-1,75).

Проанализируем детальнее последствия влияния отрицательных факторов. Факт замедления оборачиваемости оборотных активов трактуется однозначно – это говорит о том, что наращивание темпов производства и дополнительные закупки оборотных активов (материалов, комплектующих и пр.) не всегда были оправданы, поскольку их рост не компенсирован ростом доходов (продаж готовой продукции). Воздействие финансового рычага двояко. Рост показателя, с одной стороны, положительно воздействует на рентабельность активов, с другой стороны – усиливает зависимость фирмы от привлечённых (заёмных) средств. Очевидно, фирма пытается минимизировать финансовые риски. Следовательно, изменить ситуацию в лучшую сторону могут мероприятия по ускорению оборачиваемости оборотных активов за счёт планирования закупочной и производственной деятельности, а также оптимизации процесса продаж.

Следующий этап – факторный анализ рентабельности продаж. Исследуем четырёх факторную модель аддитивную модель:

$$\begin{aligned}\rho_N &= \frac{P_N}{N} = \frac{N - S_{од}}{N} = \frac{N - (M + U + A_M + S_{проч})}{N} = \\ &= 1 - \left(\frac{M}{N} + \frac{U}{N} + \frac{A_M}{N} + \frac{S_{проч}}{N} \right) = 1 - (K_M + K_U + K_{A_M} + K_{S_{проч}}) =\end{aligned}\quad (3.14)$$

или

$$f = 1 - (x_1 + x_2 + x_3 + x_4)$$

Все необходимые данные представлены в прил. 20. В нашем случае результаты таковы:

$f_{пред} = 9,74\%$ – рентабельность продаж по итогам 2011г. (на 01.01.15г.);

$f_{отч} = 14,57\%$ – рентабельность продаж по итогам 2014г. (на 01.01.16г.).

Для вычисления влияния каждого фактора в отдельности используем формулы:

$$\Delta\rho_M = \rho_N^{1скор} - \rho_N^{пред} = 2,90\% \quad (3.15)$$

$$\Delta\rho_U = \rho_N^2 \text{ скор} - \rho_N^1 \text{ скор} = 1,35\% \quad (3.16)$$

$$\Delta\rho_{Am} = \rho_N^3 \text{ скор} - \rho_N^2 \text{ скор} = 0,02\% \quad (3.17)$$

$$\Delta\rho_{\Sigma \text{проч}} = \rho_N \text{ отч} - \rho_N^3 \text{ скор} = 0,56\% \quad (3.18)$$

$$\text{Проверка: } \Delta f = f_{\text{отч}} - f_{\text{пред}} = \Delta f_{x_1} + \Delta f_{x_2} + \Delta f_{x_3} + \Delta f_{x_4} = 4,83\% \quad (3.19)$$

В нашем случае:

$$14,57\% - 9,74\% = 2,90\% + 1,35\% + 0,02\% + 0,56\%$$

$$4,83\% = 4,83\%$$

Мы видим, что все четыре фактора расходоёмкости, формирующие рентабельность продаж, оказали на этот показатель положительное влияние. Рентабельность продаж возросла на 4,83% (с 9,74% в 2011г. до 14,57% в 2014г.) в основном за счёт экономии материальных ресурсов (на 2,90%) и расходов по оплате труда (на 1,35%). Причина – опережающие темпы роста выручки от продаж по сравнению с темпами роста каждого вида расходов по обычным видам деятельности.

Последний этап – факторный анализ рентабельности собственного капитала. Для этой цели используем мультипликативную кратную четырёхфакторную модель:

$$\begin{aligned} \rho_{СК} &= \frac{P_q}{СК_{ср}} = \frac{P_q}{СК_{ср}} \cdot \frac{N \cdot А_{ср} \cdot ЗК_{ср}}{N \cdot А_{ср} \cdot ЗК_{ср}} = \frac{P_q}{N} \cdot \frac{N}{А_{ср}} \cdot \frac{ЗК_{ср}}{СК_{ср}} \cdot \frac{ЗК_{ср}}{А_{ср}} = \\ &= \frac{K_{фр} \cdot \lambda_A \cdot \rho_N}{K_{фз}} \end{aligned} \quad (3.20)$$

$$\text{или} \quad f = \frac{x_1 \cdot x_3 \cdot x_4}{x_2}$$

Исходные данные и итоги расчётов представлены в прил. 21. В нашем случае результаты таковы:

- $f_{\text{пред}}=105,43\%$ – рентабельность собственного капитала по итогам 2011г. (на 01.01.15г.);

- $f_{\text{отч}}=80,74\%$ – рентабельность собственного капитала по итогам 2014г. (на 01.01.16г.).

Рассчитав методом цепных подстановок, показатели рентабельности с учётом необходимых корректировок, определим влияние каждого фактора в отдельности:

$$\Delta\rho_{\text{Кфр}} = \rho_{\text{СК}}^1 \text{скор} - \rho_{\text{СК}} \text{пред} = 44,19 - 105,43 = -61,24\% \quad (3.21)$$

$$\Delta\rho_{\text{Кфз}} = \rho_{\text{СК}}^2 \text{скор} - \rho_{\text{СК}}^1 \text{скор} = 64,04 - 44,19 = 19,85\% \quad (3.22)$$

$$\Delta\rho_{\lambda a} = \rho_{\text{СК}}^3 \text{скор} - \rho_{\text{СК}}^2 \text{скор} = 54,10 - 64,04 = -9,93\% \quad (3.23)$$

$$\Delta\rho_{\rho_N} = \rho_{\text{СК}} \text{отч} - \rho_{\text{СК}}^3 \text{скор} = 80,74 - 54,10 = 26,64\% \quad (3.24)$$

$$\text{Проверка: } \Delta f = f_{\text{отч}} - f_{\text{пред}} = \Delta f x_1 + \Delta f x_2 + \Delta f x_3 + \Delta f x_4 = -24,68\% \quad (3.25)$$

В нашем случае:

$$\begin{aligned} 80,74\% - 105,43\% &= (-61,24)\% + 19,85\% + (-9,93)\% + 26,64\% \\ &= -24,68\% \end{aligned}$$

Итак, по итогам двух лет рентабельность собственного капитала уменьшилась на 24,68% (со 105,43% до 80,74%). Положительное влияние на показатель оказали такие факторы, как коэффициент финансовой зависимости и рентабельность продаж (увеличение на 19,85% и 26,64% соответственно). Изменение коэффициента финансового рычага привело к максимальному сокращению рентабельности собственного капитала (-61,24%). Изменение оборачиваемости оборотных активов также негативно повлияло на результат (сокращение на 9,93%).

