

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 «Анализ рентабельности предприятия (на примере ООО «Наок»)»

Студент(ка) Мураева Кристина Александровна _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Руководитель Коваленко Оксана Григорьевна _____
(И.О. Фамилия) (личная подпись)

Допустить к защите

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

« _____ » _____ 2017 г.

Тольятти 2017

Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Анализ рентабельности предприятия (на примере ООО «Наок»).

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, доходность.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ основных показателей рентабельности предприятия ООО «Наок» и разработка мероприятий по ее повышению.

Объектом исследования является предприятие ООО «Наок». Предметом исследования служат показатели финансово-хозяйственной деятельности организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обоснована актуальность рассматриваемой темы исследования, определены цель и задачи исследования, представлены объект и предмет исследования; охарактеризована теоретическая и методологическая основа исследования.

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты анализа рентабельности предприятия, а именно: понятие и сущность рентабельности предприятия; методологические подходы к анализу показателей рентабельности; методы повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Во второй главе работы представлена организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Наок»; проведен анализ финансового состояния предприятия; проведен анализ прибыли и рентабельности предприятия.

В третьей главе работы предложены мероприятия по повышению рентабельности предприятия ООО «Наок» и проведена оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

В заключении представлены выводы по работе.

Содержание

Введение	4
1.1 Понятие и сущность рентабельности предприятия.....	7
1.3 Методы повышения прибыли и рентабельности предприятия	19
2 Анализ рентабельности предприятия ООО «Наок»	27
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	27
2.2 Анализ финансового состояния предприятия	31
2.3 Анализ прибыли и рентабельности предприятия	37
3 Разработка рекомендаций по повышению рентабельности предприятия ООО «Наок».....	42
3.1 Мероприятия по повышению рентабельности предприятия	42
3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.....	50
Заключение	54
Список использованной литературы.....	58
Приложения.....	65

Введение

Актуальность темы бакалаврской работы обусловлена важностью анализа мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности для предприятия как способа определения путей и резервов повышения финансово-хозяйственной деятельности. Главной задачей функционирования любого предприятия в условиях рыночной экономики является получение положительных финансовых результатов. Ни одно предприятие не может существовать без получения прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна.

Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На эти показатели оказывают влияние (прямо или косвенно) большое число различных факторов. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Отсюда вытекает необходимость анализа прибыли и поиска путей повышения рентабельности и прибыли в целях повышения эффективности деятельности предприятия. Особенностью нынешнего этапа развития народного хозяйства является ориентация на интенсификацию и всемерное повышение прибыли и рентабельности на производстве. Важнейшим направлением повышения данных показателей производства является совершенствование организации производства путем развития более прогрессивных форм концентрации, специализации и комбинирования.

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом.

Поэтому экономически обоснованный анализ прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Многие экономисты рассматривали проблемы, затрагивающие определения рентабельности предприятия. Следует отметить исследования основателей политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, создателей классической и неоклассической теорий рынка Дж. Милля, А. Маршалла, А. Пигу, К. Эрроу, И. Шумпетера, Ф. Найта, О. Уильямсона. В российской экономической литературе известны посвященные вопросам рентабельности предприятия статьи и монографии ученых В.С. Немчинова, Л. А. Гатовского, М.С. Атлас, Н. А. Цаголова, С.С. Дзарасова, В.Н. Черковца, А.М. Бирмана и др.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ основных показателей рентабельности предприятия ООО «Наок» и разработка мероприятий по ее повышению.

Из цели выпускной квалификационной работы вытекают следующие задачи:

- изучить теоритические основы экономического содержания категории рентабельности предприятия;
- провести анализ показателей финансового состояния и рентабельности в ООО « Наок» за 2014-2016 гг.;
- разработать рекомендации по увеличению прибыли и рентабельности предприятия ООО «Наок» и оценить их экономическую эффективность.

Объектом исследования является предприятие ООО « Наок». Предметом исследования служат показатели финансово-хозяйственной деятельности организации.

Методы исследования, используемые в работе – метод системного подхода, аналитический и статистический, метод аналогий и сравнений, табличный и графический методы.

Теоретическая и методологическая основа анализа проблем, поставленных в работе содержатся в трудах основных отечественных и

иностранных экономистов по проблемам определения и расчета показателей рентабельности. Обоснование результатов исследования проводилось автором с использованием общенаучных методов познания.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных результатов в практике формирования эффективного механизма повышения прибыльности и рентабельности предприятия ООО «Наок» для обеспечения стабильности его функционирования в условиях рыночной экономики.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обоснована актуальность рассматриваемой темы исследования, определены цель и задачи исследования, представлены объект и предмет исследования; охарактеризована теоретическая и методологическая основа исследования.

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты анализа рентабельности предприятия, а именно: понятие и сущность рентабельности предприятия; методологические подходы к анализу показателей рентабельности; методы повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Во второй главе работы представлена организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Наок»; проведен анализ финансового состояния предприятия; проведен анализ прибыли и рентабельности предприятия.

В третьей главе работы предложены мероприятия по повышению рентабельности предприятия ООО «Наок» и проведена оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

В заключении представлены выводы по работе.

1 Теоретические аспекты анализа рентабельности предприятия

1.1 Понятие и сущность рентабельности предприятия

Как известно, целью любого современного предприятия является получение прибыли. Прибыль, полученная в процессе производства и реализации продукции, позволяет предприятию обновлять основные фонды, увеличивать объемы производства, внедрять новые технологии, то есть создавать все условия для дальнейшего роста эффективности производства и повышения конкурентоспособности продукции.

Главным условием эффективного функционирования любого предприятия является самоокупаемость и прибыльность. Самоокупаемость, или полное покрытие всех затрат предприятия за счет выручки от реализации продукции, не обеспечивает еще расширенное воспроизводство. Необходимо, чтобы доходы предприятия превышали его затраты. Каждое хозяйственное предприятие должно давать накопления, которые и служат источником расширенного воспроизводства. А это в свою очередь предполагает постоянную борьбу за снижение себестоимости продукции. Каждое хозяйственное предприятие должно последовательно проводить режим экономии, добиваясь систематического снижения затрат на единицу продукции при выполнении производственной программы по объему, ассортименту и качеству [12, с. 89].

Прибыль всегда являлась признаком эффективного управления материальными, человеческими, финансовыми и прочими ресурсами, находившимися в распоряжении предприятия. Финансовые результаты, полученные предприятиями, являются основой внутреннего валового продукта и отражают эффективность функционирования экономики страны.

Прибыль - один из обобщающих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, компании, отрасли. Превышение выручки над затратами свидетельствует о том, что финансовым результатом

является получение прибыли. Когда затраты равны выручке, то мы возмещаем только затраты, в таком случае отсутствует прибыль. В случае превышения затрат над выручкой хозяйствующий субъект находится в области критического риска, то есть получает убытки. Такое состояние не исключает банкротства субъекта.

Само понятие — прибыль включает в себя различные ее виды, которые характеризуются терминами, требующими определенной систематизации. Основные виды прибыли представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные виды прибыли, представленные в отчетности
[23, с. 115]

Благополучие предприятия зависит как от величины прибыли, так и от алгоритма ее распределения, когда ориентируясь на размер прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, собственники принимают решение по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой с учетом перспектив развития предприятия.

Прибыль является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов. Прибыль поступает в бюджеты в виде налогов и сборов, экономических санкций. Так же за счет прибыли осуществляется формирование поощрительных фондов для стимулирования работников предприятия.

Прибыль является главным показателем экономического эффекта предприятия. Прибыль - это итоговый финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли формирует финансовую базу для самофинансирования роста предприятия, выплаты и начислений дивидендов собственникам. С помощью прибыли погашается часть обязательств перед бюджетом, банком, другими предприятиями и компаниями [6]. Для данного анализа используют отчет о прибылях и убытках, позволяющий дать оценку уровню и динамике прибыли. Кроме абсолютных показателей прибыли исследуют и относительные.

Базовая рентабельность (от немецкого *rentabel* — доходный, прибыльный) — это доходность от предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, которая обеспечивается получением выручки от реализации товара, продукции, услуг в размерах, возмещающих производственные затраты и издержки и образующих прибыль. Это экономическая эффективность использования финансовых, трудовых и материальных ресурсов. В зависимости от спецификации анализируемой отрасли и задач анализа, уровень рентабельности может определяться различными методами. Уровень базовой рентабельности определяется отношением балансовой прибыли к средней годовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств [7, с. 96].

Другими словами — это рентабельность предыдущего года, используемая для планирования прибыли при помощи деления базовой прибыли на полную себестоимость товарной продукции. Может выражаться в денежном эквиваленте или в относительных единицах.

Основная политика и цель любого бизнеса — это получение прибыли. Но в количественных показателях ее определение не дает ясного представления об эффективности и перспективах ведения финансовой деятельности, об инвестиционной привлекательности предприятия.

Для обеспечения полноценного анализа, улучшения производственной и торговой деятельности, собственник или группа

акционеров должны полностью понимать все технические моменты, регулирующие распределение денежных средств между ритейлом, рекламой, производством и т. д. Это обуславливает их рациональное использование и своевременный возврат инвестиций, а также планирование прибыли.

Для оценки эффективности работы предприятия необходимо определить не только абсолютные показатели, такие как прибыль. Наличие и величина прибыли не дает возможности определить степень эффективности предприятия.

Поэтому для определения эффективности предприятия принято использовать относительный показатель. Таким показателем является рентабельность. Коэффициент рентабельности — это ключевая численная характеристика при экономической оценке деятельности организации. Рентабельность происходит от слова рента, что означает в буквальном смысле доход. Соответственно рентабельность – это прибыльность, доходность предприятия, которая измеряется в процентах.

Иными словами, рентабельность означает процентное соотношение полученной прибыли к затраченным ресурсам [18, с. 214].

В экономической литературе даётся несколько понятий рентабельности.

Рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Рентабельность демонстрирует отношение прибыли к анонсированному капиталу, источникам средств, величине расходов. Показатель рентабельности показывает полученную сумму прибыли на каждый рубль активов, доходов, расходов и т.д. Разные показатели рентабельности используют различные субъекты: кредиторы, собственники, руководство компании. Показатели рентабельности более полно отражают окончательные результаты деятельности предприятия в следствии того, что

их величина демонстрирует соотношение эффекта работы предприятия с ресурсами.

«Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств» [15].

Рентабельность отражает полученный эффект относительно ресурсов или затрат, примененных для достижения этого эффекта, то есть показывает уровень отдачи затрат и степень использования в процессе производства и реализации продукции средств. Если деловая активность организации в финансовой области проявляется прежде всего в скорости оборотов ресурсов, то рентабельность организации демонстрирует степень прибыльности деятельности предприятия.

В широком смысле рентабельность отражает любую прибыль, получаемую в хозяйственной деятельности организации. В более узком определении рентабельность проявляется в прибыльности. По-другому говоря, если организация получает доход, то оно рентабельно.

Предприятие считается рентабельным, если финансовые результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения). Помимо этого, финансовые результаты должны образовывать сумму прибыли, необходимую для нормального функционирования предприятия [25, с. 103].

Можно выделить два основных вида рентабельности: рентабельность, рассчитанная на основе прибыли от продаж; рентабельность, рассчитанная на основе чистой прибыли.

Говоря о рентабельности производства, прибыль необходимо соотнести к производственной себестоимости, то есть себестоимости без учета затрат на реализацию. Также рентабельность производства можно получить, рассчитав отношение прибыли от реализации к производственной себестоимости. Но прибыль от реализации получается в результате влияния

помимо производственных затрат еще и коммерческих расходов. Если из выручки от реализации продукции вычтем производственную себестоимость, то получим валовую прибыль.

Следует выделить, что чем больше показатели прибыли и рентабельности, тем успешнее действует организация, тем больше ее финансовая стабильность. Главной целью анализа рентабельности предприятия является разработка и принятие экономически аргументированных управленческих решений, нацеленных на устойчивый рост ее финансовых результатов и поиск путей повышения эффективности деятельности [36, с. 120].

