

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
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: «Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения (на примере ООО СК «Регул»)»

Студент Е.С. Баданова _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Руководитель О.Е. Медведева _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Консультант _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор, доцент А.А. Курилова _____
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия) (личная подпись)

« _____ » _____ 2017 г.

Тольятти 2017

Аннотация

Выпускная квалификационная работа включает 69 страниц (без учета приложений), 9 рисунков, 12 таблиц, 48 библиографических источников, в том числе 5 иностранных источников, 3 приложения.

Объект исследования: ООО СК «Регул»

Цель работы – анализ финансовых результатов деятельности организации ООО «СК «Регул» и предложения по увеличению прибыли и рентабельности на предприятии.

Данная бакалаврская работа посвящена проблемам финансовых результатов ООО СК «Регул».

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, формулируется цель и задачи исследования, указывается объект и предмет исследования.

Первая глава посвящена рассмотрению теоретической основы оценки финансовых результатов деятельности предприятия.

Во второй главе проведен анализ общего финансового состояния ООО СК «Регул», а также проанализированы финансовые результаты деятельности предприятия и оценка системы показателей рентабельности предприятия.

В третьей главе были представлены проблемы и пути улучшения финансовых показателей предприятия.

Заключение содержит основные выводы и предложения финансовых результатов на примере ООО СК «Регул».

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовые результаты, прибыль, рентабельность, доходы, расходы, валовая прибыль, коммерческие расходы, управленческие расходы, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Abstract

Final qualifying work includes 69 pages (without the account of appendixes), 9 pictures, 12 tables, 48 bibliographic sources, including 5 foreign sources, 3 applications.

The object of the research: OOO SK «Regul».

The aim of the work is analysis of financial performance of the organization OOO SK «Regul» and proposals to increase profit and profitability in the enterprise.

This graduation work deals with problems of financial results OOO SK «Regul».

Bachelor work consists of introduction, three chapters and conclusion.

In the introduction substantiates the relevance of the chosen topic, formulates the goal and objectives of the study, and specifies the object and subject of research.

The first chapter deals with the theoretical basis on the financial results of the company.

In the second chapter, the overall financial condition OOO SK Regul and the financial results of the company are analyzed, and the profitability indication system of the enterprise is estimated.

The third chapter presents problems and ways to improve financial indicators of the company.

Conclusion contains the main conclusions and proposals of the financial results for example SK «Regul».

Keywords: the financial state, financial results, income, profitability, profits, charges, gross revenue, commercial charges, administrative charges, income from sales, income before taxes, net income.

Содержание

Введение	5
1 Теоретические основы оценки финансовых результатов деятельности предприятия.....	7
1.1 Экономическая сущность финансовых результатов	7
1.2 Прибыль как результат хозяйственной деятельности.....	11
1.3 Методика анализа финансовых результатов предприятия	14
2 Общая характеристика финансовой деятельности ООО СК «Регул»	30
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия ООО СК «Регул».....	30
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО СК «Регул».....	34
2.3 Оценка системы показателей рентабельности предприятия ООО СК «Регул».....	43
3 Рекомендации по увеличению финансовых результатов деятельности предприятия ООО СК «Регул»	52
3.1 Выявление резервов и разработка мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности предприятия ООО СК «Регул».....	52
3.2 Пути улучшения финансовых результатов в ООО СК «Регул»	57
Заключение	63
Список использованной литературы.....	66
Приложения	70

Введение

Основной целью функционирования любого предприятия является извлечение прибыли. Прибыль наиболее полно отражает эффективность деятельности организации.

Поэтому важным этапом анализа деятельности любой организации является анализ финансовых результатов и показателей рентабельности. Финансовым результатом деятельности предприятия, характеризующим эффективность его функционирования, является прибыль. Она создает финансовую основу для расширения и стимулирования производственной деятельности предприятия, служит источником удовлетворения различных потребностей собственников организации.

Получив положительный финансовый результат, организация может беспрепятственно исполнять свои обязательства перед банками и другими организациями, бюджетом.

Таким образом, актуальность данной темы сводится к тому, что прибыль и рентабельность являются важнейшими показателями, которые характеризуют эффективность производственной и хозяйственной деятельности компании. На эти показатели прямо или косвенно может влиять значительное количество разных факторов.

Наличие финансовых ресурсов в достаточном объеме, эффективное их использование, говорит о хорошем финансовом положении организации, платежеспособности, финансовой устойчивости, ликвидности.

В связи с этим важной задачей компании является выявление резервов роста собственных финансовых ресурсов и их эффективное использование с целью роста эффективности функционирования предприятия в целом. Результаты такого анализа практически применяются в планировании производства, а также оценке эффективности качества выполненной работы. Анализ позволяет сформулировать характеристику изменения потребности в материальных ресурсах и показатели эффективности их использования,

обеспечить экономическое обоснование принимаемых решений, через которые осуществляются функции управления.

Цель написания работы – анализ финансовых результатов деятельности организации ООО СК «Регул» и предложения по увеличению прибыли и рентабельности на предприятии.

Согласно поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность финансовых результатов деятельности организации, механизм оценки финансовых результатов деятельности предприятия;

- провести анализ финансовых результатов, рентабельности деятельности организации, факторный анализ прибыли и рентабельности;

- определить предложения по увеличению финансовых результатов и привести экономическое обоснование предложенных направлений.

Объект исследования – деятельность строительной организации ООО СК «Регул».

Предмет исследования – финансовые результаты организации.

Период исследования охватывает три года – с 2014 по 2016 годы.

Методологической базой исследования являются: метод обобщения литературных и нормативных источников; метод группировки; метод сравнения; метод относительных и средних величин; метод финансовых коэффициентов; горизонтальный и вертикальный анализ; метод факторного анализа.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы. В первой главе рассматриваются теоретические аспекты анализа финансовых результатов и рентабельности организации. Во второй главе проводится анализ финансовых результатов и рентабельности организации. В третьей главе даются рекомендации по совершенствованию финансового состояния предприятия.

1 Теоретические основы оценки финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Экономическая сущность финансовых результатов

Финансовый результат предприятия завершает цикл хозяйственной деятельности, который связан с производством и реализацией продукции (оказанных услуг, выполненных работ) и вместе с тем выступает необходимым условием следующего цикла его деятельности. Высокие показатели финансовых результатов предприятия приводят к укреплению бюджета государства при больших налоговых изъятиях, при этом способствуют увеличению инвестиционной привлекательности самого предприятия, его деловой активности в финансовой и производственной сферах [7, с.187].

Для каждого предприятия извлечение финансового результата подразумевает признание рынком (обществом) результатов его функционирования, либо получение результатов от реализации произведенного продукта на предприятии в виде продукции, услуг или работ. В таком случае конечным финансовым результатом предприятия будет сальдо результата от реализации и расходов, осуществленных им для его получения. Для собственника или инвестора итоговый финансовый результат предприятия является распределенная в его пользу доля прибыли после налогообложения. Для государства итоговым финансовым результатом деятельности предприятия будет являться налог, который содержится в его составе. Прибыль, оставшаяся после налогообложения и оплаты дивидендов собственникам предприятия, процентов кредиторам является чистым конечным финансовым результатом для социального и производственного развития предприятия [11, с.35].

Понятия «прибыль», «финансовые результаты» применяются в налоговом, бухгалтерском учете, комплексном экономическом анализе, инвестиционном и финансовом анализе, а также финансовом менеджменте.

Финансовым результатом по основной деятельности является выручка от продаж, в большей части предприятий, функционирующих в России,

отражаемая по принципу начисления (на основании данных об отгрузке продукции). Судить о том, каким является итоговый финансовый результат по итогам продаж, можно только очищая его от косвенных налогов, причитающихся государству, а также себестоимости. Превышение выручки над затратами и налоговыми расходами, формирует положительный результат, обозначаемый прибылью от продаж. Обратная ситуация отражает убыток от продаж. Таким образом, итоговым финансовым результатом от продажи является убыток или прибыль, полученные в итоге финансово-хозяйственной деятельности в результате продаж, уменьшенные на объем налогов и себестоимость [25, с.143].

Финансовый результат предприятия характеризует эффективность всей деятельности, а итоговым результатом финансовой деятельности будет являться балансовая бухгалтерская прибыль, которая является основным источником пополнения собственных финансовых ресурсов предприятия.

В условиях рынка эффективность финансовой, производственной, инвестиционной деятельности предприятия непосредственно выражается в финансовых результатах [2, с.177].

Каждый хозяйствующий субъект является обособленным товаропроизводителем, который юридически и экономически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно избирает сферу бизнеса, создает товарный ассортимент, формирует затраты, рассчитывает цены, организует учет выручки, а, следовательно, осуществляет расчет прибыли или убытка по результатам деятельности. В условиях рыночных отношений получение прибыли непосредственно и является целью производства субъекта хозяйствования. Реализация этой цели возможна только тогда, когда субъект хозяйствования осуществляет производство продукции (работ, услуг), которые соответствуют потребностям общества по своим потребительским свойствам.

Обществу необходимы не рублёвые эквиваленты, а определенные товарно-материальные ценности. Сам факт реализации продукта (услуг, работ) означает и общественное признание. Получение выручки за реализованную и

произведённую продукцию не всегда означает извлечение прибыли. Для определения финансового результата нужно выручку соотнести с затратами на организацию производства и реализацию [28, с.113].

Когда выручка выше затрат, тогда финансовый результат говорит о получении прибыли. При равенстве затрат и выручки удастся только возмещать затраты – прибыль полностью отсутствует, а значит, отсутствует и основа дальнейшего развития организации. Когда затраты больше выручки, предприятие получает убытки – это зона критического риска, что может поставить организацию в критическое финансовое состояние, которое при плохом стечении обстоятельств приведет к банкротству. Убытки отражают ошибки или просчеты в направлении использования финансовых ресурсов предприятия в производстве, управлении и сбыте продукции.

Суть функционирования любого предприятия определяет особенности его работы, структуру и содержание активов, особенно состав основных средств; определяет существенную долю конечного финансового результата.

Прибыль выражает положительный финансовый результат. Стремление к извлечению прибыли ориентирует производителей на рост объема производства, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не столько цели предприятия, но и цели всего общества – удовлетворение общественных потребностей. Прибыль дает сигнал, где можно добиться наибольшего роста стоимости, создается стимул для инвестирования в такие сферы [34, с.87].

Прибыль является произведенным и обязательно реализованным прибавочным продуктом. Она формируется на всех стадиях воспроизводственного цикла, однако свою специфическую форму приобретает на стадии реализации. Прибыль всегда является основной формой чистого дохода (вместе с акцизами и НДС).

Для общей оценки эффективности деятельности организации недостаточно производить оценку лишь показателей прибыли, так как наличие прибыли вовсе не означает, что предприятие работает хорошо. Следовательно, с целью определения эффективности осуществленных затрат нужно

использовать относительный показатель, которым является уровень рентабельности. Прибыль и рентабельность – всегда взаимосвязаны, но это не тождественные определения по своим аналитическим возможностям. Прибыль – является абсолютным показателем, а рентабельность – относительным [23, с.65].

С учетом вышеизложенного становится понятно, что определение итогового финансового результата определенной хозяйственной операции — это не столь простая задача, как может показаться изначально. И при условии идеальной организации бухгалтерского учета, реализуя произведенную продукцию, либо товары, организация фактически не обладает информацией об истории всех финансовых выплат, которые связаны с этой операцией.

Значительное влияние на итоговый финансовый результат оказывает выбор организацией учетной политики: способы оценки материальных запасов и расчет их фактической себестоимости, вариант распределения косвенных затрат, метод начисления амортизации, способ оценки незавершенного производства и т.д. Таким образом, расчет величины прибыли в бухгалтерском учете базируется именно на описанных выше принципах [27, с.161].

Обобщив вышесказанное, понятие прибыли как итогового финансового результата деятельности предприятия отражает конкретную форму реализации экономических отношений по образованию, распределению и использованию в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, который сложился на конкретном этапе развития общественных отношений, в определенной экономической системе, и реализующихся через сформированный в ней хозяйственный механизм. Можно заключить, что итоговые финансовые результаты предприятия характеризуются суммой извлеченной прибыли и показателями рентабельности. Прибыль, являясь важнейшим показателем хозяйственной деятельности предприятия, с одной стороны, отражает итоговый финансовый результат, с другой – это основной источник финансовых ресурсов организации, образующий собственный капитал.

Следовательно, финансовый результат – основной критерий оценки деятельности большинства организаций и характеризуется приростом суммы чистых активов (собственного капитала), основным источником которого является прибыль от основной, финансовой и инвестиционной деятельности, а также в результате иных обстоятельств.

1.2 Прибыль как результат хозяйственной деятельности

Прибыль занимает одно из важнейших мест в общей системе рыночной взаимоотношений в экономике и является важнейшим элементом экономического механизма управления всем общественным воспроизводством. Прибыль является достаточно крупным источником финансирования всего расширенного воспроизводства, критерием его эффективности и значительным источником доходов государства. Верное понимание экономической природы понятия прибыли является основой улучшения механизма практического применения такой категории в современных российских реалиях [1, с.187].

Экономическая категория «прибыли» является достаточно сложной, дискуссионной и неоднозначной. Споры об экономической природе этого понятия идут достаточно давно, однако теоретические аспекты исследования прибыли все же остаются до конца не сформулированными, что не может не отразиться на управлении всей экономикой в целом [6, с.210].

Сущность прибыли достаточно полно отражается в ее основных функциях. В современной литературе практически не существует единого мнения относительно вопроса функций прибыли: в различных источниках насчитывается множество функций. Однако большинство экономистов выделяют четыре главные функции, которые наиболее соответствуют природе прибыли.

1) прибыль является основным показателем эффективности функционирования предприятия, так как сам факт прибыльности уже может свидетельствовать об эффективной деятельности организации.

2) прибыль свойственна стимулирующая функция, при этом она является главным источником увеличения собственного капитала. В рыночных условиях менеджеры и собственники ориентируются на объем прибыли, которая остается в распоряжении организации, принимают решения относительно инвестиционной и дивидендной политики, которая осуществляется предприятием, учитывая перспективы ее развития.

3) прибыль является источником социальных благ для всех членов коллектива. За счет прибыли, которая остается на предприятии после уплаты всех налогов и уплаты дивидендов, первоочередных отчислений, производится материальное поощрение и предоставление социальных льгот, содержание различных объектов социальной сферы.

4) прибыль является важным источником образования доходов бюджетов разных уровней. Она поступает в виде налогов в различные бюджеты, и используется на разные цели, которые определены расходной частью государственного бюджета [19, с.108].

Вместе с общими функциями прибыли Бланк И.А. определяет функции управления прибылью, которые разделяются на две главные группы:

1) функции управления в качестве управляющей системы. Они являются составными частями каждого процесса управления независимо от вида деятельности, размера предприятия, организационно-правовой формы, и т.д.