Следовательно, организации необходимо совершенствовать политику в области привлечения заёмного капитала, установлении оптимального соотношения между величинами краткосрочных и долгосрочных заёмных средств. Кроме того, рентабельность собственного капитала снизилась на 24,68% несмотря на существенный рост чистой прибыли на 1102 тыс. руб. (или на 67,52%). Следовательно, норма прибыли на капитал сократилась, поэтому администрации ООО «Макрон» должна принять меры по модернизации производства с целью повышения отдачи средств, вложенных в капитал фирмы.

3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Для того чтобы оценить эффективность мероприятий по созданию системы управления финансовыми результатами деятельности организации необходимо:

- рассчитать расходы организации на структурные преобразования планово-экономического отдела;
- на основе прогноза выручки от продаж составить прогноз прибыли от продаж и определить, будет ли улучшен финансовый результат за счёт создания системы управления финансовыми результатами деятельности организации и окупит ли ожидаемый рост прибыли от продаж дополнительные расходы фирмы.

Годовые расходы на структурные преобразования мы будем рассчитывать с учётом того, что в штат мы принимаем одного нового работника на должность экономиста по финансовой работе. Кроме того, фирма финансирует обучение штатного сотрудника – экономиста по планированию с целью повышения квалификации. Предприятие остаётся пользователем двух программ: «1С: Управление торговлей» и «1С: Бухгалтерия». Расчёты представлены в таблице 3.17. Итак, мы видим, что за год сумма расходов составила 602770 руб., большая часть из которых приходится на увеличение расходов по заработной плате и дополнительное обучение персонала – 442000 руб. (или 73,33%). На оплату труда и дополнительное обучение нового штатного сотрудника планируется израсходовать 314600 руб. (или 56,67%). Всю сумму расходов отнесём к категории постоянных для проведения анализа безубыточности.

Таблица 3.17 - Расчет дополнительных расходов фирмы на формирование планово-аналитического отдела

Показатель	Ежемесячные расходы, руб.	Расходы за 12 мес., руб.	Доля расходов в общем итоге, %
Связь, информационное обеспечение, в том числе:			
подключение к Internet	8 150	38 200	6,34
лицензия КонсультантПлюс	1 000	1 000	0,17
абонентская плата (сотовая связь)	3 600	7 200	1,19
	1 000	12 000	1,99

абонентская плата (городская и междугородняя связь)	1 000	12 000	1,99
услуги электронной почты	500	6 000	1,00
факсимильная связь	1 050	-	-
Благоустройство рабочего места	98 170	98 170	16,29
мебель для офиса	25 000	25 000	4,15
оборудование рабочего места (персональный компьютер)	73 170	73 170	12,14
Прочие расходы	6 200	24 400	4,05
канцелярские товары и прочие хозяйственные расходы	700	8400	1,40
ГСМ (или компенсация доставки)	500	6 000	1,00
Командировочные и прочие расходы	5 000	10 000	1,66
Заработная плата и плата за дополнительное обучение персонала	73 500	442 000	73,33
Экономист по финансовой работе:			
заработная плата	20 000	240 000	39,82
отчисления на социальные нужды	6 800	81 600	13,54
дополнительное обучение	20 000	20 000	3,32
Экономист по планированию:			
повышение заработной платы (в связи с расширением должностных обязанностей)	5 000	60 000	9,95
отчисления на социальные нужды	1 700	20 400	3,38
дополнительное обучение	20 000	20 000	3,32
Итого	-	602 770	100,00

Далее нам следует рассчитать прогноз выручки от продаж на 2014год в трех вариантах: прогноз-минимум, основной прогноз и прогноз-максимум. На основании каждого варианта прогноза мы определим прогнозную прибыль от продаж.

«Основными методами планирования прибыли являются:

- метод прямого счёта;
- аналитический метод;
- метод совмещённого счёта».[23; с. 216]

Для расчёта прибыли от продаж по данным прогноза выручки от продажи мы применим метод прямого счёта, так как мы работаем с небольшим ассортиментом выпускаемой продукции. Поскольку прогноз краткосрочный (горизонт прогнозирования равен 1 году), мы не будем использовать дифференцированные поправочные коэффициенты инфляции.[31] Прогноз выручки от продаж

построен с учётом сезонных колебаний спроса на основе линейного уравнения регрессии.[40] Данные представлены в таблице 3.18.

Базовым показателем мы принимаем основной прогноз продаж. Переход на новое «качество» управленческих решений позволит достичь максимального роста показателя выручки и прибыли от продаж.

Итак, мы видим, что уровень рентабельности продаж (12,6%) ниже, чем в 2015г. (14,57%). Это объясняется ростом цен на сырье, комплектующие и транспортные расходы. Показатель установлен методом экспертных оценок как среднее арифметическое за предыдущие два года

Таблица 3.18 - Расчёт критической точки безубыточности на основе прогноза выручки от продаж

Показатель	2014г.	2015г.	Прогноз на 2016г.		
			минимум	основной	максимум
1. Выручка N , тыс. руб.	29 670	33 304	35 224	44 095	52 966
2. Переменные затраты $S_{пер}$, тыс. руб.	20 457	20 369	22 895	28 660	34 426
3. Постоянные затраты $S_{пост}$, тыс. руб.*	6 323	8 081	8 684	8 684	8 684
4. Маржинальная прибыль $P_{марж}$, тыс. руб.	9 213	12 935	12 330	15 435	18 540
5. "Критическая" точка безубыточности $N_{кр}$, тыс. руб.	20 363	20 806	24 808	24 808	24 808
6. "Критическая" точка безубыточности $N'_{кр}$, мес.	8	7	8	7	6
7. Доля "критической" точки в Выручке от продаж, %	68,63	62,47	70,43	56,26	46,84
8. Рентабельность продаж, %	9,74	14,57	12,16	12,16	12,16
9. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2 890	4 854	4 282	5 361	6 439
10. Прибыль от продаж (абсолютное изменение), тыс. руб.	-	1 964	(572)	1 078	1 078
11. Прибыль от продаж (темпы прироста), %	-	67,96	(11,78)	25,18	20,12

Все показатели улучшены даже при условии стабильного развития предприятия. Прибыль от продаж возросла на 1078 тыс. руб. (25,18%). Постоянные затраты окупятся через 7 мес. (уровень 2014года). «Критический» объём продаж в суммарном выражении возрастет до 24808 тыс. руб., но доля его в вы-

ручке от продаж сократится до 56,67% . Это говорит о том, что, несмотря на дополнительный рост постоянных расходов на 602770 руб., показатели деятельности предприятия улучшаться даже при сохранении основной линии тренда. Мы же предполагаем, что развитие фирмы пойдёт по оптимистическому сценарию и прибыль от продаж достигнет 6439 тыс. руб. Кроме того, ООО «Макрон» получает множество конкурентных преимуществ в области принятия управленческих решений.