Таким образом, прибыль – показатель, который отражает эффективность деятельности предприятия, и является источником финансирования социальных и производственных расходов предприятия. Рентабельность – показатель, который рассчитывается, как отношение валовой прибыли к затратам на производство и реализацию.

Разумеется, рентабельность и прибыль тесно взаимосвязаны и в равной степени влияют на эффективность деятельности, но и у них существуют ряд отличий. Например, главное отличие заключается в том, что прибыль является абсолютной величиной, а рентабельность – относительной. В первую очередь, это определяется спецификой их подсчета. При анализе прибыли из общей выручки вычитываются затраты, а при расчете рентабельности соотношения самой прибыльной части и других показателей. Также, еще одно отличие заключается в том, что прибыль является объективной величиной, несмотря на то, что существуют деления на чистую и валовую, а рентабельность считается мощным инструментом при оценке любых отраслей деятельности предприятия.

1.2 Методологические подходы к анализу показателей рентабельности

Наиболее часто используются такие показатели рентабельности, как:

- «рентабельность основной деятельности;
- рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала.;

Рассмотрим эти показатели более подробно» [16].

Рентабельность основной деятельности относится к затратным показателям. Она позволяет провести оценку полученного объема продукции на 1 затраченный рубль. Рассчитывается как соотношение между прибылью от продаж и суммой себестоимости продукции, в которую входят:

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

Рентабельность основной деятельности показывает, способно ли предприятие самостоятельно покрыть свои расходы полученной прибылью.

Рентабельность основной деятельности рассчитывается по формуле (1) [27, с. 125]:

$$\text{Род} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Затраты} \quad (1)$$

Рентабельность продаж – это показатель финансовой результативности деятельности предприятия. Он показывает, какую часть полученной выручки предприятия составляет прибыль. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле (2) [13, с. 44]:

$$\text{Рп} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручку} \quad (2)$$

Рентабельности продаж является и определяющим индикатором всей ценовой политики предприятия, а также определяет способность компании к контролю над издержками. В разных компаниях могут уникальным образом воспринимать значение рентабельности продаж. Это объясняется существенными различиями в разработанных компанией стратегиях по

выходу на более высокий и, как следствие, прибыльный уровень в сравнении с деятельностью конкурирующих предприятий, а также различиями в товарных линейках компаний.

Рентабельность продаж используется чаще всего для формирования оценки, относящейся к операционной результативности предприятий. При этом очень важно помнить о том, что равные показатели выручки, прибыли и операционных затрат у двух абсолютно разных компаний могут привести к совершенно разным показателям рентабельности. На это существенным образом влияют объемы выплат по процентам на величину валовой прибыли.

Коэффициент рентабельности продаж в ходе деятельности компании можно рассчитать, учитывая эффективность работы каждого отчетного периода. Планируемый эффект инвестирования долгосрочного периода он, разумеется, не отражает. Чтобы было понятнее, стоит рассмотреть наглядный пример. Предположим, определенная компания переходит на более перспективные технологии или наиболее актуальные товары, которые требуют крупных денежных вложений. В данном случае вероятность того, что данные анализа рентабельности заметно снизятся, достаточно высока. Но в том случае, если стратегия была грамотно определена и верно сформулирована, все затраченные изначально средства окупятся в самый короткий срок, что дает возможность для формирования заключения о том, что временное понижение рентабельности в деятельности компании вовсе не предполагает ее низкой результативности и эффективности в работе компании [11, с. 129].

Рентабельность продаж показывает нам какой на самом деле является деятельность предприятия - прибыльной или убыточной. Но она не может определить насколько выгодны будут вложения в эту деятельность. Для этого необходимо произвести расчет рентабельности активов и рентабельности собственного капитала.

Рентабельность активов показывает финансовую отдачу от использования всех активов предприятия. Рентабельность активов рассчитывается по формуле (3) [16, с. 125]:

$$\text{Рактивов} = \text{чистая прибыль} / \text{активы} \quad (3)$$

По нормам, данный показатель должен быть 0 – 0,1 (промышленность) и 0 -0,05 (торговля). Он фиксирует способность организации получать прибыль и использовать эффективно применяемое имущество. Для вычисления индекса рентабельности активов следует разделить чистую прибыль на их величину.

Также существует рентабельность оборотных активов. Она представляет собой разность, полученную при делении прибыли в чистом виде на оборотные активы. Этот параметр позволяет определить эффективность распределения ОА, показывает количество прибыли с каждого затраченного рубля и демонстрирует возможности, позволяющие компании обеспечить требуемые объемы дохода по отношению к средствам, находящимся в обороте. Эффективность их использования определяется показателем 0-0,2 (промышленные организации) и 0 – 0,08 (торговые структуры). Чем он выше, тем эффективнее применение оборотных средств.

Существует еще несколько форм рентабельности.

Показатель рентабельности продукции (формула 4) [30, с. 142]:

$$\text{ROM} = ((\text{Чистая}) \text{прибыль} / \text{Себестоимость}) \times 100 \% \quad (4)$$

Показатель рентабельности основных средств (формула 5):

$$\text{ROFA} = \text{Чистая прибыль} / \text{Основные средства} \times 100 \% \quad (5)$$

Чем выше показатель, тем эффективнее используются средства предприятия.

Показатель рентабельности трудовых ресурсов (формула 6):

$$\text{ROL} = \text{Чистая прибыль} / \text{Среднесписочная численность} \times 100 \% \quad (6)$$

Оценка оптимального числа сотрудников на предприятии и максимизация их производительности. Помогает увеличить объемы продаж или производства, а также минимизировать издержки.

Наибольший интерес для инвесторов представляет показатель рентабельности собственного капитала. В отличие от рентабельности активов, он учитывает только чистый собственный капитал, а не все активы предприятия, в которые могут вмешиваться и привлеченные средства, потраченные на приобретение имущества.

Рентабельность собственного капитала рассказывает нам о том, с какой отдачей работают деньги собственников, вложение в капитал предприятия. Иными словами, при помощи этого показателя мы можем узнать, сколько прибыли приносит каждый рубль собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле (7) [13, с. 235]:

$$R_{ск} = \text{Пр} / \text{СК} \times 100 \text{ (7)},$$

где Пр – чистая прибыль.

СК – собственный капитал. Для более информативного расчета берется среднегодовой показатель собственного капитала.

Причем некоторые аналитики считают данный расчет таковым, что он занижает значение рентабельности, особенно при высоких значениях прибыли.

Другие финансисты полагают, что значение рентабельности это показатель доходности бизнеса и поэтому рассчитывать его нужно как соотношение собственных средств и прибыли предприятия, то есть сравнивать инвестиции в предприятие с полученными результатами хозяйственной деятельности. Именно поэтому целесообразнее вычислять показатель ROE как отношение чистой прибыли (без учета дивидендов) к собственному капиталу предприятия на начало финансового периода.

Главный финансовый смысл показателя ROE организации состоит в том, что он показывает, сколько единиц прибыли приходится на одну единицу собственного капитала предприятия. Показатель рентабельности нужно рассчитывать только на основании чистой прибыли. Ведь между владельцами предприятия распределяется именно чистая прибыль. Не

следует забывать, что рентабельность показывает результаты деятельности предприятия прошлых периодов, не учитывая риски.

Главная ценность ROE в том, что он показывает эффективность использования той части средств предприятия, которая принадлежит собственникам. Для инвестора, как и для собственника бизнеса, важно располагать информацией, насколько результативно работает капитал, который был вложен в предприятие.

Если соотнести показатель ROE с показателем рыночной ставки доходности, то можно определить эффективность работы собственных средств по сравнению с доходностью, которую инвестор может получить на рынке. Если после всех вычислений показатель ROE получается ниже значения рыночной ставки доходности, то для собственника или инвестора выгоднее инвестировать в рыночные активы.

Стоит учитывать, что в долгосрочной перспективе показатель ROE не должен быть ниже показателя вложений в финансовые инструменты с альтернативным уровнем доходности и низким уровнем риска. То есть, если ставка по депозитам в крупном банке выше показателя рентабельности собственных средств, то предприятие перестает быть выгодным для инвестора (собственника). Иными словами, показатель ROE отражает эффективность бизнеса.

Кроме того, снижение показателя ROE указывает на такие процессы, как [12, с. 89]:

- уменьшение оборачиваемости активов;
- увеличение собственного капитала.

Усредненные статистические подсчеты показывают, что для компаний, которые работают в устойчивой экономической среде, характерным показателем рентабельности собственных средств является цифра 10-12%. Если же в экономике протекают ярко выраженные инфляционные процессы – показатель рентабельности обязан быть выше.

Все современные модели оценки рентабельности основаны на общепринятой системе, предложенной 90 лет назад аналитиками компании Du Pont, в которой ценность компании, отображающая ее эффективность, включает в себя рентабельность продаж или оборота и ресурсоотдачу.

Формула Дюпона была разработана компанией DuPont и впервые применена на практике в 20-х годах прошлого столетия. Формула Дюпона имеет следующее преимущество над стандартной формулой: она разбивает показатель рентабельности на три фактора, вследствие чего инвестор может понять, что именно влияет на рентабельность конкретного предприятия в большей степени.

Формула Дюпона выглядит так (формула 8) [29, с. 136]:

$$ROE = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) \times (\text{Выручка} / \text{Активы}) \times (\text{Активы} / \text{Собственный капитал}) \quad (8)$$

Рентабельность делится на три элемента по множителям: рентабельность продаж, оборачиваемость активов, левверидж – кредитное плечо. Деление на множители позволяет лучше понять взаимосвязь между составляющими рентабельности собственного капитала.

Формула, по которой производится расчет рентабельности инвестиций (формула 9) [36, с. 158]:

$$ROI = (E(1-H)) / ((C_2 - C_1) / 2) \quad (9)$$

H — показатель ставки налогообложения;

$E(1-H)$ — показатель дохода после налогового обложения;

C_1 — это учетная стоимость всех активов, рассчитанная на начало периода;

C_2 — это показатель учетной стоимости активов, рассчитанный на конец периода;

$(C_2 - C_1) / 2$ — показатель среднегодовой стоимости инвестиций, рассчитываемый как среднее между общей учетной стоимостью активов на начало периода и на конец.

Используя показатель бухгалтерской рентабельности инвестиций, появляются возможности для его сопоставлений с другими показателями, свидетельствующими о рентабельности деятельности предприятия и можно определить, насколько приемлемым окажется рассматриваемый объект. Главные преимущества данного показателя: запредельная ясность и простота при ведении расчетов, а также ориентация на величину дохода. Это позволит создать четкую систему для стимулирования работников, имеющую связь с притоком инвестиций, и одновременно с созданием интереса для акционеров, первое внимание которых всегда обращено на уровень доходов предприятия.

Оптимальный показатель рентабельности достигается путем кооперации организаторских способностей управленцев, технических и экономических возможностей. Если повышается доходность, значит, повышается чистая прибыль компании относительно затраченных усилий.

Каждая серьезная организация имеет квалифицированных аналитиков, которые постоянно обновляют стратегию по повышению доходности и принимают инновационные решения относительно ее развития в будущем. Нужно помнить, что не всегда корпорации с большим валовым доходом имеют высокий показатель доходности. Не эффективное управление может оставлять единицы процентов чистого дохода от общей суммы.

1.3 Методы повышения прибыли и рентабельности предприятия

Путь повышения прибыли и рентабельности предприятия является одной из основных задач, которые стоят перед руководством предприятия. В настоящее время многие предприятия стараются планировать свою деятельность, благодаря чему могут реально оценивать свои доходы и расходы.

«Анализ рентабельности производимой продукции поможет выявить внутренние резервы снижения себестоимости продукции, пути повышения качества продукции для возможного увеличения цен. Это в свою очередь

повысит рентабельность производства, а значит, улучшит финансовое, социально-экономическое положение предприятия» [10].

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов.

Уровень и сумма прибыли складываются под влиянием множества факторов, которые воздействуют на нее как положительно, так и отрицательно. Факторы, влияющие на прибыль, многочисленны и разнообразны. Они делятся на основные, которые оказывают определяющее влияние на уровень и сумму прибыли, и второстепенные.