2) функции управления в качестве специальной области управления организацией. Состав этих функций формируется определенным объектом соответствующей управляющей системы[4, с.132].

Прибыль организации характеризуется не столько своей многоаспектной ролью, сколько многообразием различий, в которых она выступает. Следовательно, рассматривая прибыль в качестве экономической категории, говорим о ней достаточно абстрактно. Однако при планировании и оценке финансовой и хозяйственной деятельности организации, распределении прибыли, которая остается в распоряжении фирмы, используются

определенные показатели, которые классифицируются нижеследующим образом.

1. По видам хозяйственной деятельности выделяют прибыль:

- от инвестиционной деятельности;
- операционной (основной) деятельности;
- финансовой деятельности.

2. По составу включаемых элементов, выделены следующие виды прибыли:

– валовая прибыль (убыток) – это разность между выручкой от продажи продукции, товаров, услуг и работ и себестоимостью проданных работ, товаров и услуг. Она отражает результат производственной деятельности, не учитывая коммерческие и управленческие расходы.

– прибыль (убыток) от продаж – это валовая прибыль, за вычетом суммы управленческих и коммерческих расходов. Таким образом, прибыль от продаж это показатель эффективности основной деятельности организации [9, с.129].

– прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж, скорректированная на суммы прочих доходов, за вычетом соответствующих прочих расходов, а также с учетом доходов от участия в других организациях. Показатель прибыли до налогообложения отражает финансовый результат от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов и, таким образом, отражает эффективность всей хозяйственной деятельности фирмы.

– чистая прибыль – прибыль до налогообложения, скорректированная на объем отложенных налоговых обязательств, и активов, а также текущего налога на прибыль.

3. По характеру налогообложения выделяют налогооблагаемую и льготную (не облагаемую налогом) прибыль соответственно налоговому законодательству.

4. В зависимости от характера хозяйственной деятельности организации выделяют прибыль от традиционной (обычной) деятельности и в результате чрезвычайных ситуаций.

5. По учету инфляционного фактора выделяют реальную и номинальную прибыль. Реальная корректируется в отчетном периоде на темп инфляции.

6. По характеру использования подразделяется на нераспределенную (капитализированную) и потребляемую. Капитализированная – это доля чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов организации. Потребляемая – часть, расходуемая на оплату дивидендов акционерам и учредителям организации [14, с.151].

Следовательно, прибыль предприятия – главный фактор его социального и экономического развития, она выступает главной целью деятельности предприятия.

1.3 Методика анализа финансовых результатов предприятия

Многие ученые выделяют следующие основные приемы финансового менеджмента в формировании прибыли организации [10, с.98].

По мнению Бланка И.А., Горелкиной И.А, одним из методов финансового менеджмента является «операционный анализ», который позволяет отслеживать роль основных факторов в формировании прибыли - объема продаж, цены, затрат и обеспечить эффективное управление формированием прибыли [5, с.139].

Операционный анализ применяется для проведения плановых и фактических расчетов.

Фактические расчеты дают возможность оценить:

1) величину основных факторов, которые формируют достигнутую прибыль (цена продаж, объем, постоянные, переменные затраты);

2) уровень делового риска по объему эффекта операционного рычага, который в свою очередь дает возможность рассчитать, как изменится прибыль при каких-либо изменениях объема реализации;

- 3) критический объем производства для безубыточной работы предприятия;
- 4) оптимальные пропорции между постоянными и переменными издержками;
- 5) уровень запаса финансовой прочности;
- 6) экономическую целесообразность собственного производства [30, с.65].

Плановые расчеты осуществляются с использованием способа многовариантности (как минимум три варианта – оптимистический, пессимистический, средний).

Вариантные расчеты позволяют снизить фактор неопределенности, поскольку показывают возможные ситуации изменения величины финансовых результатов деятельности предприятия [29, с.76].

Методика операционного анализа дает возможность получать имитационную модель образования прибыли. Она является достаточно универсальным приемом финансового менеджмента при определении величины и динамики прибыли, так как может использоваться при планировании финансовых результатов по всем возможным уровням деятельности предприятия– видам продукции, производства, отраслей, центров ответственности, структурных подразделений, фирмы в целом.

Склярченко В.К. считает, что наряду с операционным анализом важное место в управлении формированием прибыли занимает «углубленный операционный анализ». Основным принципом этого анализа является суммирование прямых переменных затрат на товар с прямыми постоянными затратами и расчет промежуточной маржи как результата от реализации после возмещения прямых постоянных и прямых переменных затрат. Углубленный операционный анализ непосредственно направлен на решение вопросов ассортиментной и ценовой политики, : какие товары выгодно, а какие нет включать в ассортимент, и какие цены устанавливать [32, с.94].

По мнению Лапуста М.Г. и Горелкиной И.А., еще одним немаловажным методом финансового менеджмента является оценка чувствительности прибыли [22, с.132].

Сущность данного метода заключается в том, что величина прибыли чувствительна по отношению к основным факторам, влияющим на ее величину, объему и цене продаж, переменным, постоянны затратам.

Для оценки рейтинга влияния возможного изменения отдельных видов затрат на величину прибыли используют прием «Оценка чувствительности прибыли к затратам». При этом последовательно каждая анализируемая статья затрат изменяется на одинаковую величину. Для каждого случая определяется общая сумма затрат и выявляются те затраты, изменение которых приводит к наиболее существенным изменениям в размере затрат. Таким образом, можно установить рейтинг каждого вида затрат и определить соответствующий уровень контроля за их величиной [20, с.108].

Для определения способов более легкого увеличения прибыли применяют оценку чувствительности стоимости, называемую «Правилом 50%». Методика анализа чувствительности основана на сопоставлении доли переменных затрат в стоимости реализованной продукции с 50%: переменные затраты соотносятся с величиной выручки от реализации, выражаются в процентах и сравниваются с 50%. Критериями для принятия решения служат два правила:

Правило 1: если доля переменных затрат в выручке более 50%, то для увеличения прибыли выгоднее снижать переменные затраты на одну единицу продукции, чем увеличивать объемы производства и продаж;

Правило 2: если доля переменных затрат в выручке менее 50%, то для увеличения прибыли выгоднее увеличивать объем продаж.

«Правило 50%» используется для выработки финансовых решений по обоснованию путей повышения прибыли, необходимости повышения объемов производства и продаж, усиления контроля за соблюдением норм и нормативов расхода основных затрат [3, с.104].

Некоторые ученые выделяют такой метод как «Сопоставление доходов и расходов».

В управлении формированием прибыли применяются два основных приема сопоставления доходов и затрат:

- 1) сопоставление выручки от продаж с переменными, с постоянными затратами;
- 2) сопоставление предельной выручки с предельными затратами.

В первом случае используют экономический подход к определению величины затрат. Суть его выражается концепцией «издержек упущенных альтернативных возможностей». Она основана на следующих положениях:

- 1) запасы ресурсов, доступные для вовлечения в производство, всегда ограничены;
- 2) всегда имеется несколько возможностей применения любых ресурсов;
- 3) использование ресурса в производственном процессе является результатом выбора между альтернативными вариантами его использования.

Для определения прибыли сопоставляют доходы и расходы следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Прибыль} &= \text{Выручка} - \text{Затраты} = \\ &= \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} - \text{Постоянные затраты} = \\ &= (Q \times \text{Цена}) - (Q \times \text{ЗПер. ед}) - \text{Постоянные затраты} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\text{Прибыль} = Q \times (\text{Цена} - \text{ЗПер. ед}) - \text{Постоянные затраты} \quad (2)$$

где Q – количество продукции;

ЗПер. ед – переменные затраты на единицу продукции.

Из состава переменных и постоянных затрат выделяются те, величину которых необходимо оптимизировать. Их выделяют отдельно в формуле и путем проведения вариантных расчетов по различному соотношению величины анализируемых расходов выбирают вариант, при котором прибыль будет наибольшей [21, с.101].

Прием «Сопоставление предельной выручки с предельными затратами» основан на концепции убывания предельной полезности и производительности

факторов производства. Она заключается в том, что наращивание затрат приносит эффект до определенного предела, после которого эффект начинает снижаться вследствие ограничений прежним уровнем основных средств, технологий и т.п.

Для принятия экономически эффективных решений по увеличению объемов производства и продаж необходимо сопоставить будущие выгоды и потери.

Данный прием финансового менеджмента позволяет обосновать объем производства и продаж, который обеспечит наибольшую прибыль, и интервалы в объеме производства и продаж, в границах которого организация может увеличивать прибыль [15, с.207].

Однако обозначенных показателей не всегда бывает достаточно, в целях формирования мнения об эффективности работы какой-либо организации. Это может непосредственно быть связано с тем, что такие показатели являются абсолютными характеристиками работы организации, и их грамотная интерпретация относительно анализа результативности может производиться только в тесной взаимосвязи с такими показателями, которые непосредственно отражают вложенные в фирму средства. Следовательно, в экономическом анализе в целях формирования характеристики эффективности работы организации в целом, прибыльности ее различных направлений деятельности (предпринимательской, хозяйственной, финансовой) рассчитывают коэффициенты рентабельности (или доходности).

Важно также отметить, что показатели рентабельности являются достаточно важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли фирмы. Именно поэтому они получили наибольшее распространение при оценке финансового положения организации и осуществлении каких-либо сравнительных анализов.

К тому же коэффициенты рентабельности применимы не только при проведении анализа эффективности управления организацией, но и при прогнозировании ее долгосрочного благополучия, кроме того они

используются в форме инструмента инвестиционной политики и ценообразования [12, с.89].

При осуществлении расчетов рентабельности необходимо иметь в виду, что объем вложенного капитала в компанию может изменяться в анализируемом периоде, тогда расчет будет осуществляться исходя из средних значений показателей. Иными словами, объем применяемого для анализа показателя будет рассчитываться как среднеарифметическое суммы показателя, на конец, и на начало анализируемого периода.

При осуществлении расчетов показателей рентабельности возможно также использование различных показателей дохода организации: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль (по форме отчетности «Отчет о финансовых результатах»).

Поскольку показатели рентабельности являются относительными показателями экономической эффективности, то рассчитывается рентабельность в процентах, а исчисляется делением объема прибыли на объем активов и ресурсов, ее образующих. [24, с.142]

Следовательно, для осуществления сравнительной оценки эффективности работы конкретных отраслей и организаций, которые выпускают различные объемы и виды продукции, используют именно показатели рентабельности. Проанализировав литературу можно заключить, что распространенными показателями рентабельности являются:

1. Рентабельность продаж отражает долю чистой прибыли в общей сумме продаж организации и описывает эффективность ее хозяйственной и производственной деятельности. С помощью этого показателя можно оценивать доходность не только полностью самого производства, но и отдельных видов продукции.

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} * 100\% = \frac{\text{стр.2400 Бухгалтерского баланса}}{\text{стр.2110 Отчета о фин.результатах}} * 100\%, \quad (3)$$

где $R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж;

ЧП – чистая прибыль.

Если коэффициент рентабельности продаж стремится к снижению своего уровня, то это означает наступление первого признака снижения конкурентоспособности на анализируемом рынке выпускаемой продукции, поскольку это свидетельствует о снижении спроса на продукцию, выпускаемую предприятием.

2. Рентабельность продукции ($R_{\text{прод}}$) рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{ППреал}}{\text{Спр}} = \frac{\text{стр.2200 Отчета о фин.результатах}}{\text{стр.2120+стр.2210+стр.2220 Отчета о фин.результатах}} * 100\%, \quad (4)$$

где $R_{\text{прод}}$ – рентабельность продукции;

ППреал– прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

Спр – себестоимость продукции (товаров, работ, услуг).

В числителе дроби, возможно, использование показателя прибыли от реализации, либо чистая прибыль. Показатель характеризует объем прибыли, которую организация имеет с каждого рубля, потраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться как в целом по фирме, так и по определенным ее структурным подразделениям, либо по конкретным видам производимой продукции [26, с.127].

В ряде моментов рентабельность продукции может быть рассчитана как отношение прибыли, которая остается в распоряжении предприятия к сумме выручки от реализации.

3. Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{ск}}$) является критерием эффективности использования средств, инвестированных в организацию.

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} * 100\% = \frac{\text{стр.2400 Отчета о фин.результатах}}{\text{стр.1300 Бухгалтерского баланса}} * 100\%, \quad (5)$$

где $R_{\text{ск}}$ – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

СК – сумма собственного капитала организации.

Он отражает прибыли в расчете на капитал, вложенный акционерами (собственниками) этой фирмы [12, с.117].

Если соотнести коэффициент рентабельности собственного капитала и рентабельности активов, то это сравнение непосредственно указывает на уровень использования организацией финансовых рычагов (займов и кредитов) с целью роста объема доходности.

Отдача собственного капитала увеличивается в случае, если удельный вес заемного капитала увеличивается в общем объеме источников финансирования.

В целях получения прироста прибыли за счет привлечения кредита, необходимо, чтобы рентабельность активов, не учитывая проценты за использование кредитных ресурсов была положительной. В этой ситуации экономический эффект, полученный в результате привлечения кредита, будет в большей мере расходоваться по привлекаемым заемным ресурсам, т. е. процентов за использование кредита [16, с.140].

В некоторых случаях организации целесообразно привлекать кредиты и в условиях, когда существует достаточный объем собственного капитала, поскольку рентабельность собственного капитала увеличивается вследствие того, что эффект от вложения дополнительных средств может быть намного выше, чем уплата процентов за кредит [18, с.129].

4. Рентабельность текущих активов отражает возможности фирмы в обеспечении достаточного объема прибыли относительно используемым в хозяйственной деятельности оборотным средствам. С помощью этого показателя можно рассчитать, какой объем чистой прибыли приходится на один рубль текущих активов.

$$R_{та} = \frac{ЧП}{ОА} * 100\% = \frac{\text{стр.2400 Отчета о фин.результатах}}{\text{стр.1200 Бухгалтерского баланса}} * 100\%, \quad (6)$$

где $R_{та}$ – рентабельность текущих активов;

ЧП – чистая прибыль;

ОА – сумма текущих активов.

Чем больше значение обозначенного показателя, тем более эффективно в компании используются оборотные средства.

5. Рентабельность внеоборотных активов отражает способность организации обеспечивать достаточный объем прибыли относительно основных средств фирмы. Другими словами, этот показатель отражает эффективность использования внеоборотных активов.

$$R_{\text{вна}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВНА}} * 100\% = \frac{\text{стр.2400 Отчета о фин.результатах}}{\text{стр.1100 Бухгалтерского баланса}} * 100\%, \quad (7)$$

где $R_{\text{вна}}$ – рентабельность внеоборотных активов;

ЧП – чистая прибыль;

ВНА – сумма внеоборотных активов организации.