Заключение

Целью бакалаврской работы была подготовка обоснованных выводов, рекомендаций и предложений по созданию эффективной системы управления финансовыми результатами деятельности.

Для достижения данной цели был решен ряд задач.

Первая глава работы была посвящена теоретическим аспектам выбранной темы. В данном разделе дана характеристика доходам и расходам организации, видам и порядку формирования финансовых результатов деятельности организации, а также показателей доходности, рентабельности.

Предложены к рассмотрению методики:

- структурно-динамического анализа доходов и расходов организации;
- сопоставления фактических и плановых показателей прибыли;
- анализа факторов формирования и эффективности использования чистой прибыли предприятия;
- расчёта влияния факторов первого порядка на прибыль от продаж;
- определения уровня ликвидности баланса, расчёта текущей и перспективной ликвидности предприятия;
- оценки платежеспособности предприятия, а также составления прогноза восстановления и утраты платёжеспособности на основе сопоставления с нормативными значениями и динамики относительных показателей ликвидности;
- расчёта и анализа абсолютных и относительных показателей, характеризующих уровень финансовой устойчивости и независимости организации.

Расчётно-аналитическая глава работы содержит краткие сведения о предприятии ООО «Макрон»: общая характеристика предприятия с описанием вида деятельности; конкурентных преимуществ и достижений фирмы.

На основе предложенных в первой главе бакалаврской работы методик и данных бухгалтерской отчётности предприятия за период с 2014г. по 2015г. проведен:

- анализ финансового состояния предприятия;

- структурно-динамический анализ доходов и расходов предприятия;
- анализ динамики прибыли, факторов её формирования и эффективности использования.

Заключительная часть второго раздела работы посвящена анализу существующей системы мониторинга финансового состояния и планирования будущих доходов организации.

В третьей (заключительной) главе:

- дано обоснование необходимости создания системы управления финансовыми результатами деятельности организации;
- предоставлен примерный перечень мероприятий по разработке и внедрению системы;
- проведена оценка экономической эффективности данных мероприятий.

В проектной части дополнительно представлены методики проведения:

- экспресс-анализа вероятности банкротства и кредитоспособности организации;
- рейтинговой оценки деятельности организации по данным финансовой отчётности;
- оценки деловой активности и эффективности деятельности организации на основе данных факторного анализа рентабельности активов, продаж и рентабельности собственного капитала организации.

Ценность системы управления финансовыми результатами деятельности подтверждает тот факт, что разработка и применение всех представленных в бакалаврской работе методических рекомендаций возможны только на базе использования данных финансовой отчётности организации.

Практическая значимость работы проявляется в том, что методики, предложенные в данной работе, могут быть применены на практике. Они довольно эффективны, основаны на методических рекомендациях, представленных в официальных источниках, поэтому позволяют достоверно оценить финансовое положение предприятия. Кроме того, методические разработки могут быть усо-

вершенствованы и адаптированы в соответствии с нуждами и особенностями деятельности конкретного предприятия.

Данные бухгалтерской отчётности и показатели финансового состояния организации являются базовыми для всестороннего анализа и планирования деятельности предприятия. На их основе возможна разработка разнообразных факторных моделей, позволяющих детализировать аналитические изыскания, а также построения прогнозов финансовых результатов деятельности организации. Внедрение системы управления финансовыми результатами является эффективным инструментом совершенствования процесса бюджетирования, который, в свою очередь позволит оптимизировать ресурсы предприятия в области оперативного и стратегического планирования производственной деятельности. Существенно повысится достоверность расчётов, будет сведена к минимуму интерпретация оценки результатов, поскольку данные бухгалтерской отчётности чётко структурированы и формализованы.

Научная значимость работы проявляется в том, что область изучения процесса управления финансовыми результатами деятельности организации оставляет возможность для научных изысканий и в наши дни. Исследования в этой области могут быть взяты на вооружение разработчиками программного продукта «1С: Предприятие» с целью расширения возможностей программы. Таким образом, пользователи программы получают возможность автоматизировать процессы управленческого учёта и аналитической деятельности, а поставщики продукта – повысить конкурентоспособность своей продукции и расширить рынок сбыта.

Бакалаврская работа содержит оценку эффективности предложенных преобразований в области организации планово-аналитической деятельности предприятия. Положительный результат подтверждён результатами исследования. Нам была предоставлена возможность убедиться в том, что негативные последствия прогнозирует развитие фирмы по пессимистическому сценарию, основной прогноз и прогноз-максимум подтверждают положительный эффект от внедрения системы управления финансовыми результатами.

Однако эта система станет эффективной только при условии перехода на качественно новый уровень управления и организации планово-аналитической деятельности предприятия. Следовательно, современным предпринимателям не имеет смысла тратить время и средства на закупку и освоение специальных программ управленческого учёта. Необходимо уделить внимание повышению квалификации персонала с целью унификации пользовательских навыков всех категорий специалистов. В настоящее время к конкурентным преимуществам организации справедливо причисляются не только качество производственных процессов и технологический уровень производства, а так же интеллектуальный потенциал персонала и качество управленческих процессов.[38] Однако рассчитать экономический эффект от повышения интеллектуального потенциала очень сложно. Проще рассчитать объём дополнительных затрат на усовершенствование функционирования управленческой системы. В то же время высокий интеллектуальный потенциал персонала является мощным конкурентным преимуществом предприятия, поскольку именно этот фактор позволяет оперативно принимать управленческие решения и обеспечивает высокое качество последних.