На показатель рентабельности влияют две группы факторов, которые делят на две основные группы (рисунок 2).

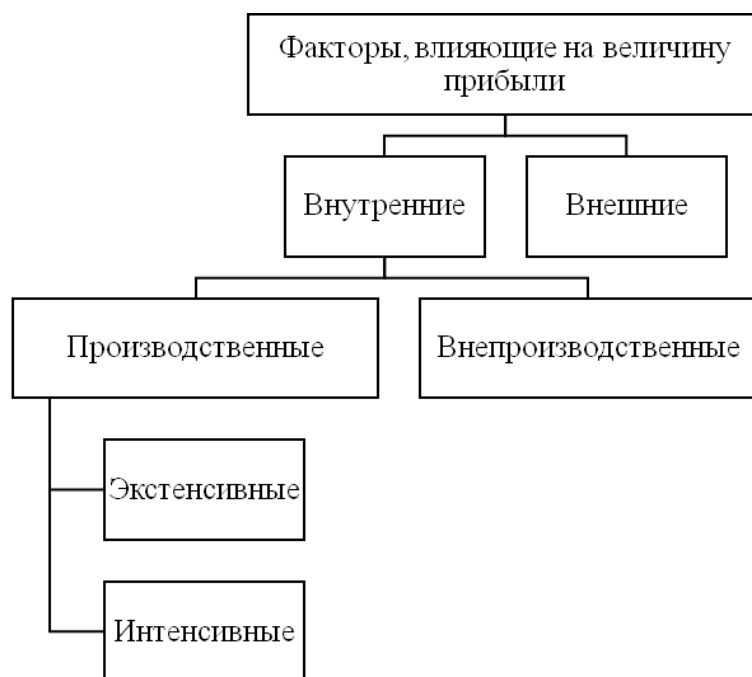


Рисунок 2 - Классификация факторов, влияющих на величину прибыли и рентабельности [16, с. 125]

Все факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, можно разделить на две группы [28, с. 142]:

- факторы внешней среды или объективные;
- факторы внутренней среды или субъективные.

В современных российских условиях важную роль играют факторы внешней среды.

Факторы внешней среды не зависят от деятельности предприятия, но могут оказать значительное влияние на прибыль. К ним относятся [20, с. 178]:

1. Рыночно-конъюнктурные:

- экономическая ситуация в стране;
- уровень инфляции;
- повышение конкурентоспособности в оказании услуг;
- диверсификация деятельности предприятия, т.е. расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- организация эффективной рекламы новых видов продукции;
- развитие внешнеэкономических связей;
- изменение тарифов и цен на поставляемые виды услуг и продукцию,

2. Хозяйственно-правовые и административные:

- налоговая и кредитная политика государства и коммерческих банков;
- нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия;
- государственное регулирование тарифов и цен.

Одни из этих факторов прямо влияют на прибыль, другие опосредованно, через товарооборот или издержки производства и обращения. Такие факторы не зависят от деятельности компании и их невозможно предсказать и учесть заранее. Они проявляют свое влияние только на этапе появления. Влияние этих факторов на рентабельность компании зависит от специализации.

Внутренние факторы напрямую зависят от работы самого предприятия, а так же характеризуют работу его коллектива. Кроме того, внутренние факторы делятся на производственные и непроизводственные.

К внепроизводственным факторам относятся [45, с. 61]:

- организация реализации выпускаемой продукции;
- снабжение товарно-материальными ценностями;
- организация финансовой и экономической работы на предприятии;
- природоохранная деятельность предприятия;
- социальные условия труда и быта работников предприятия.

Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли.

В свою очередь производственные факторы могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. К экстенсивным относят факторы, которые отражают объем производственных ресурсов, их использования во времени и непроизводственное использование ресурсов.

Все эти факторы действуют не изолированно, а в комплексе влияют на прибыль и рентабельность предприятия.

В ходе осуществления хозяйственной деятельности, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, внутренние и внешние факторы находятся в тесной зависимости друг с другом.

Степень влияния всех вышеперечисленных факторов зависит не только от соотношения их самих, но также и от стадии жизненного цикла предприятия, от профессионализма его менеджеров.

Влияние отдельных факторов невозможно оценить количественно. Примером может служить деловая репутация предприятия, то есть сформировавшееся у потребителя мнение по различным аспектам его деятельности, основой которой является безусловное выполнение обязательств и установление многолетних традиций работы.

Высокая репутация позволяет повышать рентабельность предприятия и рассчитывать на дополнительную прибыль. Никакое предприятие не может работать в изоляции. Оно постоянно взаимодействует с внешней средой: с продавцами и производителями товаров, с покупателями (населением), с государственными учреждениями и общественными организациями.

Совокупность всех этих факторов оказывает влияние на эффективность работы предприятия, его рентабельность и величину прибыли. Их рациональное и эффективное использование способствует увеличению выпуска продукции в натуральном выражении и повышению качества производимых изделий. В результате уменьшается объем средств, расходуемых на производство единицы продукции. Соответственно снижаются такие показатели, как материалоемкость, трудоемкость, фондоотдача, себестоимость. В свою очередь, нерациональное использование ресурсов приводит к увеличению объема этих показателей на единицу выпускаемой продукции. А это снижает показатели, характеризующие интенсивность развития и эффективность хозяйствования.

«Одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары. Но это не всегда так. Поэтому внимания этому внешнему фактору следует уделять меньше, чем внутренним: увеличению объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств»[12].

Таким образом, из факторов рентабельности производства следуют и пути ее повышения.

Уменьшению затрат на производство продукции способствуют следующие мероприятия [33, с. 89]:

- расширение объемов производства продукции и улучшение ее качества;
- улучшение политики сбыта, возможное снижение цен, разработка систем скидок и дисконтов для реализации запасов;

- снижение материалоемкости продукции;
- применение прогрессивных информационных технологий, направленных на сбережение ресурсов, информационных технологий, малоотходных технологий, современных форм амортизации, различных научных и опытно-конструкторских технологий, которые с течением времени также могут принести существенный доход, разработка технологий, позволяющих существенно снизить брак на производстве;
- снижение затрат по переработке, транспортировке и хранению материалов, снижение потерь материалов;
- вторичное использование ресурсов;
- экономия электроэнергии при работе энергоемких производств;
- кадровая политика предприятия, когда предпочтение отдается высококвалифицированным специалистам, которые могут совмещать несколько должностей, так же направление сотрудников на курсы переподготовки;
- повышение производительности- труда, создание и поддержание благоприятной обстановки в рабочем коллективе, совершенствование системы организации и оплаты труда работников, повышение мотивации труда;
- эффективное использование оборудования, снижение затрат на основные средства путем ликвидации ненужных основных средств;
- поиски новых поставщиков на более выгодных условиях для закупки более дешевых материалов и сырья;
- поиски новых рынков сбыта благодаря маркетинговой политике;
- улучшение организации политики коммуникаций, проведение различных акций, конкурсов, улучшение рекламы для продажи товаров потребителям;
- постоянное совершенствование методов работы на предприятии;
- повышение технической оснащенности предприятий [27, с. 126].

«Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективней деятельность. Следовательно, предприятие должно стремиться к более высоким показателям, а руководство должно определить дальнейшие пути повышения рентабельности» [17].

Наибольшее внимание надо уделить направлению использования прибыли, которое определяются предприятием самостоятельно. Прибыль может быть направлена на отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления и фондов потребления, отвлечения на благотворительные и другие цели, а также на расширение деятельности предприятия за счет собственных источников финансирования. Помимо этого, существует и другая альтернатива – свои собственные средства вложить в ценные бумаги других крупных компаний. Например, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление и через определенное время получить доход, а затем вложить его в свое предприятие для улучшения конкурентоспособности, финансового состояния предприятия.

Таким образом, теоретический анализ рентабельности производства показал, что методы ее количественного измерения постоянно находятся в центре внимания. В современных рыночных отношениях планирование экономической деятельности любого предприятия является важной предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. Главной целью планирования является получение максимальной прибыли. Достичь ее предприятие может двумя известными способами роста доходов: за счет экономного распределения ресурсов, что происходит за счет планирования снижения затрат, и на основе приращения используемого капитала.

«Планирование прибыли и рентабельности – это процесс определения и расчета прибыли на основе имеющегося объема производства и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение

объема производства продукции, нужной потребителю и снижению затрат на производство. В условиях развитой конкуренции этим достигается не только главная цель предпринимательства, но и происходит удовлетворение общественных потребностей» [14]. Прибыль для предприятий является тем сигналом, который указывает, где можно добиться наибольшего прироста стоимости и создает стимул для инвестирования в эти сферы. А убытки, в свою очередь, выявляют ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

2 Анализ рентабельности предприятия ООО «Наок»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Наок» (ООО «Наок») является юридическим лицом – коммерческой организацией, созданной в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли. ООО «Наок» создано в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом РФ от 14 января 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», в своей деятельности руководствуется положениями Устава и законодательства РФ.

Место государственной регистрации Общества: 445036, Самарская область, город Тольятти, улица Свердлова, 48, кв. 328.

Общество имеет круглую печать, содержащую указание на его полное фирменное наименование на русском языке и место государственной регистрации. Общество вправе иметь фирменный знак, зарегистрированный в установленном порядке, фирменную эмблему, штампы, бланки со своим наименованием и другие средства индивидуализации и визуальной идентификации.

Основной целью деятельности Общества является извлечение прибыли, а также расширение рынка сбыта товаров, работ и услуг. Фактически ООО «Наок» осуществляет операции по оптовой торговле продовольственными товарами.

Основными элементами управленческой структуры ООО «Наок» являются: руководитель предприятия; функциональные подразделения и их руководители (рисунок 3).

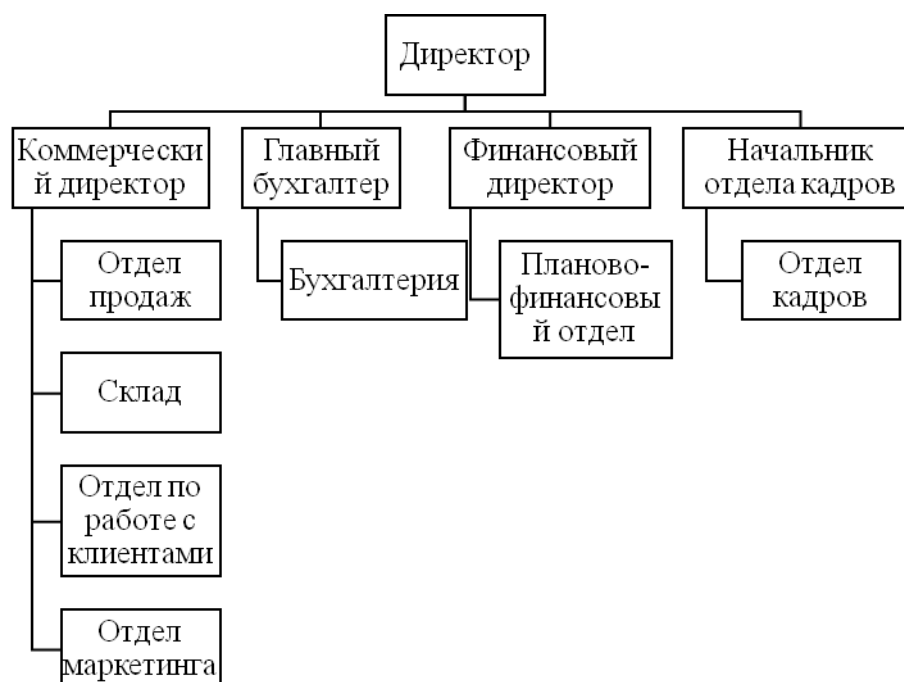


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Наок»

Организационная структура ООО «Наок» соответствует требованиям рынка и специфике работы компании. В ее основу заложен линейно-функциональный способ управления, что позволяет эффективно координировать работу подразделений.