6. Рентабельность активов (инвестиций) отражает спрос на продукцию организации. Коэффициент рентабельности инвестиций отражает объем денежных средств, который требуется организации для извлечения одного рубля прибыли. Показатель является одним из наиболее важных в оценке конкурентоспособности фирмы.

$$Ra(i) = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100\% = \frac{\text{стр.2400 Отчета о фин.результатах}}{\text{стр.1600 Бухгалтерского баланса}} * 100\%, \quad (8)$$

где $Ra(i)$ – рентабельность активов (инвестиций);

ЧП – чистая прибыль;

A – сумма активов организации.

Уменьшение рентабельности инвестиций свидетельствует о снижении спроса на продукции фирмы [8, с. 87].

Существуют и многие другие показатели рентабельности, все они определяются в зависимости от целей руководства фирмы.

Обозначенный расчет показателей рентабельности для управляющего компанией самостоятельно не имеет значительного смысла, так как ему важно в первую очередь проанализировать рассчитанные данные и принять какие-либо решения на основании них. Следовательно, выделяются несколько основополагающих способов анализа рентабельности организации:

- 1) факторный анализ;
- 2) сравнительный анализ;

3) анализ по отклонениям [17, с. 112].

Методика расчета влияния факторов на прибыль подразумевает следующие шаги.

Расчет влияния фактора «Выручка от продажи» необходимо раскладывать на две основные части. Поскольку выручка предприятия является произведением цены и количества реализуемой продукции, то первым этапом определяется воздействие цены на прибыль от продаж, по которой осуществлялась продажа произведенной продукции, а далее рассчитывается влияние изменения физического объема проданной продукции на прибыль.

При осуществлении факторного анализа необходимо также учитывать размер инфляции. Следовательно, выручка в сопоставимых ценах в анализируемом периоде с учетом инфляции рассчитывается:

$$V' = \frac{V_{\text{отч}}}{I_{\text{ц}}}, \quad (9)$$

где V' — выручка от продажи продукции в сопоставимых ценах;

$V_{\text{отч}}$ — выручка от продажи в отчетном периоде;

$I_{\text{ц}}$ — индекс цены.

Для определения степени влияния фактора цены на изменение уровня прибыли от продажи необходимо сделать расчет:

$$\Delta\Pi^{\text{П(Ц)}} = \frac{\Delta V^{\text{ц}} * R_{\text{баз}}^{\text{P}}}{100}, \quad (10)$$

где $\Delta\Pi^{\text{П(Ц)}}$ — изменение прибыли от продажи под воздействием фактора цены;

$\Delta V^{\text{ц}}$ — показатель изменения выручки от продажи под воздействием цены;

$R_{\text{баз}}^{\text{P}}$ — рентабельность продаж в базисном периоде.

Влияние изменения количества проданной продукции на уровень прибыли от продажи ($\Pi_{\text{п}}$) можно рассчитывать ниже обозначенной формуле:

$$\Delta\Pi^{\text{П(К)}} = \frac{(V_{\text{отч}} - V_{\text{баз}}) - \Delta B^{\text{Ц}} * R_{\text{баз}}^{\text{P}}}{100} = \frac{\Delta B^{\text{Ц}} * \Delta R_{\text{баз}}^{\text{P}}}{100}, \quad (11)$$

где $\Delta\Pi^{\text{П(К)}}$ — изменение прибыли от продажи под воздействием фактора «количества проданной продукции»;

$V_{\text{отч}}$ и $V_{\text{баз}}$ — выручка от продажи;

$\Delta B^{\text{Ц}}$ — показатель изменения выручки от продажи под воздействием цены;

$R_{\text{баз}}^{\text{P}}$ — рентабельность продаж в базисном периоде.

Расчет воздействия фактора «Себестоимость продукции» осуществляется таким образом:

$$\Delta\Pi^{\text{П(С)}} = \frac{V_{\text{отч}} * (УС_{\text{отч}} - УС_{\text{баз}})}{100}, \quad (12)$$

где $\Delta\Pi^{\text{П(С)}}$ — изменение прибыли от продаж под воздействием фактора «Себестоимость продукции»;

$УС_{\text{отч}}$ и $УС_{\text{баз}}$ — уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

Расчет воздействия фактора «Коммерческие расходы»:

$$\Delta\Pi^{\text{П(КР)}} = \frac{V_{\text{отч}} * (УКР_{\text{отч}} - УКР_{\text{баз}})}{100}, \quad (13)$$

где $\Delta\Pi^{\text{П(КР)}}$ — изменение прибыли от продаж под воздействием фактора «Коммерческие расходы»;

$УКР_{\text{отч}}$ и $УКР_{\text{баз}}$ — уровни коммерческих расходов.

Расчет воздействия фактора «Управленческие расходы» отражается:

$$\Delta\Pi^{\text{П(УР)}} = \frac{V_{\text{отч}} * (УУР_{\text{отч}} - УУР_{\text{баз}})}{100} \quad (14)$$

где $\Delta\Pi^{\text{П(УР)}}$ — изменение прибыли от продаж под воздействием фактора «Управленческие расходы»;

$УУР_{\text{отч}}$ и $УУР_{\text{баз}}$ — уровни управленческих расходов [33, с.143].

Прочие факторы не оказывают значительного влияния на уровень прибыли, поскольку это факторы хозяйственной сферы. Объем их воздействия на уровень прибыли также возможно рассчитать. В этом случае используется

факторная модель по чистой прибыли аддитивного вида, метод балансовой увязки.

Все факторы, которые оказывают влияние на показатели рентабельности представлены на рисунке 1.1.

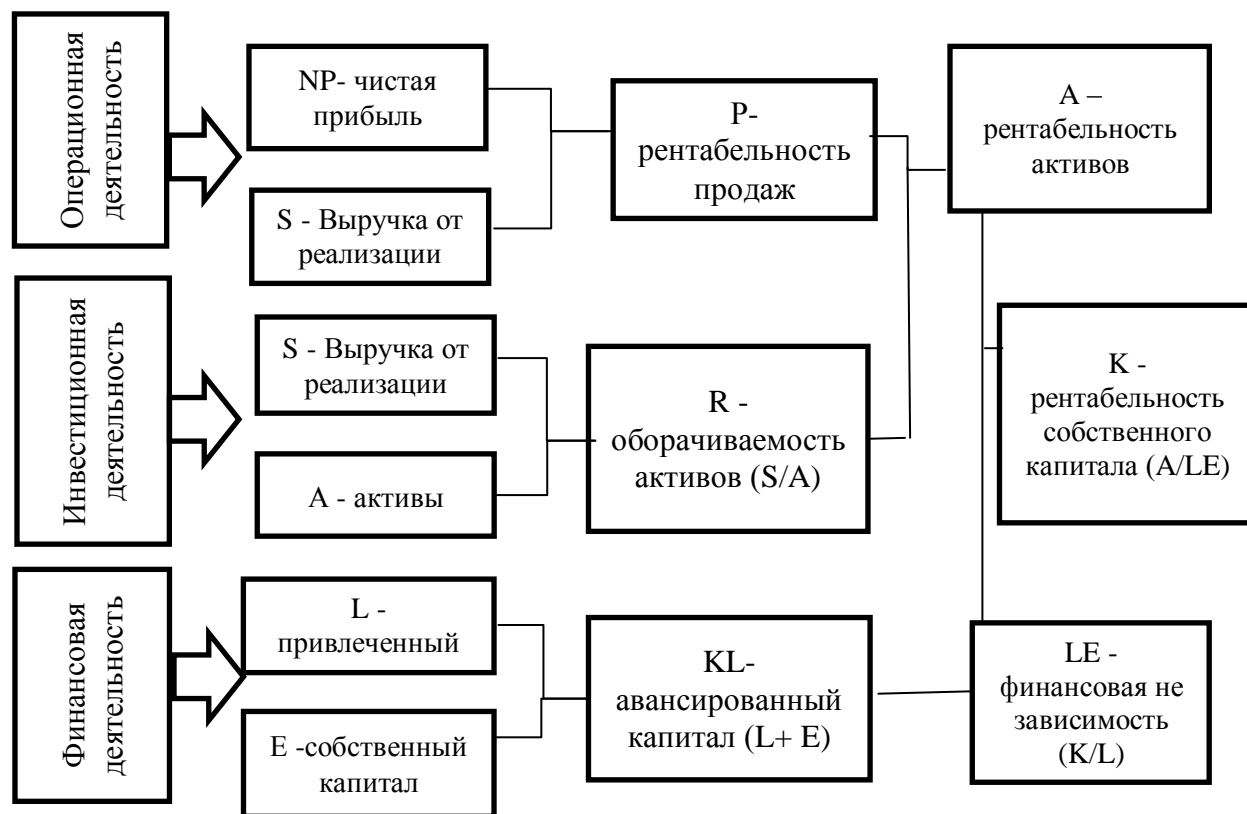


Рисунок 1.1 - Факторы, оказывающие влияние на уровень рентабельности предприятия (иными словами этапы факторного анализа рентабельности)

Рассмотрим порядок осуществления факторного анализа показателей рентабельности.

Рассмотрим порядок осуществления факторного анализа рентабельности продаж. Предполагая, что структура продукции остается неизменной, рассчитаем влияние на рентабельность продаж двух основных факторов:

- изменение цены на производимую продукцию;
- изменение себестоимости реализации продукции.

Обозначим, что рентабельность продаж базисного и отчетного периода как K_0 и K_1 соответственно.

В результате получим формулы, которые отражают рентабельность продаж:

$$K = \frac{P_0}{N_0}; K_1 = \frac{P_1}{N_1}, \quad (15)$$

Представив прибыль в виде разности между выручкой от продаж и себестоимостью, отразим обозначенные выше формулы уже в измененном виде:

$$K_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0}; K_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1}; \Delta K = K_1 - K_0, \quad (16)$$

где P_1 и P_0 – прибыль от продаж;

N_1 и N_0 – реализация продукции;

S_1 и S_0 – себестоимость продукции;

ΔK - приращение рентабельности продаж за анализируемый период.

Пользуясь методом цепных подстановок, рассчитывается в общем виде влияние первого фактора – изменение цены на продукцию – на коэффициент рентабельности продаж.

$$K_N = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0}, \quad (17)$$

где K_N – рентабельность продаж под воздействием изменения цены на продукцию.

Далее рассчитывается влияние на такой показатель второго фактора – изменения себестоимости произведенной продукции.

$$K_S = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1}, \quad (18)$$

где K_S - рентабельность продаж под воздействием изменения цены на реализуемую продукцию;

ΔK_S – изменение рентабельности продаж под воздействием себестоимости продукции.

Общее влияние обозначенных факторов сопоставимо изменениям рентабельности продаж относительно ее базовой позиции:

$$\Delta K = \Delta K_N + \Delta K_S \quad (19)$$

Итак, увеличение рентабельности продаж может получаться в результате увеличения цен на продукцию, а также снижением себестоимости. В случае, когда в структуре производимой продукции увеличивается удельный вес наиболее рентабельных ее видов продукции, то это обстоятельство тоже приводит к росту показателя рентабельности продаж [39, с.73].

Рентабельность активов рассчитывается по нижеследующей формуле:

$$R_{акт} = \frac{Пр}{Аср}, \quad (20)$$

где Пр – прибыль за период (операционная);

Аср – средняя за период стоимость активов (капитала) организации.

Преобразуем эту факторную модель способом расширения:

$$R_{акт} = \frac{Пр}{Аср} = \frac{Пр}{ВР} * \frac{ВР}{СК} * \frac{СК}{Аср}, \quad (21)$$

где ВР – выручка от реализации;

СК – собственный капитал.

В этой модели рентабельность активов обозначена в качестве результата действия относительных кратных факторов:

$\frac{Пр}{Вр}$ - рентабельность продаж;

$\frac{Вр}{СК}$ - оборачиваемость собственного капитала;

$\frac{СК}{Аср}$ - доля собственного капитала в активах.

Первый фактор приведенной модели говорит о ценовой политике предприятия, он показывает ту базовую наценку, которая закладывается непосредственно в цене реализации.

Второй фактор характеризует оборачиваемость капитала, учитывая соотношения заемного и собственного капитала. А именно:

– ВР / СК при прочих равных условиях тем больше, чем выше скорость оборота всего капитала;

– рост заемного капитала, а именно реализация потенциала финансового рычага, приведет к росту.

Третий фактор показывает изменение доли собственного капитала в общей сумме активов с помощью роста последних. Причем здесь фактор роста активов непосредственно связан в этом случае лишь с увеличением обязательств, иными словами с прямыми или косвенными заимствованиями. Возможно, это замещение некоторого объема собственного капитала заемными ресурсами. Расчетный период обычно в таком случае – год.

Иногда в литературе в качестве модели Дюпона приводят формулу:

$$R_{\text{акт}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Аср}} = \frac{\text{ВР}}{\text{С}} - 1 * \frac{\text{Аобор}}{\text{Аср}} * \frac{\text{Зап}}{\text{Аобор}} * \frac{\text{С}}{\text{Зап}}, \quad (22)$$

где С – себестоимость продукции (полная);

Аобор – оборотные активы;

Зап – запасы в оборотных активах [41, с.76].

Первый фактор такой модели говорит также о ценовой политике предприятия, он отражает ту базовую наценку, которая закладывается непосредственно в стоимости реализуемой продукции. Второй и третий факторы отражают структуру оборотных активов и внеоборотных активов, оптимальный объем которых дает возможность сэкономить оборотный капитал. Четвертый фактор обусловлен именно объемом реализации и выпуска продукции и говорит об эффективности использования производственных запасов, он физически отражает количество оборотов, которое совершается запасами за отчетный период [31, с.124].

Подводя итоги можно сделать следующие выводы.

Показатели рентабельности являются достаточно важными элементами деятельности предприятия, которые отражают факторную среду формирования прибыли предприятия. Поэтому они неотъемлемы при осуществлении сравнительной оценки и анализа финансового положения предприятия.

Тем не менее, рентабельность и прибыль не характеризуют в достаточной степени финансовое положение предприятия и тенденции его изменений. Оно

непосредственно зависит от финансовых пропорций, которые анализируются по данным финансовой отчетности.

Рентабельность является одним из показателей экономической эффективности функционирования предприятия. По принципу построения рентабельность – это величина, которая рассчитывается как отношение полученного (или планируемого к получению) результата (эффекта) к некоторой базе (тому источнику финансовых средств, рентабельность которого нужно узнать), рассчитанная в процентах. Это достаточно общее определение показателя рентабельности, однако оно отражает яркое представление о достаточно широком применении этих показателей для анализа эффективности функционирования деятельности фирмы.