В наши дни экономический кризис из области фондового рынка перешёл в сферу реальной экономики. Многие предприятия были вынуждены заморозить крупные инвестиционные проекты, поскольку большинство из них пользовались заёмными средствами для реализации стратегического развития, а в период кризиса доступ к кредитным ресурсам существенно ограничен.

С другой стороны, умение предприятия оптимизировать деятельность по управлению ликвидными активами позволит ему не только «выжить», но и расширить рынок сбыта даже в условиях кризиса за счёт ухода с арены «слабых игроков». Внедрение системы управления финансовыми результатами позволит ООО «Макрон» создать также эффективную систему управления дебиторской задолженности, которая относится к числу наиболее ликвидных активов и складывается не только из задолженности покупателей, но и долга поставщиков по предоплате поставок.

Как правило, основные генераторы дебиторской задолженности – VIP-контрагенты: покупатели и поставщики А-класса, вклад которых в товарный оборот фирмы очень велик. Отказав клиенту в предоставлении отсрочки или рассрочки платежа, мы можем лишиться выгодного покупателя; не предоставив предоплату поставщику-монополисту – скидки или поставок дефицитных материалов и комплектующих по выгодным ценам.

Кроме того, в области управления дебиторской задолженностью актуальна проблема неплатежей. Чем выше время несанкционированной отсрочки платежа, тем меньше вероятность оплаты. Практика показывает, что задолженность погашается с вероятностью более чем 80% при условии, что отсрочка платежа составляет менее двух месяцев. Если оплата будет задержана клиентом более чем на три месяца, вероятность погашения задолженности сокращается до 50%.

Очень распространено мнение о том, что кредиторская задолженность – один из самых простых и дешёвых способов привлечения заёмных средств для предприятия. Однако баланс между ликвидностью и финансовой независимостью организации невозможно установить без создания эффективной системы управления финансовыми результатами.

В ходе исследования мы, убедились, что наличие прибыли не гарантирует финансовой автономии предприятия. Нами был предложен ряд структурных преобразований, который позволит предприятию применить на практике методики: по оценке финансового положения предприятия; оценке кредитоспособности; присвоения рейтинговой оценки на базе финансово-экономических показателей; а также методики определения резервов роста рентабельности. Показатели ликвидности определяют качество структуры бухгалтерского баланса, характеризуют краткосрочную платёжеспособность предприятия. Предприятие получает возможность осуществлять прогноз восстановления и утраты платёжеспособности, осуществлять раннюю диагностику банкротства, минуя стадию кризисного состояния.

Кроме того, все предложенные методики основаны на данных официальной бухгалтерской отчётности, следовательно, данные о финансовом состоянии предприятия потенциально доступны не только партнерам, но и конкурентам. Следовательно, система управления финансовыми результатами позволит руководству предприятия моделировать ситуацию и планировать финансовые ресурсы для эффективной организации производственной деятельности предприятия в целом.

Список литературы

Законодательные и нормативно-методические документы и материалы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (принят ГД ФС РФ 14.06.2002) (ред. от 15.02.2016) // КонсультантПлюс
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 31.01.2016) // КонсультантПлюс
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.05.2016)// КонсультантПлюс
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете" // КонсультантПлюс
5. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об обществах с ограниченной ответственностью" // КонсультантПлюс
6. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016)// КонсультантПлюс
7. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"// КонсультантПлюс
8. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1790) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011)// КонсультантПлюс
9. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на

прибыль организаций" ПБУ 18/02" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.12.2002 N 4090)// КонсультантПлюс

10. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) // КонсультантПлюс

Специальная научная отечественная и зарубежная литература (книги, брошюры, монографии)

11. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учёт : учебник / В.П. Астахов. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 891с.

12. Афилов, Э.А. Планирование на предприятии : учеб. пособие / Э.А. Афилов. – Минск: Высшая школа, 2011. – 285 с.

13. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг // М.: Дело Лтд. – 1994. – 720 с.

14. Бланк И.А. Управление прибылью. 3-е изд. - М.: Ника-Центр, 2009. — 768 с.

15. Буряковский, В.В. Финансы предприятий: учебник / В.В. Буряковский. - <http://books.efaculty.kiev.ua/>

16. Волков, О.И. Экономика предприятия : курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 280 с.

17. Гартвич, А.В. Планирование закупок, производства и продаж в «1С: Предприятие 8» / А.В. Гартвич. - М.: ООО «1С-Паблишинг», 2009. – 160 с.

18. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ : учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 615 с.

19. Гольдштейн, Г.Я. Основы менеджмента: учебник / Г.Я. Гольдштейн // <http://www.aup.ru/books>

20. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием : учеб. пособие / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 491 с.

21. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия : учебник / Н.Л. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 384 с.

22. Крутякова, Т.Л. Годовой отчёт 2010 / Т.Л. Крутякова. – М.: АйСи Групп, 2011. – 528 с. // КонсультантПлюс
23. Мурахтанова, Н.М. Планирование на предприятии : учеб. пособие : в 2 ч. / Н.М. Мурахтанова, Н.В. Александрова. – Тольятти : ТГУ, 2009. – Ч. 1. – 282 с.
24. Мурахтанова, Н.М. Планирование на предприятии : учеб. пособие : в 2 ч. / Н.М. Мурахтанова, Н.В. Александрова. – Тольятти : ТГУ, 2009. – Ч. 2. – 244 с.
25. Пятов, Л.М. Бухгалтерский учёт для принятия управленческих решений / Л.М. Пятов. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2009. – 268с.
26. Ситосенко, Е.А. Управление заказами в системе программ «1С: Предприятие 8» / Е.А. Сисотенко. - М.: ООО «1С-Паблишинг», 2014. – 219 с.
27. Сосенко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л.С. Сосенко. – М.: КНОРУС, 2009. – 344с.
28. Титов, В.И. Экономика предприятия : учебник / В.И. Титов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 462 с.
29. Тришкина, Н.А. Учет и анализ банкротств: учебный курс (учебно-методический комплекс) / Н.А. Тришкина // <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook138>
30. Тумасян, Р.З. Бухгалтерский учёт : учеб. пособие / Р.З. Тумасян. – М.: Омега-Л, 2010. – 823 с.
31. Фатхутдинов, Р.А. Организация производства : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 544 с.
32. Фатхутдинов, Р.А. Производственный менеджмент : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2009. – 491 с.
33. Харченко, Л.П. Статистика : курс лекций / Л.П. Харченко. – М.: ИНФРА-М, - 2010. – 310с.
34. Швандар, В.А. Экономика предприятия : учеб. пособие / В.А. Швандар, Л.Я. Аврашников. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 240 с.