Исполнительным органом является руководитель предприятия - генеральный директор ООО «Наок», который выполняет организационные функции на предприятии, а также контролирует все финансовые процессы и ему подчиняются все финансовые отделы и подразделения предприятия. Руководитель занимается организацией финансовой деятельности предприятия, направленной на обеспечение финансовыми ресурсами заданий плана, сохранности и эффективности использования основных фондов и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, своевременности платежей по обязательствам в государственный бюджет, поставщикам и учреждениям компании.

Главный бухгалтер относится к категории руководителей, принимается на работу и увольняется с нее приказом генерального директора. Осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-

финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия.

Начальник финансового отдела непосредственно подчиняется руководителю организации. Взаимодействует с коммерческой службой, бухгалтерией, отделом производственно-технического снабжения, с генеральным директором и коммерческим директором.

Основная цель начальника отдела кадров является создание эффективной кадровой политики, позволяющей формировать команду высококвалифицированных специалистов, развивать и мотивировать персонал к рациональному и эффективному труду. Осуществляет контроль за состоянием оборудования и рабочих мест сотрудников предприятия и принимает меры по устранению имеющихся недостатков. Совершенствует корпоративную культуру компании.

Коммерческий директор руководит коммерческими отделами. В подчинении находятся отделы продаж, отдел по работе с клиентами, склад и отдел маркетинга. Отделы взаимодействуют с основными подразделениями компании.

Отдел продаж является самостоятельным структурным подразделением компании, подчиненным непосредственно ее руководителю. Основные задачи отдела: оформление и заключение контрактов, подготовка тендерной документации, участие в тендерах, ведение внутренней отчетности и документации, продвижение услуг компании (реклама и PR).

Отдел по работе с клиентами подчиняется непосредственно заместителю генерального директора по коммерческим вопросам. Основными задачами отдела по работе с клиентами являются: разработка и выполнение регламента работы с клиентами; обеспечение бесперебойности приема заказов; прием и обработка заказов, согласование графиков доставок продукции клиентам.

Отдел логистики подчиняется непосредственно заместителю

генерального директора по коммерческим вопросам. Основные задачи отдела: планирование, организация, контроль и управление материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, организация деятельности складского хозяйства.

Отдел маркетинга непосредственно подчиняется руководителю организации и заместителю генерального директора по коммерческим вопросам. Основные задачи отдела: разработка маркетинговой политики в организации; определение эффективности сбытовой деятельности организации; исследование спроса в целях обеспечения рыночного успеха организации; оценка деятельности конкурентов; налаживание коммуникаций; формирование рекламного бюджета.

Бухгалтерия ООО «Наок» является самостоятельным структурным подразделением предприятия на правах отдела, непосредственно подчиняется главному бухгалтеру.

В таблице 1 рассчитаны технико-экономические показатели ООО «Наок».

Таблица 1 – Технико-экономические показатели работы ООО «Наок»

№ п/п	Показатель	Период		Изменение, тыс. руб. 2016 г. - 2015 г.	Темп роста, % 2016 г. / 2015 г.
		2016 г.	2015 г.		
1.	Выручка (нетто)	2 327 882	4 334 290	-2 006 408	53,7%
2.	Прибыль (убыток) от продаж	46 881	433 953	-387 072	10,8%
3.	Прибыль (убыток) до налогообложения	-177 501	543 686	-721 187	-32,6%
4.	Чистая прибыль (убыток)	-197 864	458 379	-656 243	-43,2%
5.	Среднегодовая сумма всех активов	3 793 878	2 923 425	870 453	129,8%
6.	Среднегодовая стоимость собственного капитала	660 230	529 754	130 477	124,6%
7.	Полная себестоимость товаров, работ или услуг	2 281 001	3 900 337	-1 619 336	58,5%
8.	Рентабельность производства	-8,7%	11,8%	-20,4%	-73,8%

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что технико-экономические показатели ООО «Наок» демонстрируют разнонаправленные тенденции в работе предприятия. В частности, выручка в 2016 г. по сравнению с 2015 г. сократилась на 46,3%.

При этом финансовые результаты демонстрируют также снижение показателей. В частности, за рассматриваемый период прибыль от продаж сократилась на 387072 тыс. руб., а чистая прибыль – на 656243 тыс.руб. Данные обстоятельства являются отрицательными факторами. Для выявления причин данного снижения показателей проведем подробный анализ финансового состояния предприятия ООО «Наок».

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

В Приложении Б представим структуру и динамику имущества предприятия ООО «Наок».

За анализируемый период баланс предприятия увеличивался. Так, по состоянию на 31.12.2014 г. сумма активов составляла 2 387 613 тыс. руб., на конец 2015 г. показатель увеличился на 1 071 623 тыс. руб. и составил 3 459 236 тыс. руб. На конец анализируемого периода показатель составлял 4 128 520 тыс. руб.

В разрезе активов наибольший удельный вес занимают оборотные активы. Удельный вес данного показателя занимает в 2014 г. – 74,2%, составляя 1 812 217 тыс. руб., на конец 2015 г. удельный вес увеличился до 75,2%, абсолютное значение оборотных активов также увеличилось и составляло 2 601 186 тыс. руб., по состоянию на 31.12.2016 г. показатель составлял 3 064 237 тыс. руб., что составляет 74,2% от общей суммы баланса.

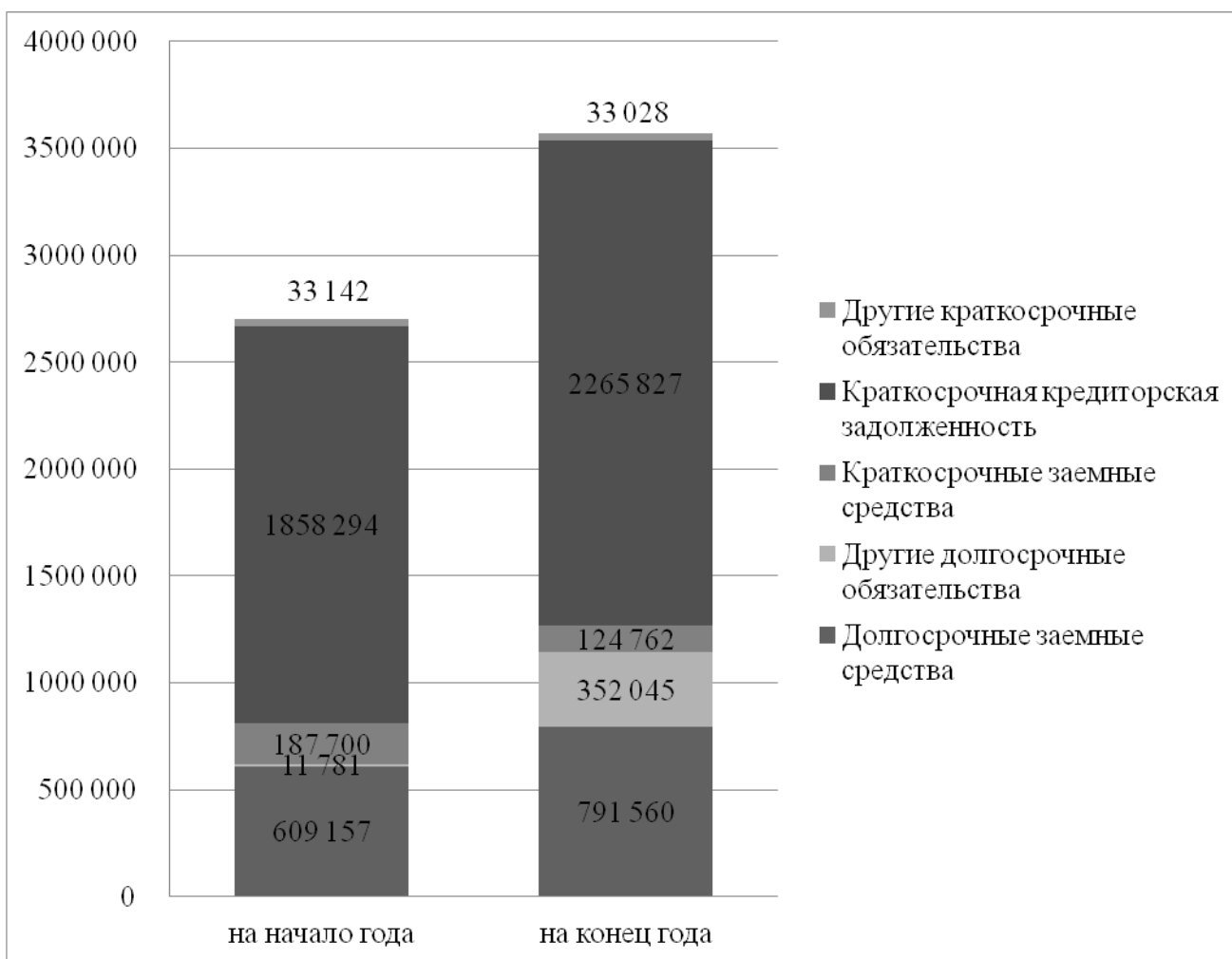


Рисунок 4 – Структура заемных средств предприятия за 2016 г.

В структуре пассивов наибольший удельный вес занимают краткосрочный обязательства. Отметим, что такое соотношение является отрицательным, поскольку данное значение снижает уровень финансовой устойчивости анализируемого предприятия. Так, по состоянию на 31.12.2014 г. показатель составлял 2 048 159 тыс. руб., что составляло 85,85 от общей суммы баланса, на конец 2015 г. значение увеличилось и составило 2 079 136 тыс. руб., что занимало 60,1%. На конец анализируемого периода значение увеличилось и составило 2 423 617 тыс. руб., удельный вес уменьшился до 58,7%.

Вторым этапом финансового состояния предприятия проведем анализ ликвидности баланса. Активы компании делят на такие группы в зависимости от скорости превращения в денежные средства:

А1 – активы, которые считаются абсолютно ликвидными.

А2 – активы, которые считаются быстрореализуемыми.

А3 – активы, которые считаются медленно реализуемыми.

А4 – активы, которые считаются труднореализуемыми.

Пассивы группируются по степени срочности обязательств, при этом принято выделять следующие группы:

П1 – обязательства, которые считаются наиболее срочными.

П2 – обязательства, которые считаются среднесрочными.

П3 – обязательства, которые считаются долгосрочными.

П4 – пассивы, которые считаются постоянными.

Для того чтобы определить, платежеспособно предприятие или нет, необходимо сопоставить группы активов с группами пассивов. Считается, что предприятие является абсолютно платежеспособным, если выполняются следующие условия.

Таблица 3 – Анализ ликвидности баланса предприятия

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.		
	2016 г.	2015 г.	2014 г.		2016 г.	2015 г.	2014 г.
(А1)	1 638 003	1 516 670	282 406	(П1)	2 265 827	1 858 294	1 571 635
(А2)	221 678	430 344	380 503	(П2)	157 790	220 842	476 524
(А3)	1 204 411	653 616	1 148 430	(П3)	1 143 605	620 938	39 109
(А4)	1 064 322	858 346	575 974	(П4)	561 193	758 902	300 045

Необходимой частью сравнения статей баланса по степени ликвидности является анализ платежного излишка, или недостатка предприятия.

Таблица 4 – Платежный излишек (+), или недостаток (-)

	Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
	2016 г.	2015 г.	2014 г.
А1П1	-627 824	-341 624	-1 289 229
А2П2	63 888	209 502	-96 021
А3П3	60 806	32 678	1 109 321
А4П4	503 129	99 444	275 929

Таким образом, на предприятии не выполняется первое условие, что свидетельствует о том, что предприятие не платежеспособно в текущий момент времени. При этом недостаток текущих активов по одной из групп, как правило, компенсируется излишком по другим группам.