Многообразие показателей эффективности определяет альтернативность поиска возможных путей ее увеличения. Каждый из исходных коэффициентов раскладывается в факторную систему с разной степенью детализации, что и определяет границы расчета и оценки резервов производства.

В главе 2 будет проведён анализ финансовых результатов на примере ООО СК «Регул».

2 Общая характеристика финансовой деятельности ООО СК «Регул»

2.1 Технико-экономическая характеристика предприятия ООО СК «Регул»

ООО СК «Регул» – зарегистрирована и поставлена на учет в налоговом органе 19 февраля 2014 года. Уставный капитал фирмы на 1 января 2017 года составляет – 10 тыс. руб. Основной вид деятельности ООО СК «Регул» – строительство жилых и нежилых зданий.

Компания ООО СК «Регул» в своей деятельности пользуется нормами Гражданского, Трудового, Налогового кодексов РФ, Федеральными законами, прочими правовыми актами и Уставом самой фирмы.

Организационная структура организации ООО СК «Регул» представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО СК «Регул»

Согласно приведенной организационной структуре, руководство фирмой осуществляется директором, ему подчиняются начальники отделов. Описанная структура управления компанией является линейной, связи между службами мало, так как у них практически нет точек соприкосновения.

Взаимодействие между отделами прописаны в должностных инструкциях, иных нормативных документах. Отделы на предприятии могут взаимодействовать напрямую, что значительно сокращает время при принятии управленческих решений.

Рассмотрим функционирование финансово-экономической службы компании.

Финансово-экономический отдел является некой частью единого менеджмента фирмы, он тесно связан с другими отделами.

К примеру, бухгалтерия предоставляет финансовому отделу информацию о дебиторской и кредиторской задолженности компании, объеме финансовых средств, которые находятся на расчетных счетах и в кассе, и сумме ожидаемых расходов.

Финансовый отдел, проанализировав полученную информацию, производит расчет платежеспособности и кредитоспособности фирмы, ликвидности активов, формирует платежный календарь и финансовые прогнозы, подготавливает аналитические отчеты по финансовому состоянию компании предоставляет расчетную информацию руководству предприятия, другим заинтересованным службам, которые могут использовать в своей работе полученные сведения.

Кроме того, финансовая служба компания напрямую занимается финансовым обеспечением фирмы и проводит работу с кредитными организациями, формирует прогнозы и планы предприятия на финансовый год, текущий период (месяц), кроме того, важным направлением является анализ финансового положения фирмы по фактическим показателям функционирования организации.

Содержание финансовой работы финансово-экономического отдела компании заключается в следующем:

- эффективном управлении и обеспечении финансовыми ресурсами;
- организации взаимоотношений с банковскими организациями, налоговой инспекцией и бюджетными организациями, контрагентами, органами власти;
- сохранении и рациональном использовании оборотного и основного капитала;
- обеспечении своевременной оплаты обязательств.

Направления финансовой работы:

- контрольно-аналитическая деятельность;

- оперативное планирование;
- перспективное финансовое планирование.

Грамотная организация оперативной работы является системой наблюдения, контроля и проведения мероприятий, которые позволяют устранить или нейтрализовать нежелательные финансовые процессы. От четкой организации финансовой деятельности на предприятии во многом зависят как текущее ее состояние, так и вероятность своевременного выявления, предотвращения и нивелирования финансовых потерь. Как показывает практика, это непосредственно связано с грамотной организацией текущей финансовой работы и наличием аналитических служб, которые свободны от операционных текущих забот.

Финансовая служба компании также обеспечивает планирование, создание и использование указанных финансовых ресурсов в целях повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности, увеличения оборотного и основного капитала и, в итоге, растет чистая прибыль. Обеспечение достаточного устойчивого развития и увеличения доходности компании непосредственно является результатом грамотной организации текущей финансовой работы, в свою очередь от которой зависит постоянное обеспечение деятельности предприятия финансовыми средствами в объемах, которые необходимы для очередных платежей по текущим обязательствам. Финансовое положение организации напрямую зависит от налаженных связей с покупателями, поставщиками, кредитными организациями, органами власти.

Финансовая служба также напрямую заботится о наличии в постоянном объеме финансовых средств, которые нужны для осуществления текущей деятельности организаций, следит за достаточным поступлением наличности и их расходованием.

В целях своевременного исполнения финансовых обязательств экономическая служба создает оперативные фонды, которые образуют резервы, используют различные финансовые инструменты для привлечения наличности

в хозяйственный оборот организации. Непосредственными задачами финансово-экономической службы являются:

- эффективное использование товарно-материальных ценностей, инвестиций, основных производственных фондов;
- формирование мер по ускорению оборачиваемости оборотных ресурсов, обеспечение их сохранности, доведение размера собственных оборотов средств до экономически обоснованного норматива;
- контроль за правильной организацией финансовых отношений.

В рамках анализа необходимо проанализировать прибыль и рентабельность организации. Как известно, прибыль является разностью между выручкой и затратами предприятия. Механизм формирования прибыли на предприятии ООО СК «Регул» представлен на рисунке 2.2.

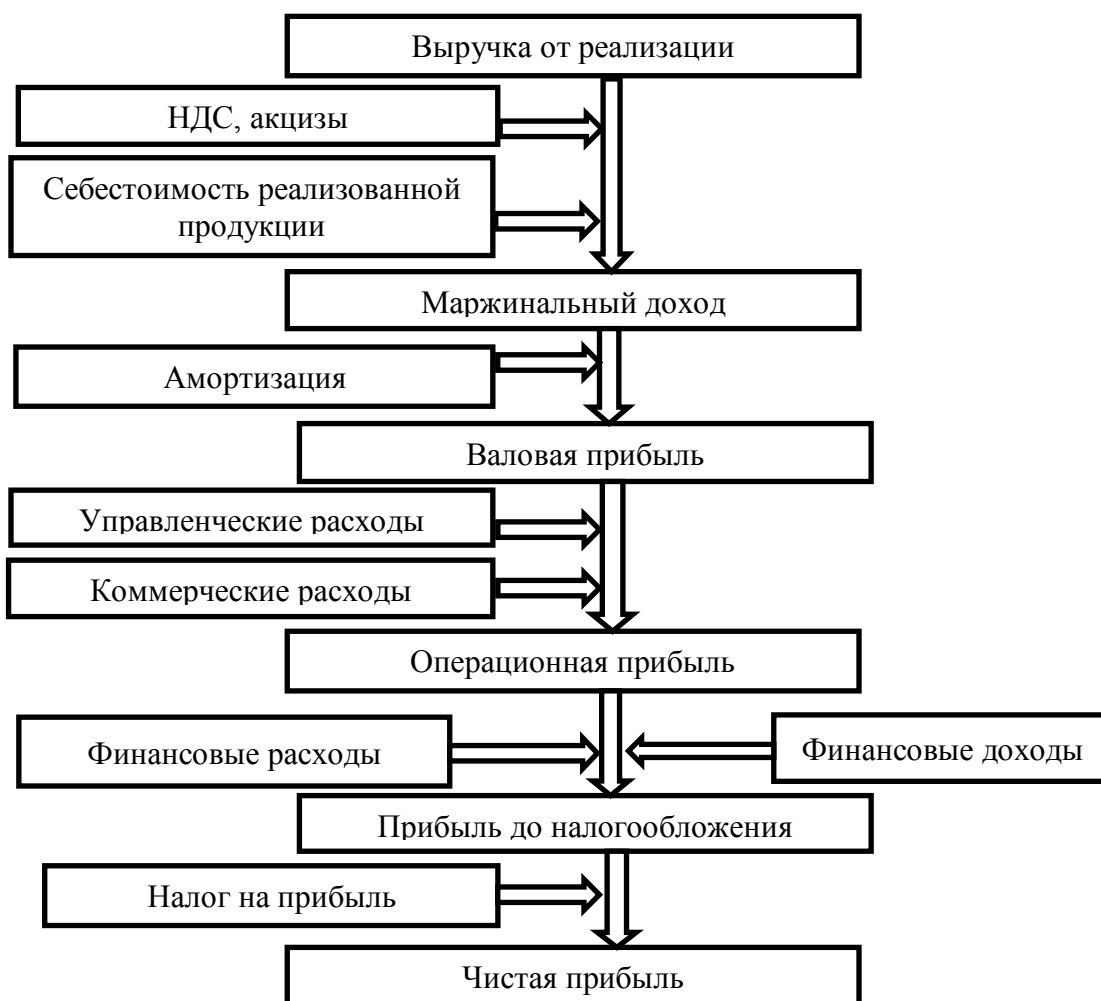


Рисунок 2.2 – Механизм формирования прибыли на предприятии ООО СК «Регул»

Таким образом, при затратах, превышающих выручку организация терпит убытки (отрицательный финансовый результат), что может повлечь за собой и банкротство.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО СК «Регул»

Главным источником информации при анализе финансовых результатов организации служит финансовая отчетность, а именно «Отчет о финансовых результатах». Отчет позволяет увидеть порядок образования итогового финансового результата, объем прибыли, средства, подлежащие оплате в бюджет налога на прибыль и прочим налогам по чистой прибыли организации, сумму чистой прибыли, оставшуюся в распоряжении руководства и собственников.

Данные в отчете представлены за отчетный период и базовый (предыдущий), вследствие этого возможно сравнение соответствующих показателей. На основании бухгалтерской финансовой отчетности ООО СК «Регул» (Приложения А, Б и В) проведем горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия.

Горизонтальный анализ проводится в целях определения абсолютных изменений показателей отчета. Составим таблицу 2.1 с горизонтальным анализом отчета.

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО СК «Регул» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.		2016 г.		
	Абсолют. знач., тыс. руб.	Абсолют. знач., тыс. руб.	Темп прироста к 2014 г, %	Абсолют. знач., тыс. руб.	Темп прироста к 2015 г, %	Темп прироста к 2014 г, %
Выручка от продажи	7 713	8 368	8,49	9 453	12,97	22,56

Окончание таблицы 2.1

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.		2016 г.		
	Абсолют. знач., тыс. руб.	Абсолют. знач., тыс. руб.	Темп прироста к 2014 г, %	Абсолют. знач., тыс. руб.	Темп прироста к 2015 г, %	Темп прироста к 2014 г, %
Себестоимость продукции	6 387	5 677	-11,12	7 697	35,58	20,51
Вал. прибыль	1 326	2 691	102,94	1 756	-34,75	32,43
Управ. расходы	342	448	30,99	654	45,98	91,23
Прибыль от реализации продукции	984	2 243	127,95	1 102	-50,87	11,99
% к уплате	93	870	835,48	911	4,71	879,57
Проч. дох.	297	275	-7,41	381	38,55	28,28
Проч. расходы	612	488	-20,26	291	-40,37	-52,45
Прибыль до налогообложения	576	1 160	101,39	281	-75,78	-51,22
Платежи из прибыли	138	278	101,39	67	-75,78	-51,22
Чистая прибыль	438	882	101,39	214	-75,78	-51,22

Анализируя таблицу 2.1 можно сделать вывод, что по организации в целом с 2014 года по 2016 год показатели имеют разнонаправленную направленность. Расходы компании растут наиболее быстрыми темпами, чем ее доходы.

За период 2014-2016 годов увеличивается выручка от продаж на 22,56%, или 1 740 тыс. руб., или как за счет роста объема продаж, так и роста себестоимости на 1 310 тыс. руб., или 20,51%. Отсюда видно, что себестоимость увеличилась не пропорционально полученной выручки. Также можно отметить это и рассчитав изменение суммы валовой прибыли, она увеличилась только на 430 тыс. руб., или 32,43%.

График себестоимости и выручки от продаж представим на рисунке 2.3.

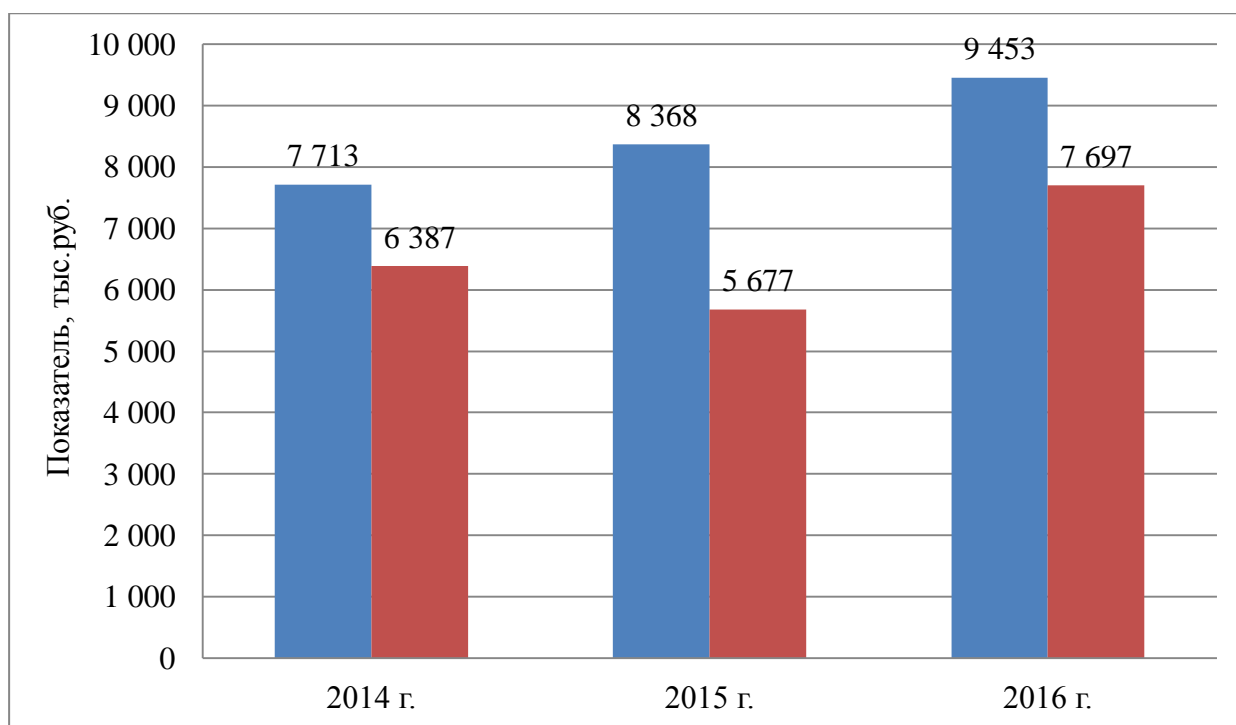


Рисунок 2.3 – Изменение себестоимости и выручки от продаж за период 2014-2016 гг. на предприятии ООО СК «Регул», тыс. руб.

Также можно отметить, что управленческие расходы фирмы выросли на 91,23%, или 312 тыс. руб., следовательно, прибыль от продаж увеличилась на 118 на тыс. руб., что в относительном выражении составляет 11,99%.