35. Шевченко, Ю.А. Автоматизация бюджетирования и управленческой отчётности в «1С: Предприятие 8» / Ю.А. Шевченко. - М.: ООО «1С-Публишинг», 2014. – 112 с.
36. Анализ финансового состояния предприятия: модель Альтмана (Z модель) // <http://afdanalyse.ru/publ/1/bankrot> С. 1-2.
37. Анализ финансового состояния предприятия: прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Бивера // <http://afdanalyse.ru/publ/1/bankrot> С. 1-3.
38. Антошина, Г.В. Основные подходы к управлению кредитными рисками / Г.В. Антошина // Банковское кредитование. – 2009. - №4. – С. 1-19. // КонсультантПлюс
39. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: объекты, методы, задачи / М.А. Вахрушина // Современный бухучёт. – 2011. - № 11. – С. 1-8. // КонсультантПлюс
40. Дистанционный консалтинг: анализ финансового состояния // <http://www.dist-cons.ru/modules/fap/section3.html>. - 2014. - С. 1-14.
41. Зинкович, С. Экономическая и финансовая политика предприятия: модель Z Альтмана / С. Зинкович // <http://ladybiznes.ru/2009/04/model-z-altmana/> - С.1-13.
42. Ендовицкий, Д.А. Анализ выполнимости допущения непрерывности деятельности организации / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - №22. – С. 1-13. // КонсультантПлюс
43. Ильина, И.В. Анализ связи финансовых коэффициентов / И.В. Ильина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - №12. – С. 1-8. // КонсультантПлюс
44. Кожин, В.Я. Налоговый учёт – инструмент развития торгового предприятия / В.Я. Кожин // Современный бухучёт. – 2009. - №3. – С. 1-14. // КонсультантПлюс

45. Крившич, Е. Контрагент под колпаком: оцените финансовое состояние партнера / Е. Крившич // Консультант – 2010. - №11. – С. 1-5. // КонсультантПлюс
46. Круш, З.А. Анализ взаимосвязи глубины кризиса и опасности банкротства предприятий / З.А. Круш // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 21. – С. 1-7. // КонсультантПлюс
47. Крылов, С.И. Методика оценки платежеспособности и ликвидности коммерческой организации / С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2010. - № 9. - С. 36-37.
48. Кузьмин, Г.В. Распределение и учёт чистой прибыли акционерного общества / Г.В. Кузьмин // Бухгалтерский учёт. – 2011. - №14. – С. 1-5. // КонсультантПлюс
49. Медведева, В.А. Методика анализа финансового состояния заёмщика / В.А. Медведева // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2009. – №3. - С. 1-10. // КонсультантПлюс
50. Новрузов, Б. Ликвидность и финансовая устойчивость: взгляните на свой бизнес / Б. Новрузов // Консультант. – 2009. - №7. – С. 1-10. // КонсультантПлюс
51. Показатели рентабельности // Практическая бухгалтерия. – 2008. - №7. – С. 1-4. // КонсультантПлюс
52. Пчеленок, Н.В., Маслов, Б.Г. Зарубежные и Российские методики прогнозирования банкротства / Н.В. Пчеленок, Б.Г. маслов. // Управленческий учёт. – 2005. - №5. – С. 1-16 // <http://www.upruchet.ru/articles/2005/5/4543.html>
53. Пчеленок, Н.В., Маслов, И.А. Методы диагностики вероятности банкротства / Н.В. Пчеленок, И.А. Маслов // Управленческий учёт . – 2009. - №2. – С. 1-10. // <http://www.upruchet.ru/articles/2006/2/4011.html>
54. Сильвестрова, Т. Сравнительный анализ кассового метода признания доходов и расходов и метода начисления / Т. Сильвестрова // Учреждения физической культуры и спорта: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2014. - № 7. - С. 56 - 63.

55. Смирнова, Е.В. Инструментарий комплексного экономического анализа устойчивого развития предприятия / Е.В. Смирнова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 9. – С. 1-11. // КонсультантПлюс
56. Тульчинская, А.В. Представительские расходы / А.В. Тульчинская // <http://www.financial-lawyer.ru/> - С. 1-5.
57. Шувалов, А. Модель Альтмана / А. Шувалов // <http://shuvalov.wmsite.ru/materialy-stati/> - С. 1-6.
58. Энциклопедия финансового анализа Апелсин Финанс: Прогнозирование банкротства на основе моделей Альтмана // <http://apelfin.narod.ru/finanalisis/altman.html>

Матрица БКГ для гипотетической фирмы [26]

<i>Краткое описание сегментов матрицы:</i>	
1) «Дикая кошка»:	доля рынка не велика, но возможно получение потенциально высокой прибыли. Риски инвестирования также велики, поэтому фирма должна решить, следует ли ей инвестировать капитал в СЗХ, расположенные в этом квадранте;
2) «Звезды»:	самая лучшая позиция для бизнеса. Преимущества «звёзд» - низкие издержки при больших масштабах производства. Зрелые «звёзды» поддерживают сами себя, юные – требуют существенных инвестиций. В тоже время «звёзды», как правило, требуют больших инвестиций для поддержки экспансии продукции и увеличения производственных мощностей.
3) «Дойные коровы»:	фирма контролирует большую (или значительную) часть рынка. Прибыль значительна, однако темпы роста отрасли слабы. Поэтому «дойным коровам» нет необходимости реинвестировать капитал для поддержания позиции СЗХ на рынке, а потоки инвестиций целесообразно направить в другие секторы для финансирования новых предприятий. Если в отрасли создаются неблагоприятные условия, слабые «дойные коровы» становятся кандидатами для «раздевания».
4) «Собаки»:	наименее привлекательный сектор (малая доля рынка и относительно низкая прибыль). Фактически это кандидаты к ликвидации.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 15 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Макрон» по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической деятельности Торговля автомобильными деталями и запчастями по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ
 Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 декабря На <u>20 13</u> г. ³	На 31 декабря <u>20 14</u> г. ⁴	На 31 декабря <u>20 15</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	9	8	10
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	2 014	2 926	3 676
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			80
	Отложенные налоговые активы			24
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	2 023	2 934	3 790
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1 214	1 848	2 000
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	140	190	120
	Дебиторская задолженность	302	566	580
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)		100	120
	Денежные средства и денежные эквиваленты	62	174	270
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	1 718	2 878	3 090
	БАЛАНС	3 741	5 812	6 880