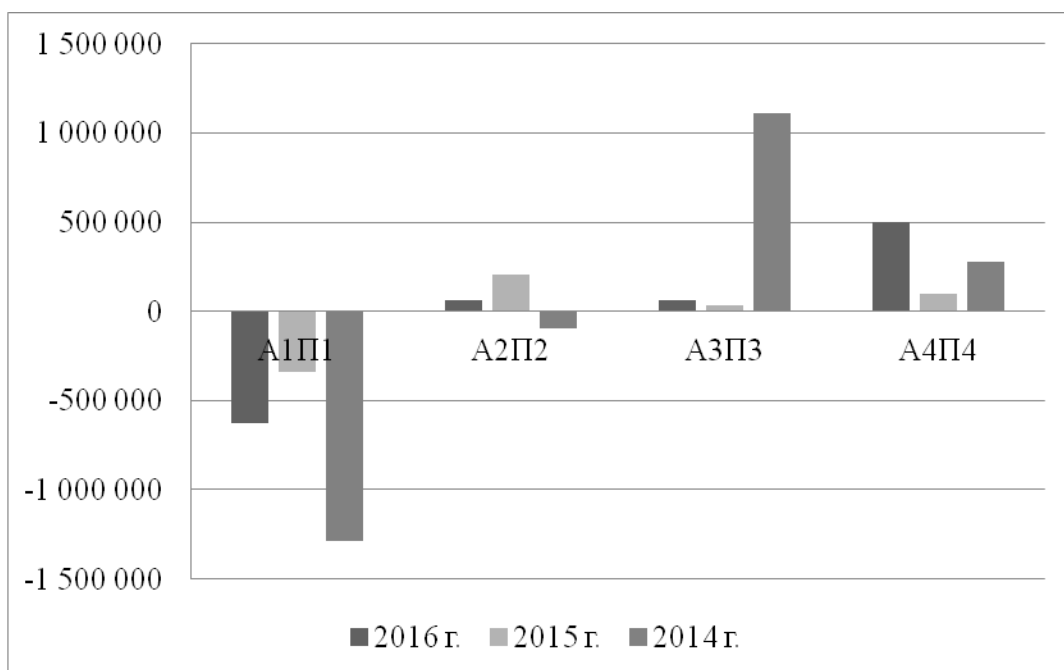


Рисунок 5 – Динамика изменения платежного излишка, или недостатка

Следующим этапом анализа ликвидности баланса проведем коэффициентный анализа (таблица 5).

Таблица 5 – Коэффициентный анализ ликвидности предприятия

Наименование показателя	Нормативное значение	2016 г.	2015 г.	2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	от 1,5 до 2,5	1,26	1,25	0,88
Коэффициент быстрой ликвидности	от 0,7 до 1,5	0,77	0,94	0,32
Коэффициент абсолютной ликвидности	более 0,2	0,68	0,73	0,14
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	более или равно 1,0	0,79	0,89	0,45
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	более или равно 0,1	-0,16	-0,04	-0,15
Коэффициент маневренности функционального капитала		1,88	1,25	-4,85

Первый показатель – коэффициент текущей ликвидности. Показатель характеризует возможность анализируемой компании погасить краткосрочные обязательства за счет использования собственных оборотных активов. Так, на конец 2014 г. показатель составлял 0,88, на конец 2015 г. показатель увеличился и составил 1,25, на конец 2016 г. показатель составил 1,26. Такое изменение произошло из-за уменьшения суммы оборотных активов, что свидетельствует о том, что в компании существуют трудности в покрытии текущих обязательств. Для улучшения финансовой ситуации необходимо сокращать кредиторскую задолженность.

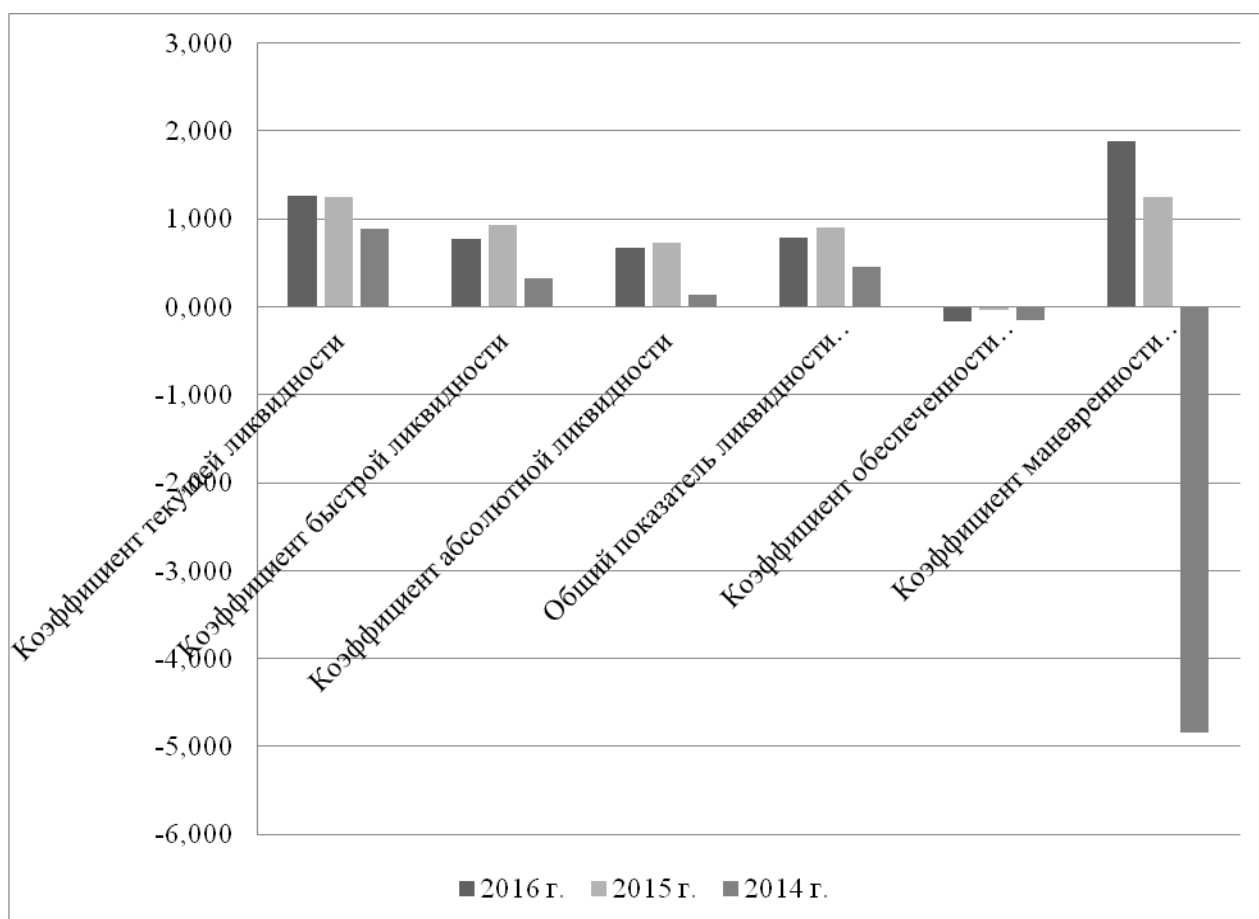


Рисунок 6 – Показатели ликвидности баланса

Следующий коэффициент динамика, которого не соответствует нормативному значению – общий показатель ликвидности. Заметим, что последний характеризует возможность компании осуществлять необходимые расчеты по всем видам обязательств (Приложение В).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. Наблюдаемая динамика свидетельствует о том, что на предприятии недостаточно собственных средств для нормального финансирования текущей деятельности. На отрицательное значение повлияло увеличение суммы внеоборотных активов, что свидетельствует о приобретении имущества или инвестиций в строительство.

Проанализируем показатели, рассчитанные в Приложении Г.

Отметим, что динамика коэффициента автономии не соответствует рекомендованному значению. Так, показатель на конец 2014 г. составлял 0,13. Данное значение свидетельствует о том, что собственный капитал занимает 13% к общей сумме пассивов предприятия. На конец 2016 г. значение составило 0,14. Необходимо заметить, что наблюдаемое значение характеризует предприятия как финансово зависимое от внешних источников. Такие изменения произошли за счет увеличения суммы активов, с 2 387 613 тыс. руб. в 2014 г., до 4 128 519 тыс. руб. в 2016 г.

Следующий показатель – коэффициент финансовой устойчивости. Значение не соответствует рекомендованным значениям. Так, наблюдаемая динамика свидетельствует о том, что предприятие в значительной мере зависимо от источников внешнего финансирования, о чем также свидетельствует значительное увеличение долгосрочных кредитов и займов. Значение раздела увеличилось с 39 109 тыс. руб. в 2014 г., до 1 143 605 тыс. руб. в 2016 г. Отметим, что соблюдение динамики приведет к росту неплатежеспособности.

Коэффициент оборачиваемости активов – характеризует интенсивность использования организацией всей совокупности имеющихся активов. Динамика, которая наблюдается на предприятии свидетельствует о снижении оборачиваемости, что характеризует о снижении доходности активов предприятия. Срок оборачиваемости активов увеличился, что

свидетельствует о замедлении оборачиваемости активов, что подтверждает снижение уровня эффективности использования активов. Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует уменьшение скорости погашения дебиторской задолженности организации. Данная динамика является отрицательной, поскольку снижение показателя характеризует неспособность предприятия своевременно получать оплату за проданные товары.

2.3 Анализ прибыли и рентабельности предприятия

Следующим этапом анализа рассмотрим структуру прибыли и представим результаты в таблице 8.

Таблица 8 - Анализ структуры прибыли до налогообложения

Показатель	2016 г.		2015 г.		Изменение 2016 г. - 2015 г.	
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %
Доходы	2 532 793	100,0%	4 669 877	100,0%	-2 137 084	100,0%
доходы от обычных видов деятельности	2 327 882	91,9%	4 334 290	92,8%	-2 006 408	93,9%
проценты к получению	117 180	4,6%	28 574	0,6%	88 606	-4,1%
прочие доходы	87 731	3,5%	307 013	6,6%	-219 282	10,3%
Расходы	2 710 294	100,0%	4 126 191	100,0%	-1 415 897	100,0%
расходы по обычным видам деятельности	2 281 001	84,2%	3 900 337	94,5%	-1 619 336	114,4%
проценты к уплате	103 400	3,8%	47 406	1,1%	55 994	-4,0%
прочие расходы	325 893	12,0%	178 448	4,3%	147 445	-10,4%
Прибыль (убыток) до налогообложения	-177 501		543 686		-721 187	

За анализируемый период доходы предприятия уменьшились. Так, по состоянию на 31.12.2015 г. общая сумма составляла 4 669 877 тыс. руб., на конец 2016 г. показатель уменьшился на 2 137 084 тыс. руб. и составлял 2 532 792 тыс. руб.

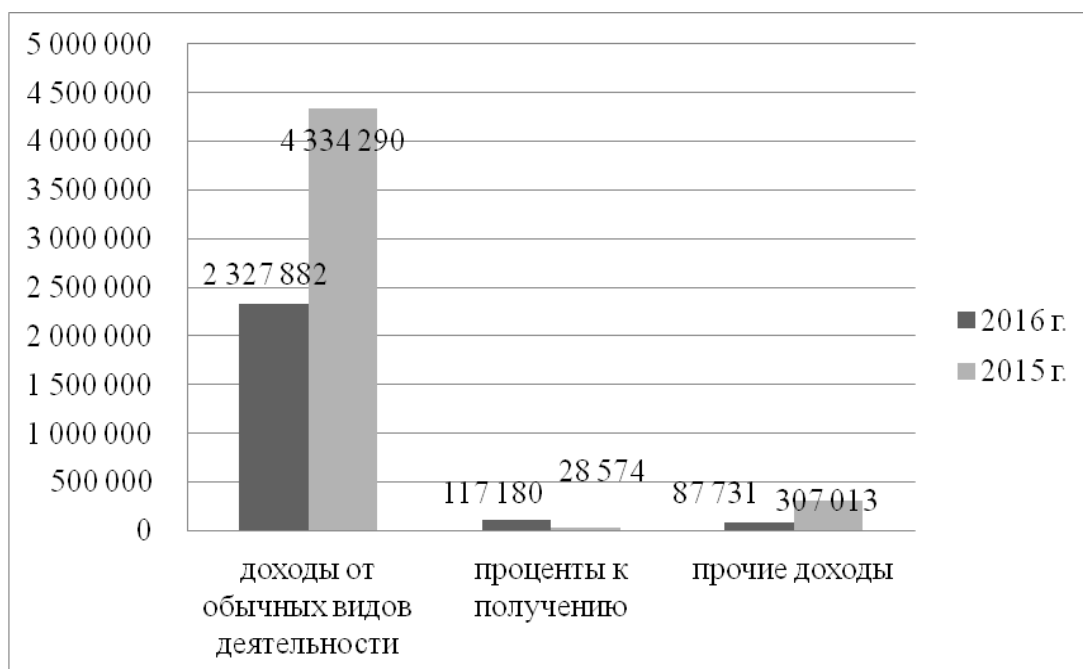


Рисунок 7 – Структура доходов предприятия

Наибольший удельный вес занимают доходы от обычной деятельности. На конец 2015 г. сумма составляла 4 334 290 тыс. руб., по состоянию на 31.12.2016 г. уменьшился до 2 327 882 тыс. руб.