Проценты к уплате увеличились практически в 8 раз (на 818 тыс. руб.), в основном по причине оформления кредитов в целях обеспечения текущих планов компании. Увеличение прочих доходов составляет 28,28%, или 84 тыс. руб. Прочие расходы уменьшились на 52,45%, или 321 тыс. руб.

Все описанные изменения привели к изменению прибыли до налогообложения – она выросла к 2015 году. Относительно 2014 года на 101,39%, или 584 тыс. руб., а в 2016 относительно 2015 года – уменьшилась на 75,78%, или 879 тыс. руб. Общее изменение прибыли до налогообложения в 2016 году относительно 2014 года составило 51,22%, или 295 тыс. руб. Уменьшение иных платежей из прибыли составило 51,22%, или 71 тыс. руб.

Следовательно, увеличение чистой прибыли на конец 2015 года составило 101,39%, или 444 тыс. руб., относительно 2014 года, в 2016 году, сравнивая с 2015 годом, уменьшилась на 75,78%, или 668 тыс. руб. В

совокупности уменьшилась чистая прибыль за 2 года на 51,22%, или 224 тыс. руб. Это является негативным моментом, поскольку снижается доходность организации.

Графически изменение выше обозначенных показателей представим на рисунке 2.4.

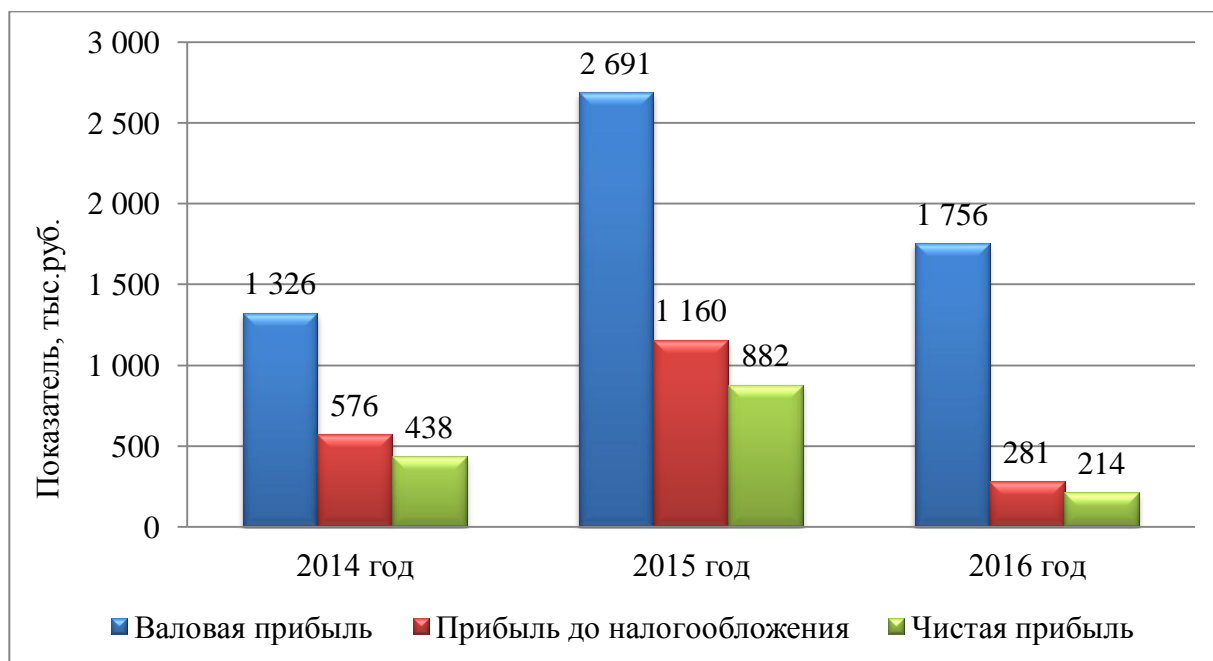


Рисунок 2.4 – Изменение прибыли организации ООО СК «Регул» за период 2014-2016 гг., тыс. руб.

Рассчитаем относительный показатель – чистая прибыль на 1 руб. продаж.

Таблица 2.2 - Чистая прибыль на 1 руб. продаж в организации ООО СК «Регул»

Наименование показателя	2014 г., руб./руб.	2015 г., руб./руб.	2016 г., руб./руб.	Изменение, тыс. руб.			Темп роста, %		
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2014 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2014 г.
Чистая прибыль на рубль продаж	0,056	0,105	0,022	0,049	-0,083	-0,034	85,63	-78,56	-60,20

Изменение показателя чистой прибыли на рубль продаж организации ООО СК «Регул» представлено на рисунке 2.5.

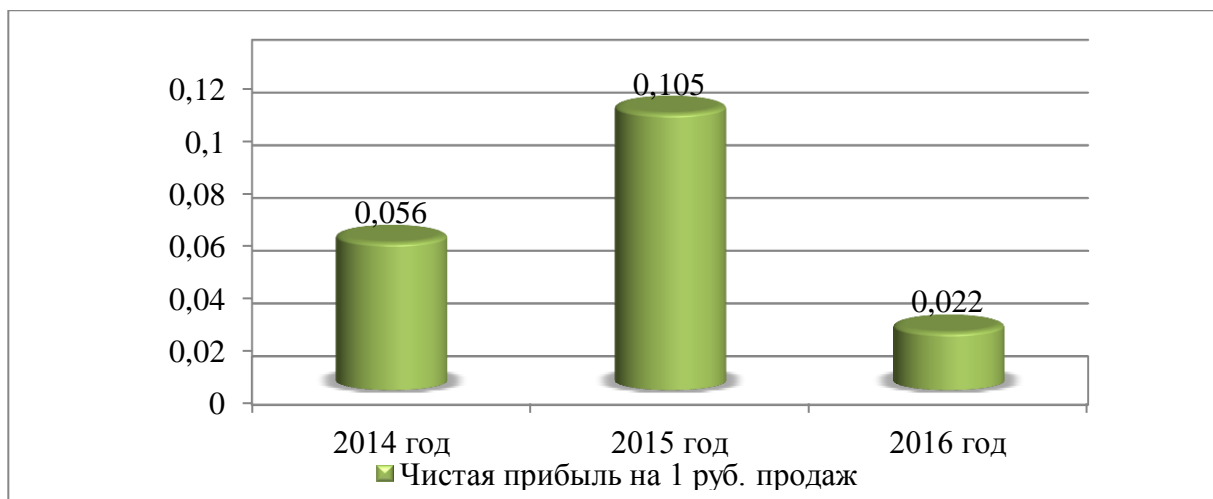


Рисунок 2.5 – Изменение показателя чистой прибыли на рубль продаж организации ООО СК «Регул» за период 2014-2016 гг.

Показатель чистой прибыли на рубль продаж в 2015 году вырос на 0,049 руб./руб., а в 2016 году уменьшился на 0,09 руб./руб. Совокупное снижение в 2016 году относительно 2014 года составило 60,20%, или 0,03 руб./руб. Такое уменьшение, непосредственно сказывается на рентабельности фирмы.

Осуществив анализ финансовых результатов деятельности организации важно заключить уменьшение результирующих показателей в 2016 году. Это непосредственно связано со значимыми решениями менеджмента компании. Важно заметить и снижение чистой прибыли на рубль продаж, указывающий на снижение эффективности всей деятельности организации.

По проведенному горизонтальному анализу можно выявить количественное изменение показателей. С целью расчета изменения структуры показателей необходимо сделать вертикальный анализ.

Для осуществления вертикального анализа необходимо сначала определить структуру показателей, поскольку выручка разделяется на затраты (себестоимость), на управленческие и коммерческие расходы, прочие расходы, выплату налогов, в итоге остается на предприятии чистая (нераспределенная) прибыль. Исходя из этого, структуру показателей нужно рассчитывать, как удельный вес в выручке.

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ финансовых результатов организации ООО «СК «Регул»

Наименование показателя	2014 год, доля к выручке	2015 год		2016 год		
		Доля к выручке	к 2014 г. в %	доля к выручке	к 2015 г. в %	к 2014 г. в %
Выручка от продажи	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
Себестоимость продукции	82,808	67,84	-18,07	81,423	20,02	-1,67
Валовая прибыль	17,191	32,158	87,06	18,576	-42,24	8,05
Управленческие расходы	4,434	5,342	20,74	6,918	29,23	56,03
Прибыль от продаж	12,757	26,80	110,10	11,657	-56,51	-8,62
% к уплате	1,205	10,396	762,26	9,637	-7,31	699,26
Прочие доходы	3,85	3,286	-14,66	4,03	22,64	4,67
Прочие расходы	7,934	5,831	-26,50	3,078	-47,21	-61,20
Прибыль до налогообложения	7,467	13,862	85,63	2,972	-78,56	-60,20
Платежи из прибыли	1,789	3,322	85,63	0,708	-78,56	-60,20
Чистая прибыль	5,678	10,54	85,63	2,263	-78,56	-60,20

Рассмотрев структуру показателей отчета, нужно провести анализ и определить отрицательные и положительные изменения в структуре.

Таким образом, из таблицы 2.3 видно, что больший удельный вес в выручке занимает себестоимость продаж, в 2016 году – занимает 81,42%. А наименьший вес в выручке занимают иные платежи из прибыли, они в 2016 году составляют 0,71%.

Управленческие расходы составляют в 2016 году 6,92%. Прочие расходы – 3,08%, прочие доходы – 4,03%, проценты к уплате – 9,64% от общей суммы выручки.

Проанализировав динамику удельного веса показателей, важно заметить уменьшение удельного веса себестоимости за анализируемый период на 1,67%. Снижение ее удельного веса вызвано уменьшением затрат на оказание услуг, наиболее эффективного использования имеющихся мощностей. Такое снижение является для компании положительным моментом.

Доля управленческих расходов увеличилась на 56,03%. Доля процентов к уплате увеличилась на 699,26%, что вызвано увеличением задолженности по

кредитам. Доля прочих доходов выросла на 4,67%, а доля прочих расходов уменьшилась на 61,20%. Доля иных платежей из прибыли снизилась на 60,20%, что вызвано уменьшением прибыли до налогообложения. Кроме того, на предприятии заметно снижение удельного веса прибыли почти на всех стадиях расчета чистой прибыли.

Рост отмечен только по показателю валовой прибыли на 8,05%, уменьшение удельного веса было по показателям: прибыли от продаж на 8,62%, показателя прибыли до налогообложения на 60,20% и чистой прибыли на 60,20%.

Вышеприведенные горизонтальный и вертикальный анализы говорят о том, что работа организации стала наименее прибыльной.

С целью выявления резервов роста прибыли организации, необходимо рассчитать количественное изменение финансового результата с заданным количественным изменением факторных показателей, иными словами, произвести факторный анализ прибыли.

Главными факторами, которые могут повлиять на величину прибыли, является товарооборот, средний объем валового дохода и средний объем издержек, а также прочие расходы и доходы.

На объем дохода непосредственно влияет структура товарооборота. Связано это с тем, что любая группа товаров имеет свой объем валового дохода и несет в себе разные затраты. Именно поэтому с изменением структуры продаж изменяется и сам финансовый результат.

Под факторным анализом подразумевается расчет влияния факторов на результативный финансовый показатель. На прибыль от продаж в этом случае влияют такие внутренние факторы:

- объем продаж;
- структура продаж,
- отпускные цены;
- себестоимость услуг (товаров);
- себестоимость в расчете структурных сдвигов в составе продаж.

Для осуществления количественной оценки воздействия факторов на результирующий финансовый показатель применяют индексный метод.

По данным вышеприведенных таблиц можно заметить увеличение в 2016 году относительно 2014 года прибыли от продаж на 11,99%, или на сумму 118 тыс. руб. Это изменение было за счет увеличения управленческих расходов, увеличение показателя себестоимости мог оказать только негативное влияние.

Для проведения факторного анализа прибыли от продаж нужно привести таблицу 2.4, отразив влияние факторов на ее изменение.

В расчетах используем фактический индекс инфляции за 2014-2016 годы. По данным Центрального Банка РФ он находился на уровне 30%.

Таблица 2.4 – Анализ влияния факторов на прибыль от продажи в организации ООО СК «Регул»

Наименование показателя	Базисный уровень (2014 год)	Уровень показателя при фактических объемах и структуре	Фактический уровень (2016 год)	Отклонение фактических значений от базисных значений	за счет	
					структуры и объема	уровня цен
(1)	(2)	(3) = (2) * I	(4)	(5) = (4) - (2)	6 = (3) - (2)	(7) = (4) - (3)
Выручка	7 713	10 027	9 453	1 740	2 314	-574
Себестоимость продаж	6 387	8 303	7 697	1 310	1 916	-606
Управленческие расходы	342	445	654	312	103	209
Прибыль от продаж	984	1 279	1 102	118	295	-177

За счет роста объема продаж прибыль от продажи выросла на + 2 314 тыс. руб. Воздействие сдвигов в ассортименте на объем прибыли от продаж составляет – 574 тыс. руб.

Воздействие себестоимости на объем прибыли возможно определить, сравнивая себестоимость реализации отчетного периода с объемом затрат базисного периода, в перерасчете на изменение уровня продаж: + 1 916 тыс. руб.

Для расчета воздействия цен реализации на изменение суммы прибыли нужно сравнить объем продаж отчетного периода в ценах базисного и отчетного периода: - 606 тыс. руб.

Себестоимость продаж выросла, следовательно, прибыль от продаж уменьшилась на эту же сумму.

Воздействие изменения управленческих расходов на объем прибыли организации рассчитаем с помощью сопоставления их суммы в базисном и отчетном периоде + 312 тыс. руб.

Подытожив, рассчитаем общее воздействие перечисленных факторов: + 118 тыс. руб.

Далее проанализируем, изменение показателя чистой прибыли за период 2014-2016 годы в организации ООО СК «Регул». В 2015 году относительно 2014 года чистая прибыль выросла на 444 тыс. руб., в 2016 году относительно 2015 года уменьшилась на 668 тыс. руб., следовательно, за анализируемый период наблюдается уменьшение чистой прибыли на сумму 224 тыс. руб.

Проведем факторный анализ изменения суммы чистой прибыли за анализируемый период, составив таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Факторный анализ показателя чистой прибыли организации ООО СК «Регул»

Наименование показателя	2014 г.	2016 г.	Абсолютное изменение 2016 / 2014 гг.
Выручка	7 713	9 453	1 740
Себестоимость продаж	6 387	7 697	1 310
Управленческие расходы	342	654	312
Δ прочих доходов и расходов	-408	-821	-413
Иные платежи из прибыли	138	67	-71
Чистая прибыль	438	214	-224

Факторный анализ влияния факторов на изменение чистой прибыли (ΔЧП) производится по формулам алгебраической суммы (учитывая знаки и изменения).