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 де- На <u>кабря</u> 20 <u>13</u> г. ³	На 31 декаб- ря 20 <u>14</u> г. ⁴	На 31 декаб- ря 20 <u>15</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	500	500	500
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	480	480	480
	Резервный капитал	80	166	180
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(342)	1 204	3 254
	Итого по разделу III	718	2 350	4 414
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	1 260	1 128	935
	Кредиторская задолженность	1 718	2 306	1 516
	Доходы будущих периодов	20	8	-
	Оценочные обязательства	25	20	15
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	3 023	3 462	2 466
	БАЛАНС	3 741	5 812	6 880

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 ____ г.

Примечания

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отчет о финансовых результатах

за _____ 20 15 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация _____ Общество с ограниченной ответственностью «Макрон» _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности _____ Торговля автомобильными деталями и запча- _____ по ОКВЭД
_____ стями _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной _____
_____ ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ 20 15 г. ³	За _____ 20 14 г. ⁴
	Выручка ⁵	33 304	29 670
	Себестоимость продаж	(21 670)	(22 280)
	Валовая прибыль (убыток)	11 634	7 390
	Коммерческие расходы	(2 550)	(1 480)
	Управленческие расходы	(4 230)	(3 020)
	Прибыль (убыток) от продаж	4 854	2 890
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	75	38
	Проценты к уплате	(655)	(240)
	Прочие доходы	246	236
	Прочие расходы	(666)	(480)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	3 854	2 444
	Текущий налог на прибыль	(1 144)	(812)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов	24	
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	2 734	1 632

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

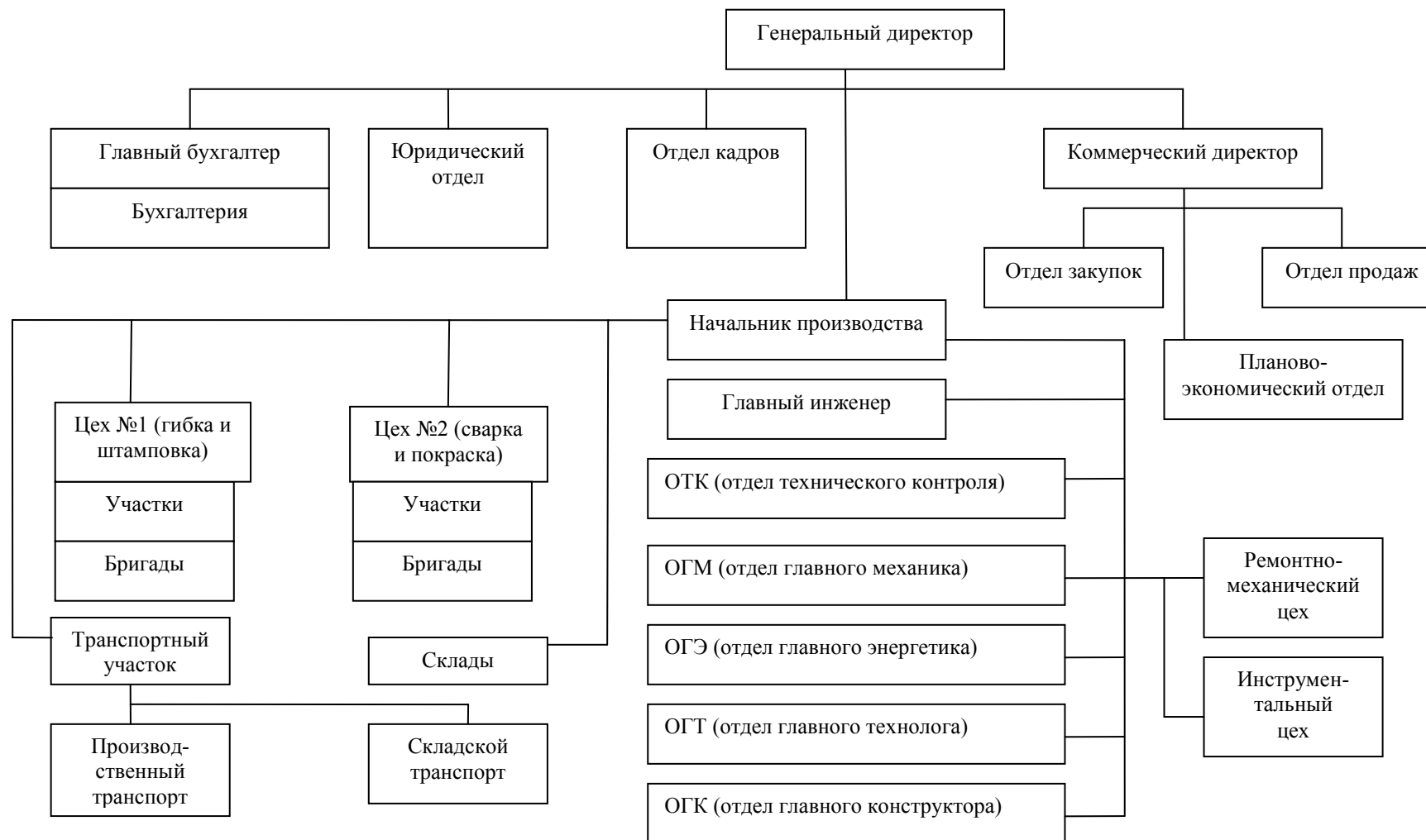
“ _____ ” _____ 20 _____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Анализ плановых и фактических показателей прибыли организации