В структуре расходов наибольший удельный вес составляли расходы по обычным видам деятельности. По состоянию на 31.12.2015 г. показатель составлял 3 900 339 тыс. руб., на конец 2016 г. показатель на 1 619 336 тыс. руб. и составил 2 281 001 тыс. руб.

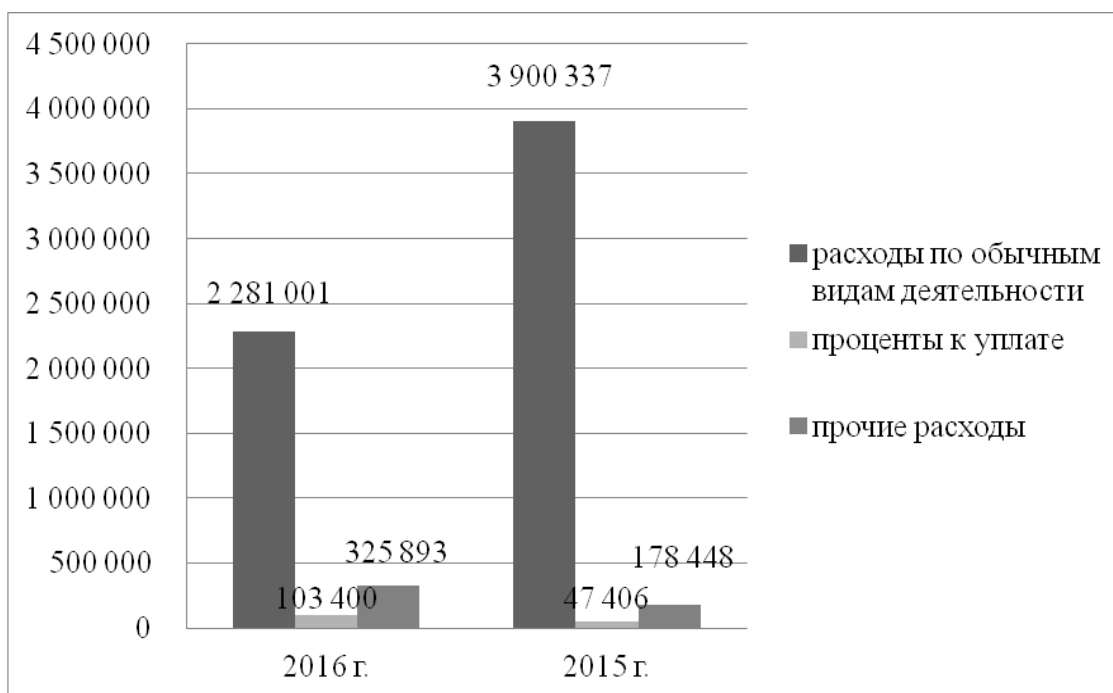


Рисунок 8 – Структура расходов предприятия

В Приложении Д представим динамику факторов, которые оказывают влияние на финансовый результат предприятия.

Выручка предприятия за анализируемый период уменьшилась. Так, на конец 2015 г. показатель составил 4 334 290 тыс. руб., на конец 2016 г. – 2 327 882 тыс. руб. Себестоимость изготавливаемой продукции также уменьшилась, по состоянию на 31.12.2015 г. показатель составлял 2 926 455 тыс. руб., на 31.12.2016 г. – 1 587 615 тыс. руб.

Отметим, что отрицательное влияние на финансовый результат деятельности повлияло увеличение процентов к уплате, поскольку на предприятии наблюдается увеличение краткосрочной задолженности. Так, по состоянию на 31.12.2015 г. расходы составляли 47 406 тыс. руб., за анализируемый период показатель увеличился на 55 994 тыс. руб. и составил 103 400 тыс. руб.

Таблица 10 – Система показателей рентабельности предприятия

№ п/п	Показатель	Период		Изменение, тыс. руб. 2016 г. - 2015 г.	Темп роста, % 2016 г. / 2015 г.
		2016 г.	2015 г.		
Исходные данные					
1.1.	Выручка (нетто)	2 327 882	4 334 290	-2 006 408	53,7%
1.2.	Прибыль (убыток) от продаж	46 881	433 953	-387 072	10,8%
1.3.	Прибыль (убыток) до налогообложения	-177 501	543 686	-721 187	-32,6%
1.4.	Чистая прибыль (убыток)	-197 864	458 379	-656 243	-43,2%
1.5.	Среднегодовая сумма всех активов	3 793 878	2 923 425	870 453	129,8%
1.6.	Среднегодовая стоимость собственного капитала	660 230	529 754	130 477	124,6%
1.7.	Полная себестоимость товаров, работ или услуг	2 281 001	3 900 337	-1 619 336	58,5%
Показатели рентабельности					
2.1.	Рентабельность активов (ROA)	-4,7%	18,6%	-23,3%	-25,2%
2.2.	Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	-30,0%	86,5%	-116,5%	-34,6%
2.3.	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли	-8,5%	10,6%	-19,1%	-80,4%
2.4.	Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж	2,0%	10,0%	-8,0%	20,1%
2.5.	Рентабельность производства	-8,7%	11,8%	-20,4%	-73,8%

Представим динамику показателей рентабельности на рисунке 8.

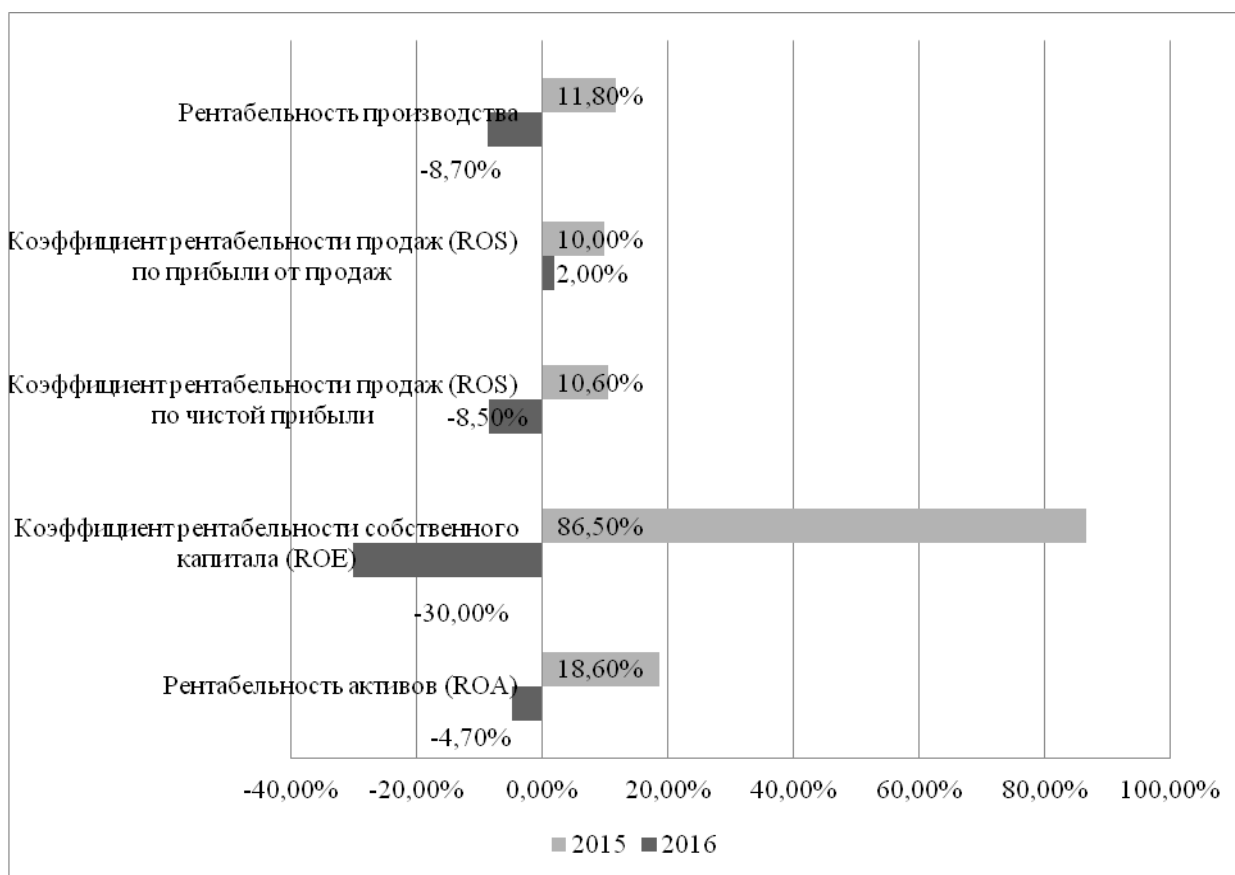


Рисунок 8 – Показатели рентабельности предприятия

Рассмотрим динамику рентабельности активов. Так, рассчитанное значение свидетельствует о том, что величина чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации уменьшается. Данную динамику можно объяснить наличием на предприятии чистого убытка. Отметим, что на конец 2015 г. финансовый результат предприятия был положительным – 458 379 тыс. руб., по состоянию на 31.12.2016 г. – чистый убыток в сумме 197 864 тыс. руб.

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. Наблюдаемая динамика свидетельствует о том, что в течении анализируемого периода доля прибыли в сумме выручки уменьшается. Данная динамика является отрицательной. Так, деятельность предприятия является убыточной.

3 Разработка рекомендаций по повышению рентабельности предприятия ООО «Наок»

3.1 Мероприятия по повышению рентабельности предприятия

Эффективная финансовая деятельность организации представляет собой результат грамотного, компетентного управления совокупностью производственно-хозяйственных факторов, которые непосредственно влияют на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

При этом ухудшение показателей ликвидности всегда является первым симптомом финансового кризиса, которое может быть причиной последующего банкротства организации. Подобное состояние опасно тем, что с организацией могут перестать сотрудничать не только поставщики и партнеры, инвесторы, но и кредитные организации, возможно, откажут в предоставлении заемных средств.

Следует также отметить, что для улучшения показателей ликвидности организации это процесс, который имеет две стороны. В первом случае эффективная работа с активами путем увеличения их оборачиваемости, постоянная работа с дебиторской задолженностью, оптимизация сроков её погашения, и даже при этом есть риск вероятности снижения показателей ликвидности организации. Или же, наоборот, при «замораживании» активов, ликвидность может быть высокой, но на деятельности организации данный факт может отразиться негативно. Вследствие избытка ликвидных активов у организации может сложиться ситуация недостаточности средств и источников их формирования для финансирования деятельности организации и его дальнейшего развития, что в дальнейшем может привести к снижению величины прибыли. Правильное управление деятельностью организации и заключается в достижении баланса между оборачиваемостью активов и ликвидностью баланса организации. При этом всегда должны учитываться существующая рыночная конъюнктура и стратегические планы и задачи организации.

Анализ показателей ликвидности и устойчивости финансового состояния организации может быть необходим не только кредитным организациям, но и новым партнерам и поставщикам, чтобы оценить надежность организации и минимизировать риски взаимоотношений с новым контрагентом.