Следовательно, на чистую прибыль оказывали влияние ниже следующие факторы:

- изменение выручки + 1 740 тыс. руб.;
 - изменение себестоимости продаж – 1 310 тыс. руб.;
 - изменение управленческих расходов – 312 тыс. руб.;
 - изменение прочих расходов и доходов – 413 тыс. руб.;
- изменение иных платежей из прибыли + 71 тыс. руб.

Следовательно, чистая прибыль уменьшилась в 2016 году относительно 2014 года на 224 тыс. руб. за счет вышеприведенных факторов.

Увеличение себестоимости продукции произошло главным образом за счет изменения цен на материалы и сырье, что оказывало прямое влияние на объем прибыли от продаж.

Также видно увеличение управленческих расходов, но отрицательное влияние вышеперечисленных факторов частично было компенсировано изменением структуры и объема продаж, что напрямую отразилось на некоем росте выручки от продаж.

Резервами увеличения прибыли организации ООО СК «Регул» являются увеличение объема продаж, рост доли наиболее рентабельных видов продаж в общей структуре реализации и уменьшение себестоимости услуг и работ.

2.3 Оценка системы показателей рентабельности предприятия ООО СК «Регул»

Экономическая целесообразность и результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия может оцениваться не только абсолютными, также относительными показателями. К относительным показателям относятся показатели рентабельности.

Согласно выше приведенным формулам рассчитаем показатели рентабельности в нижеследующей таблице.

Таблица 2.6 – Показатели рентабельность организации ООО СК «Регул» за период 2014-2016 гг., %

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение показателя, 2016 г. относительно 2014 г.
Ррп (рентабельность реализованной продукции)	9,02	20,43	3,65	-5,37
Ра (рентабельность активов)	4,54	8,81	3,38	-1,16
Рвоа (рентабельность внеоборотных активов)	308,02	496,79	93,51	-214,51
Роа (рентабельность оборотных активов)	2,68	4,60	0,87	-1,81
Рчок (рентабельность чистого оборотного капитала)	72,45	26,79	3,65	-68,81
Рск (рентабельность собственного капитала)	100,20	157,62	55,91	-44,29
Рпр (рентабельность продаж)	12,76	26,80	11,66	-1,10

Согласно приведенным показателям сформулируем выводы.

Рентабельность реализации продукции к концу 2016 году уменьшается на 5,37%, это является негативной тенденцией, что может быть вызвано изменением в структуре продаж, уменьшением рентабельности отдельных товаров и услуг, входящих в структуру реализации.

Рентабельность активов уменьшился на 1,16%, соответственно прибыль от каждого рубля активов уменьшилась, следовательно, и совокупная прибыль снизилась. Причинами этого могут быть и в уменьшении рентабельности продаж, и в снижении оборачиваемости активов.

Рентабельность внеоборотных активов также уменьшается на 214,51% за анализируемый период, что означает, что прибыль от использования в деятельности организации внеоборотных активов, снизилась, что также оценивается негативно. Уменьшение данного показателя рентабельности говорит о накоплении в компании не используемых (излишних) внеоборотных активов.

Рентабельность оборотных активов к 2016 году уменьшается на 1,81%, что свидетельствует о менее эффективном использовании в своей деятельности оборотных средств. Отрицательное влияние на изменение данного показателя оказало уменьшение прибыли от прочей реализации и рост оборотных активов.

Рентабельность продаж уменьшается на 1,10% к 2016 году, что негативно воздействует на эффективность функционирования всей компании. Причинами уменьшения данного показателя являются, большой темп роста затрат темпов роста выручки от продаж.

Рентабельность собственного капитала также уменьшается на 44,29%, что признается негативным моментом деятельности фирмы. Причинами уменьшения данного показателя является уменьшение рентабельность продаж.

Рентабельность чистых оборотных активов за анализируемый период также уменьшился на 68,81%, что свидетельствует о снижении свободных средств в обороте компании, что также негативно отражается на ликвидности фирмы.

Поскольку коэффициенты рентабельности характеризуют эффективность функционирования организации в целом, то нужно произвести факторный анализ показателей рентабельности.

Проведем факторный анализ рентабельности продаж по следующей формуле:

$$Rn = \frac{B - C - UP}{B} * 100\% = \frac{Пn}{B} * 100\%, \quad (23)$$

Из этой модели видно, что рентабельность продаж зависит от тех же факторов, что и прибыль от продаж. Рассчитаем влияние каждого показателя на рентабельность продаж.

Воздействие на рентабельность продаж выручки.

$$\Delta R_{П \text{ } V_{Пр}} = \frac{V_{отч} - C_{баз} - UP_0}{V_{отч}} - \frac{V_{баз} - C_{баз} - UP_{баз}}{V_{баз}} * 100\%, \quad (24)$$

где $V_{баз}$ и $V_{отч}$ - выручка базисного и отчетного периодов;

$C_{баз}$ и $C_{отч}$ - базисная и отчетная себестоимость;

УР_{баз} и УР_{отч}- базисные и отчетные управленческие расходы.

$$\Delta R_{\text{п в}} = \frac{9453 - 6387 - 342}{9453} - \frac{7713 - 6387 - 342}{7713} * 100\% = 16,06\%$$

Увеличение выручки привело к росту рентабельности продаж на 16,06 п.п.

Воздействие на рентабельность продаж себестоимости.

$$\Delta R_{\text{п с}} = \frac{V_{\text{отч}} - C_{\text{отч}} - УР_{\text{баз}}}{V_{\text{отч}}} - \frac{V_{\text{отч}} - C_{\text{баз}} - УР_{\text{баз}}}{V_{\text{отч}}} * 100\%, \quad (25)$$

$$\Delta R_{\text{п с}} = \frac{9453 - 7697 - 342}{9453} - \frac{9453 - 6387 - 342}{9453} * 100\% = -13,86\%$$

В отчетном периоде увеличение себестоимости привело к уменьшению рентабельности продаж на 13,86 %.

Воздействие на рентабельность продаж управленческих расходов.

$$\Delta R_{\text{п упр. р}} = \frac{V_{\text{отч}} - C_{\text{отч}} - УР_{\text{отч}}}{V_{\text{отч}}} - \frac{V_{\text{отч}} - C_{\text{отч}} - УР_{\text{баз}}}{V_{\text{отч}}} * 100\%, \quad (26)$$

$$\Delta R_{\text{п ур}} = \frac{9453 - 7697 - 654}{9453} - \frac{9453 - 7697 - 342}{9453} * 100\% = -3,30\%$$

Рост управленческих расходов в анализируемом периоде привел к уменьшению рентабельности продаж на 3,30%.

Следовательно, рентабельность продаж в отчетном периоде уменьшилась относительно рентабельности продаж базисного периода на 1,10%, при этом значительное влияние на этот коэффициент оказало изменение управленческих расходов и себестоимости.

Главным фактором, воздействующим на этот показатель в отчетном периоде, был рост себестоимости.

Следующим этапом проведем факторный анализ показателя рентабельности активов фирмы.

Для факторного анализа показателя рентабельности активов нужно построить некую многофакторную зависимость с дальнейшим анализом влияния всех факторов на итоговый результат.

Факторный анализ рентабельности активов осуществляется по следующей формуле:

$$Pa = \frac{Pr}{A} * 100\% = \frac{Pr}{Bp} * \frac{Bp}{A} * 100\% = Ppr * K_{об}^A * 100\%, \quad (27)$$

где $Pr / Bp (x)$ – коэффициент рентабельности продаж;

$Bp / A (y)$ – оборачиваемость активов.

Вышеприведенную формулу необходимо представить в следующем виде:

$$Pa = x * y, \quad (28)$$

С помощью нее существует возможность отбора при обнаружении путей роста рентабельности активов:

- 1) увеличение оборачиваемости активов,
- 2) увеличение рентабельности реализации,
- 3) совокупное влияние на оба показателя.

$$Pa (x) = (x_{отч} - x_{баз}) * y_{баз}, \quad (29)$$

$$Pa (y) = x_{отч} * (y_{отч} - y_{баз}), \quad (30)$$

Далее рассчитаем необходимые для анализа показатели (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Показатели к факторному анализу рентабельности активов организации ООО СК «Регул» за период с 2014 года по 2016 год.

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Абс. изм. 2015 /2014	Абс. изм. 2016 /2015	Абс. изм. 2016 /2014
Исх. дан. тыс. руб.						
Прибыль от продаж	984	2 243	1 102	1259	-1141	118
Выручка	7 713	8 368	9 453	655	1085	1740
Средняя стоимость активов	21 655	25 464	32 578	3809	7115	10923
Расчет						
Коб а, об.	0,36	0,33	0,29	-0,03	-0,04	- 0,07

В целях подробного описания влияния каждого фактора в отдельности на показатель рентабельности активов составлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Влияние факторов на итоговый показатель – Ра

Наименование фактора, влияющего на итоговый показатель	Влияние фактора, %		
	2015 г. (сравнение 2015 с 2014 г.)	2016 г. (сравнение 2016 с 2015 г.)	За период 2014 - 2016 гг.
Рпр	5,00	- 4,98	- 0,39
Ко оа	-0,74	-0,45	- 0,77
Совокупное воздействие	4,26	- 5,43	- 1,16

Главным фактором являлся коэффициент оборачиваемости активов. Воздействие рентабельности продаж было несколько меньше и существенно не повлияло на результат.

Далее необходимо произвести факторный анализ показателя Рск, который отражает эффективность инвестиций капитала.

Для проведения факторного анализа Рск используем модель, упоминающийся аналитиками компании «DuPont»:

$$R_{СК} = \frac{P_{пр}}{B} * \frac{B}{A} * \frac{A}{СК} = R_{пр} * K_{об}^a * 1 + K_{фз} * 100\%, \quad (31)$$

где $K_{фз}$ - коэффициент финансовой зависимости;

СК – объем собственного капитала.

Обозначенный факторы отражают практически все стороны хозяйственной деятельности компании: первый – отражает отчет о финансовых результатах фирмы; второй – активы баланса, третий же – пассив баланса, иными словами обобщают его динамику и статику.

Таблица 2.9 – Показатели к факторному анализу рентабельности собственного капитала организации ООО СК «Регул»

Наименование показателя	2014 год	2015 год	2016 год	Абс. изм. 2015 / 2014	Абс. изм. 2016 / 2015	Абс. изм. 2016 / 2014
1	2	3	4	5	6	7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	984	2 243	1 102	1 259,00	- 1 141,00	118,00
Стоимость собственного капитала фирмы, тыс. руб.	982	1423	1971	441,00	548,00	989,00

Окончание таблицы 2.9

1	2	3	4	5	6	7
Рпр, %	12,76	26,80	11,66	14,05	-15,15	- 1,10
Коа	0,36	0,33	0,29	-0,03	-0,04	- 0,07
Кфз	22	18	17	-4,16	-1,37	- 5,52
Рск, %	100,20	157,62	55,91	57,42	-101,71	- 44,29

С целью оценки воздействия каждого обозначенного фактора на показатель рентабельности активов приведен в таблице.

Таблица 2.10 – Влияние факторов на итоговый показатель – Рск

Наименование фактора, влияющего на итоговый показатель	Влияние фактора, %		
	2015 г. (сравнение 2015 с 2014 г.)	2016 г. (сравнение 2016 с 2015 г.)	За период 2014 - 2016 гг.
Рпр	110,33	- 89,07	- 8,64
Коа	- 16,28	- 8,02	- 16,97
Кфз	- 36,62	- 4,62	- 18,68
Совокупное воздействие	57,42	- 101,71	-44,29

На показатель рентабельности собственного капитала по итогам 2015 года относительно 2014 года положительно воздействует показатель рентабельности продаж +110,33%. Коэффициент оборачиваемости активов влияет на итоговый показатель отрицательно в размере – 16,28%. Показатель финансовой зависимости также влияет на итоговый показатель отрицательно на – 36,62%.

По итогам 2016 года относительно 2015 года главную роль в уменьшении рентабельности собственного капитала играет рентабельность продаж, ее воздействие составляет – 89,07%. Коэффициент оборачиваемости активов также отрицательно влияет на итоговый показатель – 8,02%. Воздействие показателя финансовой зависимости минимально и составляет – 4,62%. В анализируемый период отрицательное воздействие на итоговый показатель оказывали все перечисленные показатели.

Таким образом, отрицательная динамика рентабельности продаж говорит о снижении результативности по основной деятельности компании.

Негативное изменение рентабельности активов свидетельствует о наблюдаемом уменьшении эффективности использования ресурсов организации.

Риск также снизилась, следовательно, снизилась отдача на инвестированный капитал.

Отразим изменение основных показателей рентабельности на рисунках 2.6 и 2.7.

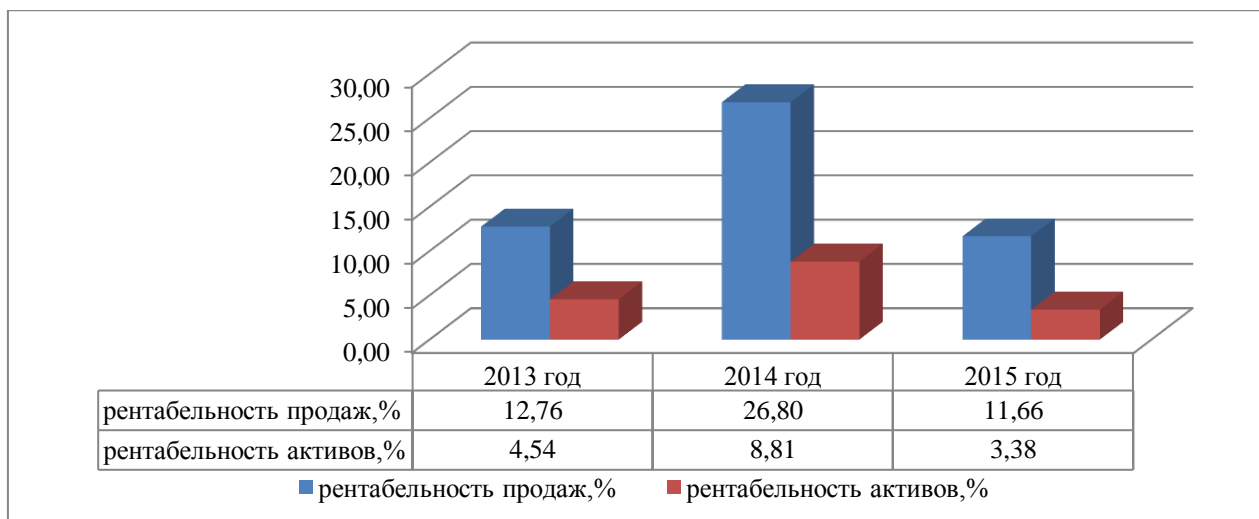


Рисунок 2.6 – Динамика рентабельности активов и рентабельности продаж организации ООО СК «Регул» за период 2014-2016 гг.