Показатель	2014г.		2015г.				Абсолютное от- клонение по сумме, тыс. руб.		Относительное отклонение (темп роста), %		Относительное отклонение (темп приро- ста), %		Абсолютное отклонение по удель- ному весу, %	
	факт		план		факт									
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	от показателя за предыдущий год	от плана	от показателя за предыдущий год	от плана	от показателя за предыдущий год	от плана	от показателя за предыдущий год	от плана
1. Доходы (всего)	29 944	100,00	32 000	100,00	33 625	100,00	3 681	1 625	112,29	105,08	12,29	5,08	-	-
2. Валовая прибыль	7 390	24,68	8 000	25,00	11 634	34,60	4 244	3 634	157,43	145,43	57,43	45,43	9,92	9,60
3. Прибыль от продаж	2 890	9,65	3 200	10,00	4 854	14,44	1 964	1 654	167,96	151,69	67,96	51,69	4,78	4,44
4. Прибыль до нало- гообложения	2 444	8,16	2 700	8,44	3 854	11,46	1 410	1 154	157,69	142,74	57,69	42,74	3,30	3,02
5. Чистая прибыль	1 632	5,45	1 900	5,94	2 734	8,13	1 102	834	167,52	143,89	67,52	43,89	2,68	2,19

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ



Должностные обязанности экономиста по планированию и экономиста по финансовой работе

Должностные обязанности экономиста по планированию
1. текущее планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятия; 2. проектирование перспективных, годовых и квартальных планов производственно-хозяйственной деятельности и социального развития предприятия; 3. участие в технико-экономическом обосновании освоения новых видов продукции, новой техники и прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; 4. разработка технико-экономические нормативов материальных и трудовых затрат для определения себестоимости продукции, планово-расчетных цен на основные виды сырья, материалов, топлива, энергии, потребляемых в производстве; 5. составление сметной калькуляции товарной продукции, разработка проектов оптовых и розничных цен на выпускаемую продукцию, тарифов на работы (услуги) с учетом конъюнктуры рынка; 6. участие в разработке мероприятий по: - эффективному использованию капитальных вложений; - повышению конкурентоспособности производимой продукции и производительности труда; - снижению издержек производства и реализации продукции; - повышению рентабельности производства; - увеличению прибыли; - устранению потерь и непроизводительных расходов; 7. осуществление комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, выявляет резервы производства и намечает меры по обеспечению режима экономии, более эффективному использованию ресурсов предприятия, выявлению возможностей дополнительного выпуска и сбыта продукции, повышению темпов роста производительности труда; 8. участие в проведении маркетинговых исследований и прогнозировании развития предприятия в условиях рыночной экономики; 9. учет и контроль за ходом выполнения плановых заданий; 10. формирование, ведение и хранение базы данных планово-экономической информации.

Должностные обязанности экономиста по финансовой работе
1. обеспечение финансовыми ресурсами заданий производственного плана; 2. формирование и распределение доходов и накоплений предприятия и их использование по обязательствам; 3. финансирование затрат на расширенное воспроизводство, социально обеспечение и материальное стимулирование работников; 4. разработка проектов перспективных и годовых финансовых планов, прогнозов поступления денежных средств; 5. определение размеров доходов и расходов, поступлений и отчислений средств, взаимоотношения предприятия с бюджетом, налоговыми органами, банками; 6. составление балансов доходов и расходов, кассовых планов и кредитных заявок; 7. участие: - в подготовке расчётов и обоснования к ним при составлении планов производства и реализации продукции, работ (услуг), капитальных вложений, планов по прибыли и налогу на прибыль; - в разработке нормативов оборотных средств по видам сырья, материалов и других товарно-материальных ценностей и затрат в стоимостном выражении; 8. оперативное финансирование, выполнение расчетных и платежных обязательств, своевременно отражение происходящих изменений в платежеспособности предприятия, отслеживает состояние собственных средств; 9. проектирование планов по прибыли от реализации выпускаемой продукции, использования основных средств, а также проведения операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (сдача помещений и имущества в аренду, доходы по ценным бумагам и др.); 10. проектирование планов распределения прибыли, плановых нормативов отчислений в фонды предприятия; 11. участие в разработке и внедрении мероприятий по: - повышению прибыльности производства и реализации продукции; - улучшению использования собственных оборотных средств, средств государственного бюджета. 12. участие в формировании и использовании средств предприятия, анализ их структуры и движения; 13. изучение и анализ состояния рынка кредитных ресурсов и ценных бумаг в целях эффективного размещения свободных финансовых средств и обеспечения финансовой устойчивости предприятия; 14. привлечение заемных и использование собственных денежных средств для осуществления финансовых операций; 15. планирование доходов от размещения свободных средств; 16. составление отчетности о результатах финансовой деятельности предприятия; 17. формирование, ведение и хранение базы данных внутрипроизводственной и внешней финансовой информации.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ РЕЙТИНГА ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Шаг 2. Комплексная рейтинговая оценка показателей (2014г.)

Показатель/ Организация	Контр- агент №1	Контр- агент №2	Контр- агент №3	Контр- агент №4	Контр- агент №5	ООО "Мак- рон"
1. Коэффициент текущей лик- видности	0,75	0,90	0,70	1,00	0,80	0,63
2. Коэффициент оборачиваемости активов	1,00	0,91	0,89	0,77	0,63	1,50
3. Рентабельность продаж, %	0,86	0,71	1,00	0,74	0,69	1,00
4. Рентабельность капитала, %	0,74	0,68	0,63	1,00	0,55	1,29
5. Коэффициент финансовой не- зависимости	0,86	1,00	0,76	0,94	0,81	0,89
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственны- ми средствами, %	0,40	0,57	0,86	0,51	1,00	0,58
Комплексная рейтинговая оцен- ка, K_j	0,729	0,618	0,561	0,598	0,717	0,813
Места по рейтингу	5	3	1	2	4	6

Шаг 3. Комплексная рейтинговая оценка показателей с учётом коэффициента весовой значимости (2014г.)