Из этого следует существование двух противоположных способов управления финансово-хозяйственной деятельностью организации – консервативного и агрессивного.

При консервативном стиле минимизируются риски, а при агрессивном же, наоборот, допускается высокая степень риска. При консервативном стиле организация будет стараться повышать показатели ликвидности, ухудшая при этом оборачиваемость. В финансовом анализе должна существовать строгая последовательность целенаправленности действий, суть которых состоит в изучении причин ухудшения показателей финансового состояния организации, а также в определении направлений для укрепления финансовой устойчивости организации.

Возможность любой организации в достижении или сохранении стабильного уровня финансовой устойчивости определяется величиной получаемой прибыли. Размер прибыли зависит от ряда факторов. Прежде всего, это цена на продукцию (работы, услуги) и объемы их реализации, во-вторых, это уровень расходов организации на выпуск продукции (выполнение работ и оказание услуг), а также доходы от прочих видов деятельности. Целью оптимизации финансового состояния организации является увеличение суммы прибыли. Объемы производства организации напрямую зависят от ее финансовых возможностей и спроса на продукцию (работы и услуги).

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой немаловажный фактор, влияющий на оптимизацию финансового состояния организации. К увеличению себестоимости может приводить рост цен на сырье и материалы, топливо, электроэнергию, закупка нового оборудования

и машин на замену вышедшего из строя или устаревшего, повышение тарифов на различные услуги.

Кроме этого, большую роль играет увеличение удельного веса заработной платы в структуре затрат. Это связано с тем, что с ростом фонда оплаты труда растут также отчисления во внебюджетные фонды.

Для соблюдения финансового состояния и показателей финансовой устойчивости могут быть проведены следующие мероприятия:

- создание резервов из чистой прибыли организации, благодаря чему происходит повышение в стоимости имущества доли собственного капитала и увеличение величины источников собственных оборотных средств;

- усиление работы по взысканию дебиторской задолженности, что приводит к ускорению оборачиваемости оборотных средств и росту обеспеченности собственными оборотными средствами, а также увеличению суммы денежных средств предприятия;

- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности организации, влияющее на снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности продаж, ритмичности поступления средств от дебиторов, запас прочности по показателям платежеспособности

Кроме этого, эффективными являются мероприятия, проводимые в краткосрочном, среднесрочном и в долгосрочном периодах:

- выделение в составе структурных подразделений и структурных единиц центров расходов и центров ответственности;

- внедрение системы управленческого учета и анализа расходов в разрезе центров ответственности;

- разработка эффективной и гибкой ценовой политики;

- систематический контроль за использованием оборудования, проведение своевременной наладки производственных мощностей и другого оборудования с целью недопущения снижения качества продукции (работ, услуг);

- разработка и внедрение эффективной системы материального стимулирования сотрудников, тесно связанной с основными результатами финансово-хозяйственной деятельности организации и экономией ресурсов.

Для управления процессом формирования величины прибыли необходимо организовать планирование финансово-хозяйственной деятельности, т.е. выявлять резервы, позволяющие увеличивать показатель прибыли и финансовую устойчивость.

Описанные выше мероприятия позволят улучшить финансовое состояние и укрепить финансовую устойчивость организации. Подводя итог, можно отметить, что главным в мероприятиях по укреплению финансового состояния является мобилизация всех внутренних резервов предприятия, которые, безусловно, могут и должны работать. При этом устойчивое финансовое состояние организации становится условием выживания в условиях рыночной конкуренции, а также создают условия для производственного и социального развития организации.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо постоянно проводить анализ показателей его финансово-хозяйственной деятельности, на основе которого возможно прогнозирование потенциальных проблем, а также обеспечение сохранения и улучшения финансовой устойчивости и платежеспособности в будущем. Кроме этого, результаты анализа финансового состояния организации позволяют разрабатывать мероприятия и направления по повышению и укреплению финансовой устойчивости организации.

Заметим, что согласно проведенному финансовому анализу предприятию необходимо повышать показатели рентабельности.

Важность такого показателя, как рентабельность продаж, в деятельности любой фирмы невозможно переоценить, ведь именно он является индикатором эффективности работы организации, так как для любой компании основная цель – это увеличить прибыль в сравнении с затратами на производство. В самом простейшем понимании, рентабельность

– это показатель того, какой процент или доля выручки предприятия от его коммерческой деятельности приходится на «чистую» прибыль. Именно этот показатель – чистая прибыль – говорит владельцу предприятия лучше других цифр, насколько данная коммерческая деятельность является эффективной.

Также эффективность функционирования предприятия можно оценить при помощи такого показателя, как скорость достижения поставленных целей, но именно рентабельность продаж – ясно показывает результативность «преобразования» всех затрат фирмы в ее выручку и доход. Именно рентабельность – наиболее объективный показатель, который легко сравнивать, сопоставлять, осуществлять его оценку на любом из этапов коммерческой деятельности фирмы.

Если показатель рентабельности продаж неуклонно падает на протяжении длительного времени – это говорит лишь о том, что конкурентоспособность фирмы, предприятия торговли снижается, и если с таким положением вещей предприниматель «смирится», то, вероятность всего, что «разорения» бизнеса – не избежать.

На размер рентабельности продаж оказывают влияние различные факторы, и самое главное в это связи – выявить причины снижения данного показателя. К примеру, это может быть падение темпа реализации товаров или увеличение административных затрат фирмы. В любом случае, необходимо выявить наиболее существенные статьи затрат компании, а затем подумать над тем, как комплексно попробовать сократить их.

1. Увеличение цен. Кажется, что данный способ повышения рентабельности продаж фирмы является, по сути, самым простым. Повышая цены, мы автоматически получаем большую прибыль. Но не все так просто, и повышать цены на предприятии торговли, также, как и в любой другой организации, осуществляющей реализацию товаров или продажу услуг, нужно максимально постепенно и аккуратно.

Проведем факторный анализ прибыли от реализации продукции (таблица 11).

Таблица 11 - Исходные данные для проведения факторного анализа

Показатель	Отчетный период, 2016 г.		Базисный период, 2015 г.		Абсолютн ое изменение, тыс. руб.	Темп роста (снижения , %
	Условные обозначен ия	тыс. руб.	Условные обозначен ия	тыс. руб.		
Количество проданной продукции (товаров)	q_1	1 050	q_0	900	150	116,7%
Цена продукции (средневзвешенн ая)	p_1	2 217,0	p_0	4 815,9	-2 599	46,0%
Выручка от реализации продукции (товаров)	B_1	2 327 882	B_0	4 334 290	-2 006 408	53,7%
Полная себестоимость от реализации продукции	S_1	2 281 001	S_0	3 900 337	-1 619 336	58,5%
Себестоимость 1 ед. продукции	$S_{ед. 1}$	2 172,4	$S_{ед. 0}$	4 333,7	-2 161	50,1%
Прибыль от реализации продукции	Π_1	46 881	Π_0	433 953	-387 072	10,8%

Следующим подготовительным этапом к проведению анализа необходимо рассмотреть показатели в сопоставимых ценах.

Таблица 12 - Показатели деятельности предприятия за 2016 г. в сопоставимых ценах

Показатель	Базисный период, 2015 г.		2016 г. в сопоставимых ценах			Отчетный период, 2016 г.	
	Условные обозначен ия	тыс. руб.	Условные обозначен ия	форму ла расчет а	тыс. руб.	Условные обозначен ия	тыс. руб.
Выручка от реализации продукции (товаров)	B_0	4 334 290	B'	$q_1 \times p_0$	5 056 672	B_1	2 327 882
Полная себестоимос ть	S_0	3 900 337	S'		4 550 393	S_1	2 281 001
Прибыль от реализации товарной продукции	Π_0	433 953	Π'		506 279	Π_1	46 881

Отметим, что при сохранении средневзвешенной цены на реализованные услуги, анализируемая компания получит прибыль от реализации в размере 5 056 672 тыс. руб., себестоимость увечилась до 4 550 393 тыс. руб.

Таблица 13 - Расчет факторных влияний на прибыль от реализации продукции

Фактор	Ед. изм.	Величина показателя	Удельный вес, %
Изменение отпускных цен на продукцию ($\Delta p1 = B1 - B'$)	тыс. руб.	-2 728 790	705,0%
Изменение в объеме продукции ($\Delta p2 = П0 \times (S' / S0) - П0$)	тыс. руб.	72 326	-18,7%
Изменение в структуре продукции ($\Delta p3 = p0 \times ((B' / B0) - (S' / S0))$)	тыс. руб.	0	0,0%
Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции ($\Delta p4 = S' - S1$)	тыс. руб.	2 269 392	-586,3%
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ($\Delta p5 = S0 \times (B' / B0) - S'$)	тыс. руб.	0	0,0%
Совокупное влияние факторов	тыс. руб.	-387 072	100,0%

Отметим, что наибольшее отрицательное влияние на изменение выручки оказало уменьшение отпускных цен. Так, факторное влияние составило уменьшение валовой выручки на 2 728 790 тыс. руб.

За анализируемый период себестоимость деятельности уменьшилась, что положительно повлияло на прибыль.

Изменение данного показателя повлияло на увеличение в размере 2 269 392 тыс. руб.

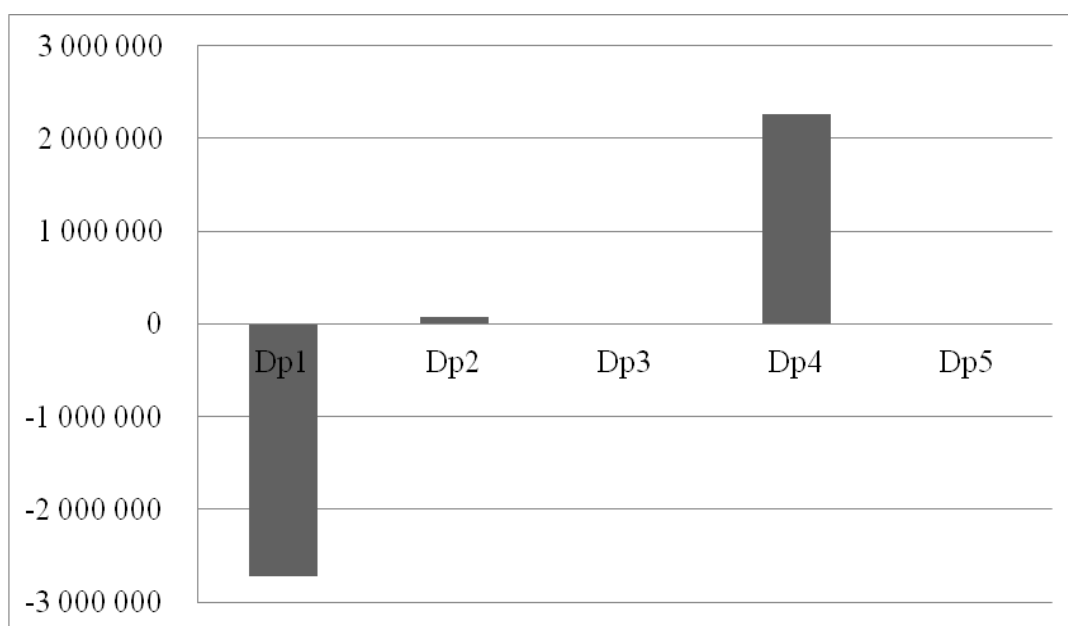


Рисунок 9 - Факторные влияния на прибыль от реализации продукции

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо особое внимание уделить ценовой политике.

2. Продвижение, реклама, маркетинг.

После того, как будет выяснится, что причина снижения рентабельности продаж кроется в падении объемов реализации товаров, то предпринимателю стоит больший акцент в работе сделать на маркетинг и продвижение. Различных вариантов для рекламы товаров, на бесплатной основе или за небольшую стоимость сегодня существует достаточно, и каждый бизнесмен сможет выбрать наиболее подходящий. Это может быть также введение бонусной программы, скидки клиентам – все это позволит увеличивать общий чек покупок и привлекать все новых покупателей.