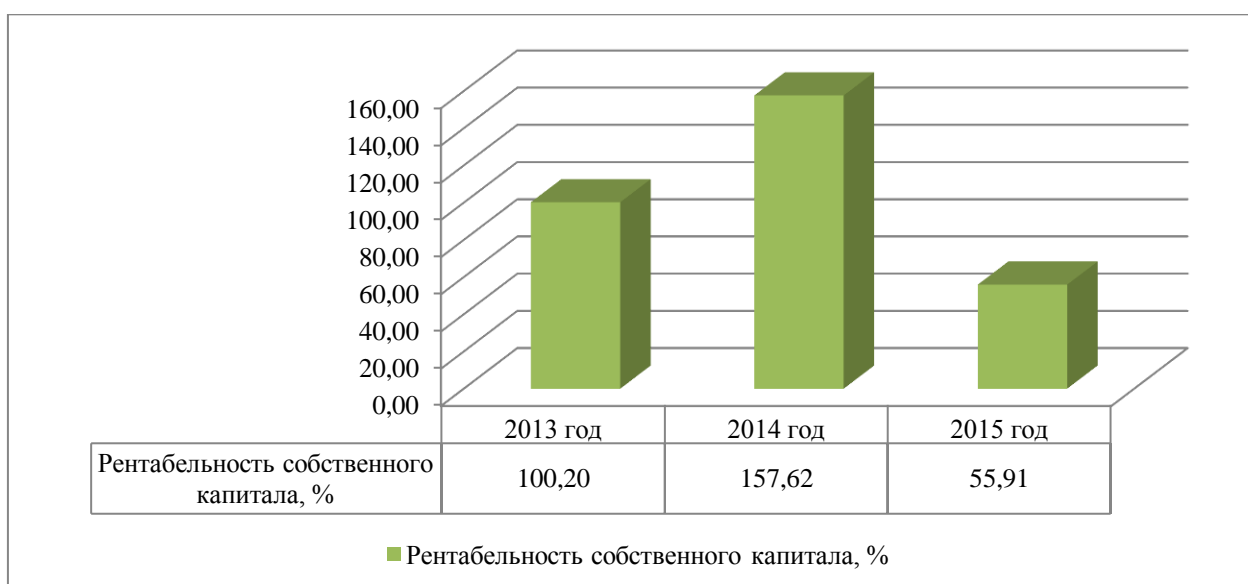


Рисунок 2.7 – Динамика рентабельности собственного капитала организации ООО СК «Регул» за период 2014-2016 гг.

Главная причина уменьшения показателей рентабельности организации ООО СК «Регул» заключается в превышении темпа роста выручки, над темпом роста прибыли от продаж. Одновременно с этим необходимо заметить, что дисбаланс этого соотношения вызывает рост и себестоимости за анализируемый период, и значительное увеличение управленческих затрат.

Резервом роста рентабельности активов является ускорение их оборачиваемости, и в частности оборачиваемости дебиторской задолженности. Кроме того, важно нивелировать отрицательное влияние цены на рентабельность активов.

Рост рентабельности собственного капитала организации может быть обеспечен за счет снижения зависимости организации ООО СК «Регул» от заемных источников финансирования.

3 Рекомендации по увеличению финансовых результатов деятельности предприятия ООО СК «Регул»

3.1 Выявление резервов и разработка мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности предприятия ООО СК «Регул»

По итогам финансового анализа, видно, что прослеживается нестабильность финансового состояния, а также низкая платежеспособность.

Поскольку прибыль характеризует результаты всех видов деятельности, на ее объем влияют все стороны деятельности предприятия.

При улучшении основных производственных фондов сокращаются затраты на их содержание и эксплуатацию, а также уменьшается амортизация в себестоимости реализованной продукции

На основе финансового анализа предприятия, разработаем мероприятия по увеличению прибыли организации ООО СК «Регул».

Но чтобы понять, какие мероприятия предлагать предприятию, необходимо провести оценку сильных и слабых сторон (таблица 3.1).

Таблица 3.1– Оценка сильных и слабых сторон предприятия ООО «СК «Регул»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- наличие опытных руководителей;- организация обучения персонала;- большой опыт производства и продаж продукции;- создание базы данных клиентов и поставщиков;- мобильная реакция на изменение условий на рынке;- квалифицированный управленческий персонал;- низкая текучесть кадров	<ul style="list-style-type: none">- недостаточный собственный опыт рекламы;- низкая финансовая устойчивость;- наличие кредитов банков;- низкая платежеспособность;- высшее руководство распределяет ресурсы и кадры

Проведем анализ возможностей и угроз и составим таблицу 3.2

Таблица 3.2– Анализ возможностей и угроз предприятия ООО «СК «Регул»

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - расширение каналов сбыта - расширение объемов застройки; - ухудшение позиций конкурентов по причине низкого уровня менеджмента; - выход на новые целевые рынки; - оказание услуг на уровне мировых стандартов; - охват новых целевых групп 	<ul style="list-style-type: none"> - изменение политической и экономической ситуации в стране - незастрахованность бизнеса; - принятие новых стандартов; - снижение цен конкурентами; - появление новых конкурентов; - снижение доходов населения.

Основными резервами увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности является рост объема реализации, снижение ее себестоимости, увеличение качества, реализация на наиболее выгодных рынках сбыта (рисунок 3.1).

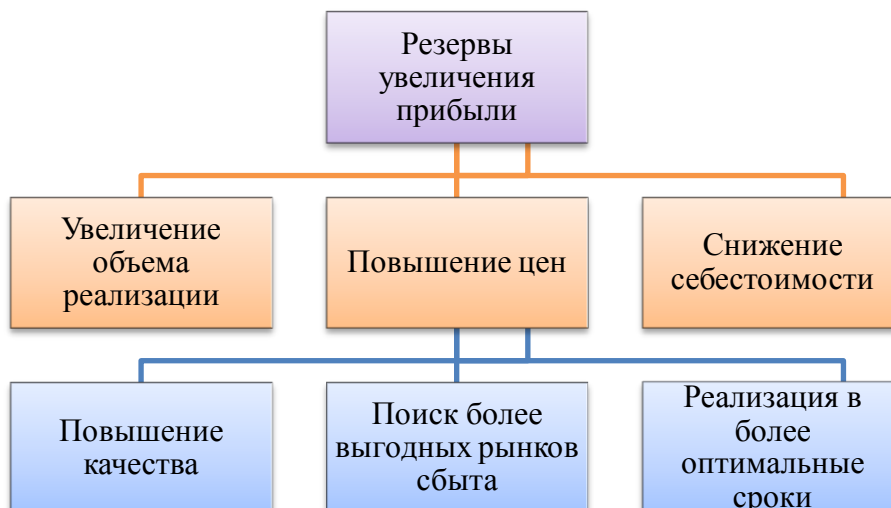


Рисунок 3.1 – Резервы увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности

Целью разработки рекомендаций по повышению экономических показателей, в первую очередь, финансовой устойчивости будет создание эффективной системы управления финансовыми ресурсами, которая направляется на достижение стратегических и тактических целей деятельности компании.

Главным направлением реформ в организации будут являться:

- максимизация прибыли;

- оптимизация общей структуры капитала и как следствие рост финансовой устойчивости;

- формирование эффективного менеджмента в организации.

В целях осуществления обозначенных задач необходимо:

- тщательно отбирать контрагентов и заказчиков;
- предусмотреть в договорах четкие условия расчетов;
- отслеживать объем запасов и возможно его снижения в случае необходимости, реализуя ненужное имущество на сторону.

- проанализировать резервы производства, в целях улучшения качества, формировать новые направления деятельности организации, снизить себестоимость и тем самым увеличить финансовые результаты.

Важным направлением дальнейшего развития организации, как для решения текущих ситуаций, так и в долгосрочной перспективе, станет привлечение специалистов с высокой квалификацией, полная реструктуризация всей системы управления, что будет способствовать более оперативному регулированию имущественного положения фирмы.

Кроме того, необходимо предусматривать снижение влияния рисков на хозяйственную деятельность организации.

В стратегическом финансовом планировании важно предусмотреть следующие меры, которые направлены на снижение рисков организации:

- 1) повышение конкурентоспособности фирмы, что непосредственно приведет к росту количества заказов;

- 2) обеспечить достаточный уровень платежеспособности и ликвидности компании, что в первую очередь защитит организацию от колебаний его доходов и затрат;

- 3) обновление основных производственных фондов, что снизит риски, которые связаны с их состоянием;

Сокращение себестоимости реализуемой продукции анализируемой фирмы можно представить в следующих основных направлениях:

- сокращение транспортных расходов;
- оптимизация запасов;
- оптимизация расходов на рекламу;
- сокращение брака;
- увеличение производительности труда.

С целью обеспечения необходимой доходности на вложенные в ООО СК «Регул» средства руководство организации должно последовательно увеличить прибыль от реализации продукции.

Эта цель может быть достигнута путем:

- 1) создания долгосрочных стабильных договорных отношений с потребителями своей продукции;
- 2) осуществления ценовой политики, которая обеспечит конкурентоспособность произведенной продукции;
- 3) применения более гибкой политики сбыта и удобных схем расчета для покупателей за приобретаемую продукцию.

Таким образом, необходимый уровень доходности будет обеспечиваться путем:

- экономически обоснованного инвестирования, которое обеспечит снижение производственных затрат;
- экспертизы всех предлагаемых инвестиционных проектов с целью выявления их коммерческой эффективности;
- обоснования необходимого уровня рентабельности продаж продукции, который необходим для создания собственных источников инвестиций;
- поддержания доходности продаж на среднерыночном уровне сторонним потребителям;
- изыскания возможных способов эффективного использования всей накопленной и нераспределенной прибыли организации.

Минимизация отвлечения финансовых ресурсов из ООО СК «Регул» может быть достигнута следующим образом:

- использования необходимых кредитных ресурсов с условием положительного эффекта при использовании привлеченных заемных средств;
- повышения оборачиваемости активов;
- использования финансирования в форме лизинга;
- формирование экономически обоснованного объема собственного оборотного капитала фирмы;
- накопления ООО СК «Регул» собственных средств с целью финансирования будущих инвестиций за счет получения положительного финансового результата;
- оптимизация условий оплаты товарно-материальных ресурсов и продаваемой продукции;
- сокращение периода оборота дебиторской и кредиторской задолженности ООО СК «Регул»;
- обеспечение равномерности загрузки сбыта и производства продукции в течение всего года;
- поставка качественных сырья и материалов;
- соблюдение рационального соотношения кредиторской и дебиторской задолженности.

После планирования нового объема продаж должна составляться довольно подробная программа производства. В ней обозначаются уровни производства, которые планируется достичь в определенные моменты деятельности фирмы.

Для создания подобной программы необходимо подробно рассмотреть различные этапы проведения предлагаемых мероприятий. Для многих планов достижение поставленной задачи на первоначальном этапе – задача нереальная. Вследствие различных трудностей реализация большей части планов срывается как раз на первом этапе такими обстоятельствами, как несколько умеренный

рост планируемого объема продаж, с одной стороны, незапланированными различными издержками производства. Таким образом, в первый год реализация планов может быть достигнута лишь на 40-50%.

Выручка и прибыль настолько же важны, как и запасы и дебиторская задолженность в качестве объекта управления. Предприятию необходимо снизить объем дебиторской задолженности и снизить объем запасов на производство.

3.2 Пути улучшения финансовых результатов в ООО СК «Регул»

Одним из главных направлений роста прибыли, а, соответственно, и рентабельности деятельности компании ООО СК «Регул» будет снижение объема дебиторской задолженности. Высокий уровень дебиторской задолженности негативно влияет и на уровень ликвидности и платежеспособности компании.

Управление дебиторской задолженностью нельзя ограничивать только изменением определенных показателей, его необходимо рассматривать комплексно вместе с грамотным руководством менеджмента компании ООО СК «Регул».

Дебиторскую задолженность разделим по срокам ее возникновения:

- до 30 дней – работа с дебиторской задолженностью планируется по результатам оперативного контроля и анализа;
- от 31 до 90 дней – выявление задолженности, рассылка писем дебиторам с требованием погашения долгов;
- от 90 дней и больше – работа с дебиторской задолженностью предполагается через коллекторы.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предполагается при независимом контроле со стороны факторинговой компании. В рамках факторинга банк-фактор всегда проверяет платежную дисциплину, кроме того деловую репутацию покупателей, своевременность погашения задолженности за поставку, управляет возможными рисками по произведенным поставкам с

отсрочкой платежей, предоставляет помощь поставщикам в грамотной организации тарифной и лимитной политики.

Основной задачей факторинга является обеспечение такой системы взаимоотношений поставщика с покупателем, при котором поставщики смогут предоставить конкурентные отсрочки клиентам, при этом не испытывая дефицита в оборотных ресурсах. Осуществление этого возможно при досрочном финансировании поставок с отсрочкой платежей факторинговой компанией в режиме, удобном для поставщиков.

Схема факторинга может выглядеть следующим образом:

- 1) поставка товара с отсрочкой платежей;
- 2) уступка прав требования задолженности по поставкам факторинговой компании;
- 3) финансирование задолженности до 90% от суммы товара сразу после осуществления поставки;
- 4) оплата поставленного товара;
- 5) оплата остатка задолженности по поставкам за вычетом комиссии факторинговой компании.

Финансирование производится непосредственно в день предъявления документов за отгруженный товар. Объем досрочного платежа может составлять до 90% от общей суммы поставки. Остаток поставки (10%) за вычетом комиссии факторинговой компании вернется после уплаты поставок покупателем.

Следовательно, у поставщика появляется возможность грамотно спланировать финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, при этом быть уверенными в безусловном притоке денежных средств от факторинговой компании. В худшем положении окажется организация в случае акцепта накладных по поставке с предоставлением отсрочки платежа.

Зачастую факторинг сравнивают с кредитом, однако такие финансовые продукты направляются на удовлетворение различных потребностей

поставщика. Таким образом, досрочная оплата, которая получена в рамках факторинговых соглашений, организация использует для финансирования текущей деятельности, а кредитные средства – для инновационных или инвестиционных целей.

Факторинг имеет множество преимуществ перед банковским кредитом. При использовании факторинга нет необходимости в залоговом обеспечении и оформлении значительного количества документов. Нужно лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов при оплате произведенной поставки. Возвратность кредитных средств непосредственно полностью заложена в его сущности, что всегда требует от поставщика накопления и вывода из оборота необходимого количества финансовых ресурсов. Факторинг предполагает возврат финансовых средств напрямую покупателями. Объем кредита здесь формируется сразу, а объем финансирования не ограничивается, возможно, его увеличение по мере роста объема продаж. Следовательно, при осуществлении факторинга поставщик получает финансовые ресурсы в необходимом количестве на необходимый срок. Кроме того, погашение кредита не предполагает получение следующего, а при осуществлении факторинга операции носят возобновляемый и систематичный характер.