Показатель/ Организация	Контр агент №1	Контр агент №2	Контр агент №3	Контр агент №4	Контр агент №5	ООО "Мак- рон"	Балл зна- чимо- сти
1. Коэффициент текущей лик- видности	0,75	0,90	0,70	1,00	0,80	0,63	4
2. Коэффициент оборачиваемости активов* (по ВП)	1,00	0,91	0,89	0,77	0,63	1,50	5
3. Рентабельность продаж, %* (по ЧП)	0,86	0,71	1,00	0,74	0,69	1,00	6
4. Рентабельность капитала, %*	0,74	0,68	0,63	1,00	0,55	1,29	8
5. Коэффициент финансовой не- зависимости	0,86	1,00	0,76	0,94	0,81	0,89	2
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственны- ми средствами, %	0,40	0,57	0,86	0,51	1,00	0,58	4
Комплексная рейтинговая оцен- ка, K_j	1,5508	1,4488	1,3055	1,2680	1,7661	1,7891	-
Места по рейтингу	4	3	2	1	5	6	-

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ ООО «Макрон»

Показатель	2014г.	2015г	Изменение, (+,-)
А	1	2	3
1. Прибыль чистая ($Pч$), тыс.руб.	1 632	2 734	1 102
2. Среднегодовая балансовая величина активов ($Аср$), тыс.руб.	4 777	6 346	1 570
3. Среднегодовая балансовая величина оборотных активов ($ОАср$), тыс.руб.	2 298	2 984	686
4. Среднегодовая балансовая величина собственного капитала ($СКср$), тыс.руб.	1 548	3 386	1 838
5. Среднегодовая балансовая величина заёмного капитала ($ЗКср$), тыс.руб.	3 229	2 960	(269)
6. Выручка (N), тыс.руб.	29 670	33 304	3 634
7. Рентабельность активов (ρ_A), % (f)*	34,17	43,08	8,91
8. Коэффициент финансового рычага ($K_{фр}$) (x_1)	2,09	0,87	(1,21)
9. Коэффициент финансовой независимости (автономии), ($K_{фи}$) (x_2)	0,32	0,53	0,21
10. Коэффициент покрытия обязательств оборотными активами ($K_{покp}$), (x_3)	0,71	1,01	0,30
11. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (λ_{OA}), (x_4)	12,91	11,16	(1,75)
12. Рентабельность продаж (P_N), (x_5), %*	5,50	8,21	2,71
13. Влияние на изменение рентабельности активов факторов $\Delta\rho$ (Df), % - всего, в том числе:			8,91
1. Коэффициента финансового рычага ($K_{фр}$) (x_1)			(19,85)
2. Коэффициента финансовой независимости (автономии), ($K_{фи}$) (x_2)			9,26
3. Коэффициента покрытия обязательств оборотными активами ($K_{покp}$) (x_3)			9,82
4. Коэффициента оборачиваемости оборотных активов (λ_{OA}), (x_4)			(4,53)
5. Рентабельность продаж (P_N), (x_5)			14,22

Примечание: показатели рентабельности продаж и рентабельности активов рассчитаны с использованием показателя чистой прибыли.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ООО «Макрон»

Показатель	2014г.	2015г	Изменение (+,-)	Темпы прироста, %
А	1	2	3	4
1. Прибыль от продаж (P_N), тыс.руб.	2 890	4 854	1 964	67,96
2. Выручка (N), тыс.руб.	29 670	33 304	3 634	12,25
3. Рентабельность продаж (P_N), %	9,74	14,57	4,83	49,63
4. Материальные расходы (M), тыс.руб.	17 520	18 699	1 179	6,73
5. Расходы на оплату труда (в том числе социальные отчисления) (U), тыс.руб.	6 402	6 735	333	5,20
6. Амортизация (A_M), тыс.руб.	165	179	14	8,48
7. Прочие расходы по обычным видам деятельности ($S_{проч}$), тыс.руб.	2 693	2 837	144	5,35
8. Рентабельность продаж (ρ_N), % (f)	9,74	14,57	4,83	-
9. Коэффициент материалоёмкости (K_M) (x_1), %	59,05	56,15	(2,90)	
10. Коэффициент зарплатоёмкости (K_U) (x_2), %	21,58	20,22	(1,35)	
11. Коэффициент амортизациоёмкости (K_{A_M}), (x_3), %	0,56	0,54	(0,02)	
12. Расходоёмкости ($K_{S_{проч}}$), (x_4), %	9,08	8,52	(0,56)	
13. Влияние на изменение рентабельности продаж факторов $\Delta\rho$ (Df), % - всего, в том числе:			4,83	
1. Коэффициент материалоёмкости (K_M) (x_1), %			2,90	
2. Коэффициент зарплатоёмкости (K_U) (x_2), %			1,35	
3. Коэффициент амортизациоёмкости (K_{A_M}), (x_3), %			0,02	
4. Расходоёмкости ($K_{S_{проч}}$), (x_4), %			0,56	

Примечание:

- а) материалоёмкость – отношение материальных расходов к выручке от продаж;
б) зарплатоёмкость – отношение расходов на оплату труда (включая социальные отчисления) к выручке от продаж;
в) амортизациоёмкость – отношение расходов на амортизацию к выручке от продаж;
г) расходоёмкость – отношение прочих расходов по обычным видам деятельности к выручке от продаж.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

ООО «Макрон»

Показатель	2010г.	2011г.	Изменение (+,-)	Темпы прироста, %
А	1	2	3	4
1. Прибыль чистая ($Pч$), тыс.руб.	1 632	2 734	1 102	67,52
2. Среднегодовая балансовая величина собственного капитала ($СКср$), тыс.руб.	1 548	3 386	1 838	118,73
3. Среднегодовая балансовая величина заёмного капитала ($ЗКср$), тыс.руб.	3 229	2 960	(269)	(8,32)
4. Среднегодовая балансовая величина всех активов ($Аср$), тыс.руб.	4 777	6 346	1 570	32,86
5. Выручка (N), тыс.руб.	29 670	33 304	3 634	12,25
6. Коэффициент финансового рычага ($K_{фр}$) (x_1)	2,09	0,87	(1,21)	-
7. Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$) (x_2)	0,68	0,47	(0,21)	
8. Коэффициент оборачиваемости сово- купных активов (λ_A), (x_3)	6,21	5,25	(0,96)	
9. Рентабельность продаж (ρ_N), (x_4), %	5,50	8,21	2,71	
10. Рентабельность собственного капита- ла ($\rho_{СК}$), % (f)	105,43	80,74	(24,68)	
11. Влияние на изменение рентабельности собственного капитала фак- торов $\Delta\rho$ (Df), % - всего, в том числе:			(24,68)	
1. Коэффициент финансового рычага ($K_{фр}$) (x_1)			(61,24)	
2. Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$) (x_2)			19,85	
3. Коэффициент оборачиваемости совокупных активов (λ_A), (x_3)			(9,93)	
4. Рентабельность продаж (ρ_N), (x_4), %			26,64	

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Библиография составляет _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 201__ г.

Дата «_____» «_____» 201__ г.

Студент _____ (_____)
(Подпись) (Имя, отчество, фамилия)