При осуществлении факторинга, вместе с финансированием, факторинговая компания производит управление задолженностью дебиторов перед поставщиками, освобождая последних от значительного объема аналитической и практической работы. В таком случае поставщик получает от факторинговой компании исчерпывающую информацию, которой вполне достаточно для квалифицированных управленческих решений. Следовательно, поставщик может направить внимание на развитие производства и сбыта, решении хозяйственных, организационных, и прочих задач, изучении новых рынков.

Таким образом, преимуществами факторинга для компании ООО СК «Регул» являются:

- дополнительное финансирование без залога;

- увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- снижение потерь при задержке платежей покупателями;
- грамотное планирование денежного оборота;
- рост товарооборота;
- увеличение контроля оплаты текущих платежей;
- предложение покупателям гибких условий оплаты;
- своевременная оплата налоговых платежей и контрактов за счет наличия достаточного уровня оборотных ресурсов.

Кроме того, важно отметить, что при осуществлении факторинга компанией непосредственно покрываются риски, которые возникают у поставщика или в связи с отсрочкой платежа, риск несвоевременности уплаты или полной неоплаты поставки покупателем.

Оценка эффективности использования факторинговых операций в деятельности организации показывает значительные преимущества этого финансового инструмента. В таком случае проанализировать достаточно увеличение продаж продукции при условии практически неограниченного финансирования. Комиссия факторинговой компании снижает объем выручки отдельных поставок, однако рост количества поставок значительно увеличивает итоговый размер выручки, а, вследствие этого, получается положительный момент при влиянии на абсолютные и относительные показатели организации.

Сразу после оформления факторингового договора (обычно, в течение 3 календарных дней) банк осуществляет перевод на счет поставщика до 80-90% от объема задолженности, оставшуюся часть - от 10 до 20% за минусом процентов и комиссии перечисляются после оплаты задолженности покупателем.

Ставка процентов не отличается от обычных ставок по краткосрочному кредитованию – от 18% годовых, а объем комиссии фактора составляет до 3% от объема задолженности.

Комиссионное вознаграждение является платой за услуги факторинговой компании, которые заключаются в проведении оценки и анализе требований

поставщиков к должникам (заказчикам), контроле за платежами, переводе средств на счет поставщика, полученных от покупателей, и прочих услуги, которые предусматриваются в факторинговом договоре. В отличие от банковских процентов, комиссионное вознаграждение факторинговой компании, как и оплата любых прочих услуг, облагается налогом НДС.

Рассмотрим факторинговое соглашение, которое планируется заключить в организации ООО СК «Регул». Это позволит ускорить оборот финансовых средств и не потребует значительных затрат при этом. К тому же ускорение оборачиваемости денежных средств в строительной компании приведет к значительному увеличению объема продаж, и как следствие роста чистой прибыли.

Общая сумма задолженности, которую планируется переложить на факторинговую компанию, составляет 2 530 тыс. руб., факторинговая организация предоставит 80% (2 024 тыс. руб.), а задолженность будет взыскана через 98 дней, комиссионное вознаграждение составит 3%:

а) проценты за пользование кредитными средствами:

$$2024 * 18 * 98 / 365 * 100 = 97,82 \text{ тыс. руб.}$$

б) комиссия факторинговой компании составит:

$$2\,530 * 3\% = 75,9 \text{ тыс. руб.};$$

в) всего: $97,82 + 75,9 = 173,72$ тыс. руб.

Дополнительные притоки финансовых средств составят:

$$2\,530 - 173,72 = 2\,356,28 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, дебиторская задолженность уменьшится на 2 356 тыс. руб. Осуществление этой операции приведет к следующему положительному эффекту:

- увеличение оборачиваемости задолженности дебиторов;
- увеличение рентабельности совокупных активов и в частности оборотных активов;

– увеличение финансовой устойчивости (снижение расходов по кредитам банков в связи с увеличением имеющихся в распоряжении компании денежных средств).

Рассмотренные мероприятия непосредственно привели к увеличению показателей прибыли и рентабельности, кроме того, улучшилось финансовое состояние организации ООО СК «Регул» в целом.

Заключение

Основной целью функционирования любого предприятия является извлечение прибыли. Прибыль наиболее полно отражает эффективность деятельности организации.

Объект исследования – ООО СК «Регул». Основной вид деятельности ООО СК «Регул» – строительство жилых и нежилых зданий.

Осуществив анализ финансовых результатов деятельности организации важно заключить уменьшение результирующих показателей в 2016 году. Это непосредственно связано со значимыми решениями менеджмента компании. Важно заметить и снижение чистой прибыли на рубль продаж, указывающий на снижение эффективности всей деятельности организации. Таким образом, чистая прибыль уменьшилась в 2016 году относительно 2014 года на 224 тыс. руб.

Увеличение себестоимости продукции произошло главным образом за счет изменения цен на материалы и сырье, что оказывало прямое влияние на объем прибыли от продаж.

Также видно увеличение управленческих расходов, но отрицательное влияние вышеперечисленных факторов частично было компенсировано изменением структуры и объема продаж, что напрямую отразилось на некоем росте выручки от продаж.

Резервами увеличения прибыли организации ООО СК «Регул» являются увеличение объема продаж, рост доли наиболее рентабельных видов продаж в общей структуре реализации и уменьшение себестоимости услуг и работ.

Главная причина уменьшения показателей рентабельности организации ООО СК «Регул» заключается в превышении темпа роста выручки, над темпом роста прибыли от продаж. Одновременно с этим необходимо заметить, что дисбаланс этого соотношения вызывает рост и себестоимости за анализируемый период, и значительное увеличение управленческих затрат.

Резервом роста рентабельности активов является ускорение их оборачиваемости, и в частности оборачиваемости дебиторской задолженности. Кроме того, важно нивелировать отрицательное влияние цены на рентабельность активов.

Рост рентабельности собственного капитала организации может быть обеспечен за счет снижения зависимости организации ООО СК «Регул» от заемных источников финансирования.

По итогам финансового анализа, видно, что прослеживается нестабильность финансового состояния, а также низкая платежеспособность.

Поскольку прибыль характеризует результаты всех видов деятельности, на ее объем влияют все стороны деятельности предприятия.

На основе финансового анализа предприятия, разработаем мероприятия по увеличению прибыли организации ООО СК «Регул».

Одним из главных направлений роста прибыли, а, соответственно, и рентабельности деятельности компании ООО СК «Регул» будет снижение объема дебиторской задолженности. Высокий уровень дебиторской задолженности негативно влияет и на уровень ликвидности и платежеспособности компании.

Общая сумма задолженности, которую планируется переложить на факторинговую компанию, составляет 2 530 тыс. руб., факторинговая организация предоставит 80% (2 024 тыс. руб.), а задолженность будет взыскана через 98 дней, комиссионное вознаграждение составит 3%. Всего расходы $97,82 + 75,9 = 173,72$ тыс. руб.

Дополнительные притоки финансовых средств составят 2 356,28 тыс. руб.

Следовательно, дебиторская задолженность уменьшится на 2 356 тыс. руб. Осуществление этой операции приведет к следующему положительному эффекту:

- увеличение оборачиваемости задолженности дебиторов;
- увеличение рентабельности совокупных активов и в частности оборотных активов;

– увеличение финансовой устойчивости (снижение расходов по кредитам банков в связи с увеличением имеющихся в распоряжении компании денежных средств).

Рассмотренные мероприятия непосредственно привели к увеличению показателей прибыли и рентабельности, кроме того, улучшилось финансовое состояние организации ООО СК «Регул» в целом.

Список использованной литературы

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии. - М.: Дашков и Ко, 2014. - 400 с.
2. Анализ финансовой отчетности: Учеб. Пособие. - М.: Омега-Л, 2014. - 388 с.
3. Анализ финансовой отчетности: Учебник/Под ред. М.А. Вахрушиной - М.: Вузовский учебник, 2012. - 367 с.
4. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 439 с.
5. Банк, В. Р. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: Проспект, 2014. - 352 с.
6. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации). - М.: Дашков и К, 2014. - 372 с.
7. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 214 с.
8. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: Учеб. Пособие. - СПб.: Питер, 2015. - 240 с.
9. Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 304 с.
10. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие. - М.: Проспект, КноРус, 2016. - 597 с.
11. Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2014. - 360 с.
12. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 663 с.
13. Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2016. - 336 с.

14. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций: учебное пособие. – М.: КноРус, 2015. - 208 с.
15. Ивашенцева, Т.А. Экономика предприятия: учебник. - М.: КноРус, 2016. - 284 с.
16. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ: Учеб.пособие. - М.: Проспект, 2015. - 623 с.
17. Киров, А.В. Финансы предприятий: учебник. - М.: Инфра-М, 2015. - 255 с.
18. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций: учебное пособие. - М.: Проспект, КноРус, 2015. - 304 с.
19. Ключкова, Е. Н. Экономика предприятия. - М.: Юрайт, 2015. - 448 с.
20. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий): учебник. - М.: Проспект, 2014. - 352 с.
21. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов. - М.: Юнити-Дана, 2016. – 365 с.
22. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 575 с.
23. Липчиу, Н.В. Финансы организаций: учебное пособие. – 5-е изд. – М.: Магистр, 2016. – 254 с.
24. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 216 с.
25. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие. – М.: Экзамен, 2015. – 156 с.
26. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Эксмо, 2014. – 462 с.
27. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 576 с.
28. Паламарчук, А.С. Экономика предприятия: учебник. – М.: Инфра-М, 2015. – 456 с.

29. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: Кнорус, 2015. – 320 с.
30. Скобелева, Е. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Оренбург: Университет, 2014. – 336 с.
31. Финансы: учебное пособие для вузов / под ред. А. М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 334 с.
32. Фомин, В.П., Татаровский, Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 6. – С. 30-38.
33. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2016. – 435 с.
34. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 384 с.
35. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» – М.: ИНФРА-М, 2016. – 255 с.
36. Экономика и управление организацией (предприятием): учебное пособие– Минск: Квилория, 2015. – 371 с.
37. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новатиной. - М.: Синергия, 2015. - 344 с.
38. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронов. – М.: Магистр: Инфра-М, 2015. – 253 с.
39. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2016. – 510 с.
40. Экономика организации: учебное пособие / В. П. Самарина, Г. В. Черезов, Э. А. Карпов. – М.: КноРус, 2015. – 318 с.
41. Экономика организации: учебное пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2016. – 382 с.

42. Экономика предприятия: учебник / А. П. Аксенов. – Москва: КноРус, 2015. – 346 с.
43. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва: КУРС: Инфра-М, 2016. – 445 с.
44. Advani R. Financial Freedom: A Guide to Achieving Lifelong Wealth and Security. – Apress, 2013. – 164 p.
45. Blank L.T., Tarquin A. Engineering Economy. - McGraw-Hill, 2017. - 653 p.
46. Chishti Susanne, Barberis Janos. The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries. – Wiley, 2016. - 312 p.
47. Farnham P.G. Economics for managers (Global edition). - Essex: Pearson Education, 2014. - 553 p.
48. Nickels W.G., McHugh J.M., McHugh S.M. Understanding Business. - McGraw-Hill, 2016. - 840 p.

Приложение А
(справочное)

Бухгалтерский баланс ООО СК «Регул» за 2016 год

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

Организация	ООО СК «Регул»	по ОКПО	40970731
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6324058562
Вид экономической деятельности	Строительство жилых и не жилых зданий	по ОКВЭД	45.21
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384 (385)
Местонахождение (адрес)	445011, Самарская область г. Тольятти, ул. Комсомольская д.93,офис 26		
Дата (число, месяц, год)		Форма по ОКУД	0710001
			31 12 2016

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 20 14 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	187	280	321
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	187	280	321
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	12 577	21 500	25 433
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	8 271	6 369	8 769
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	620	1 123	1 361
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	21 468	28 992	35 563
	БАЛАНС	21 655	29 272	35 884

Окончание приложения А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20 14 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	972	1 854	2 068
	Итого по разделу III	982	1 864	2 078
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	6 280	5 790
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	-	6 280	5 790
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	244	306	242
	Кредиторская задолженность	20 429	20 822	27 774
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	20 673	21 128	28 016
	БАЛАНС			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)
 _____ 20 ____ г.

Примечания

- Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
- В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 года N 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации N 6417-ПК от 6 августа 1999 года указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
- Указывается отчетная дата отчетного периода.
- Указывается предыдущий год.
- Указывается год, предшествующий предыдущему.
- Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
- Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение Б (справочное)

Отчёт о финансовых результатах ООО СК «Регул» за 2016 год

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2016 г.

Организация <u>ООО СК «Регул»</u>	Форма по ОКУД	0710002			
Идентификационный номер налогоплательщика	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016	
Вид экономической деятельности <u>Строительство жилых и нежилых</u>	по ОКПО	40970731			
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью</u>	ИНН	6324058562			
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКВЭД	45.21			
	по ОКПФ/ОКФС				
	по ОКЕИ	384 (385)			

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>31 декабря</u> <u>2015</u> г. ³	За <u>31 декабря</u> <u>2016</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	8 368	9 453
	Себестоимость продаж	(5 677)	(7 697)
	Валовая прибыль (убыток)	2 691	1 756
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(448)	(654)
	Прибыль (убыток) от продаж	2 243	1 102
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(870)	(911)
	Прочие доходы	275	381
	Прочие расходы	(488)	(291)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1 160	281
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(278)	(67)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	882	214



Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) 20__ г.

Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение В

(справочное)

Отчёт о финансовых результатах ООО СК «Регул» за 2015 год

(в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 2015 г.

		Коды		
		0710002		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2015
Форма по ОКУД		40970731		
Организация _____ ООО СК «Регул» _____ по ОКПО		ИНН 6324058562		
Идентификационный номер налогоплательщика		45,21		
Вид экономической деятельности _____ Строительство жилых и не жилых зданий _____ по ОКВЭД				
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с _____ по ОКФС		384 (385)		
ограниченной ответственностью _____ по ОКПОФ/ОКФС				
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За 31 декабря	За 31 декабря
		20 14 г. ³	20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	7 713	8368
	Себестоимость продаж	(6387)	(5677)
	Валовая прибыль (убыток)	1326	2691
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(342)	(448)
	Прибыль (убыток) от продаж	984	2243
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(93)	(870)
	Прочие доходы	297	275
	Прочие расходы	(612)	(488)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	576	1160
	Текущий налог на прибыль	(138)	(278)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	438	882



Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
"СК «Регул»" _____ 20 ____ г.

Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