3. Мотивация работников.

Любой предприниматель, заинтересованный в увеличении рентабельности продаж, должен постараться мотивировать своих сотрудников продавать больше, чтобы общее количество позиций увеличивалось, чтобы работники старались максимально выполнить план продаж за месяц. Не исключены также и премии за выполнение плана – все

это должным образом мотивирует персонал фирмы продавать активнее и приносить компании дополнительную прибыль.

4. Расширение области деятельности предприятия.

Данная мера позволит предприятию не только повысить уровень рентабельности деятельности, но и позволит эффективно использовать накопленные финансовые ресурсы организации.

Отметим, что данная рекомендация является приоритетным направлением анализируемого предприятия.

3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий

Для реализации выбрано мероприятие, которое заключается в расширении производственной деятельности предприятия.

Для внедрения новых направлений деятельности предприятию необходимо провести тренинги для обучения персонала.

Затраты на проведения данного мероприятия составят (22 800 тыс. руб. – оплата за тренинг (4 дня)); увеличение заработной платы сотрудникам в связи с увеличением выполняемых функций – 12%.

В результате расширения деятельности выручка предприятия предварительно увеличится на 13%

В следующей таблице представим общие расходы на реализацию проекта.

Рассмотрим влияние на финансовое состояние компании. Расходы на внедрение данного проекта реализуем за счет собственных денежных средств предприятия.

В таблице 14 представим прогнозный отчет о финансовых результатах компании.

Таблица 14 - Прогнозный отчет о финансовых результатах предприятия

Показатель	Код строки	Прогноз	Отчетный период, 2016 г.	Базисный период, 2015 г.
2	3		4	5
Выручка	2110	2 630 507	2 327 882	4 334 290
Себестоимость продаж	2120	-1 778 152	-1 587 615	-2 926 455
Валовая прибыль (убыток)	2100	852 355	740 267	1 407 835
Коммерческие расходы	2210	-33 623	-33 623	-60 584
Управленческие расходы	2220	-659 763	-659 763	-913 298
Прибыль (убыток) от продаж	2200	158 969	46 881	433 953
Проценты к получению	2320	117 180	117 180	28 574
Проценты к уплате	2330	-103 400	-103 400	-47 406
Прочие доходы	2340	87 731	87 731	307 013
Прочие расходы	2350	-325 893	-325 893	-178 448
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-65 413	-177 501	543 686
Текущий налог на прибыль	2410	13 083	-419	-112 726
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-181	-181	975
Чистая прибыль (убыток)	2400	-52 511	-197 864	458 379

Таким образом, при расширении деятельности предприятия можно отметить, увеличение чистой прибыли предприятия. Отметим, что несмотря на то, что предприятие получило отрицательный финансовый результат, убыток сократилась более чем в два раза, что является положительной динамикой

Для оценки эффективности деятельности предприятия рассмотрим показатели рентабельности.

Таблица 15 - Анализ рентабельности с учетом прогнозного года

	Прогноз	2016	Изменение, +/-	Изменение, %
Рентабельность активов (ROA)	-0,017	-0,061	0,043	28,40
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	-0,080	-0,374	0,294	21,29
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли	-0,020	-0,085	0,065	23,49
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж	0,060	0,020	0,040	300,08
Рентабельность производства	-0,021	-0,087	0,065	24,49

Рентабельность продаж отображает долю прибыли в выручке организации. Так, значение данного показателя за анализируемый период увеличилось, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия и наличие положительного финансового результата в прогнозном году. Рентабельность продаж за период увеличилась на 0,04 пункта.

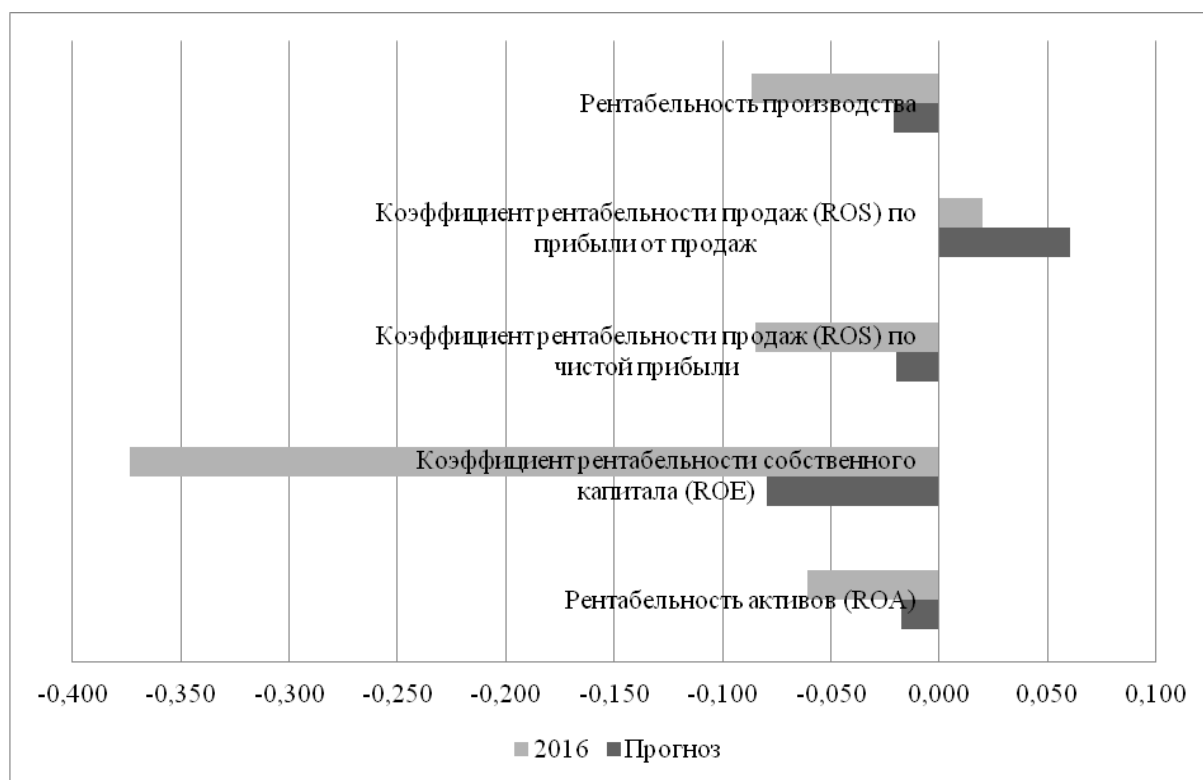


Рисунок 10 - Показатели рентабельности предприятия

Коэффициент рентабельности собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия. Наблюдаемую динамику можно оценить, как положительную. Повышение данного показателя за период составило 0,294 пункта.

Таблица 16 - Анализ ликвидности баланса с учетом прогнозного года

Показатель	Прогноз	2016 г.	Изменение , +/-	Изменение , %
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1516670	282406	1234264	537,05
Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы	1983386	750179	1233207	264,39
Средняя величина оборотного капитала	2832712	2206702	626010	128,37

(оборотных активов)				
Среднегодовая сумма всех активов	3793878	2923425	870453	129,78
Сумма чистых активов (на конец периода)	561075	759162	-198087	73,91
Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов)	0,685188	0,741288	-0,0561	92,43
Коэффициент быстрой ликвидности (критической оценки)	1,276215	1,459376	-0,18316	87,45
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия долгов)	1,281792	1,271356	0,010436	100,82

Коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемую динамику имел тенденцию к увеличению.

Отметим, что наблюдаемое значение свидетельствует о том, что на предприятии рационализируется структуре капитала, уменьшается доля неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах. Так, по состоянию на 31.12.2016 г. показатель характеризовался значением 0,68, на конец прогнозного г. увеличился на 13% и составил 0,74.

Коэффициент критической ликвидности также характеризовался динамикой снижения. Так, по состоянию на 31.12.2016 г. показатель составил 1,45, на конец прогнозного года снизился 13% и составил 1,27.

Таким образом внедрение предложенного мероприятия положительно повлияет на финансовое состояние предприятия и эффективность его деятельности.

Заключение

Цель, которая была поставлена мной перед началом написания данной бакалаврской работы, была достигнута, все необходимые задачи были решены.

Под понятием прибыль и рентабельность деятельности предприятия подразумевают общий суммарный показатель, который характеризует уровень конкурентоспособности данного предприятия. Именно благодаря понятию рентабельности можно получить реалистичную картину функционирования предприятия и проводить последующий анализ относительно целесообразности методов его жизнедеятельности.

Уровень рентабельности вычисляем методом сравнения чистой прибыли и расходов, которые были понесены в интересах получения итогового результата.

Понятие «прибыль и рентабельность работы предприятия» можно применять как к общей картине функционирования предприятия на общем фоне его конкурентов на внешнем и внутреннем рынке, так и рассматривая функционирование отдельных подсистем предприятия. Например, часто производятся оценки рентабельности функционирования и наличия тех или иных структурных подразделений. В случае их нерентабельности они сокращаются.

Рентабельность следует оценивать исходя из эффективности хозяйственной деятельности предприятия при грамотном распределении ресурсной базы. В системе изучения рентабельности выведены специальные экономические формулы для точного и эффективного вычисления. В этом случае используется целый ряд коэффициентов, которые характеризуют отношение чистого дохода понесенным затратам. Так же используются коэффициенты отношения полученной прибыли к грамотному последующему распределению активов.

Рентабельность имеет множество форм выражения, и это позволяет использовать множество методов, направленных на её повышение.

Повысить рентабельность можно путем существенного сокращения расходов на производство товаров или же методом решительного расширения потребительского рынка и увеличения объемов производства, но здесь имеется известный риск.

Самым оптимальным методом снижения уровня затрат может быть сокращение расходов на закупку сырья и сокращение штата сотрудников, если их количество требует непосильных затрат и не есть рентабельным.

В ходе анализа структура баланса предприятия ООО «Наок» было выявлено, что в пассиве наибольший удельный вес занимают краткосрочный обязательства. Отметим, что такое соотношение является отрицательным, поскольку данное значение снижает уровень финансовой устойчивости анализируемого предприятия. Так, по состоянию на 31.12.2014 г. показатель составлял 2 048 159 тыс. руб., что составляло 85,85 от общей суммы баланса, на конец 2015 г. значение увеличилось и составило 2 079 136 тыс. руб., что занимало 60,1%. На конец анализируемого периода значение увеличилось и составило 2 423 617 тыс. руб., удельный вес уменьшился до 58,7%.

Проанализировав отчет о финансовых результатах можно отметить отрицательную динамику финансового результата деятельности организации. Так, на конец 2015 г. значение было положительным – 458 379 тыс. руб., по состоянию на 31.12.2016 г. – чистый убыток в сумме 197 864 тыс. руб.

В перечне наиболее влиятельных факторов на получение предприятием убытка оказало увеличение процентов к уплате, поскольку на предприятии наблюдается увеличение краткосрочной задолженности. Так, по состоянию на 31.12.2015 г. расходы составляли 47 406 тыс. руб., за анализируемый период показатель увеличился на 55 994 тыс. руб. и составил 103 400 тыс. руб.

Проанализировав ликвидности баланса, было отмечено, что на

предприятию не выполняется первое условие, что свидетельствует о том, что предприятие не платежеспособно в текущий момент времени. При этом недостаток текущих активов по одной из групп, как правило, компенсируется излишком по другим группам.

Анализ показателей финансовой устойчивости характеризует предприятие как финансово зависимое от внешних источников финансирования.

Последним этапом коэффициентного анализа финансового состояния было проведено исследование рентабельности деятельности. Отметим, что данная группа показателей свидетельствует об убыточности деятельности анализируемого предприятия.

Отметим, что в ходе анализа финансового состояния была отмечена отрицательная динамика по показателям рентабельности и неэффективному использованию оборотных активов предприятия. Таким образом, предприятием было актуализировано открытие нового направления деятельности. Затраты на проведения данного мероприятия составят (22 800 тыс. руб. – оплата за тренинг (4 дня)); увеличение заработной платы сотрудникам в связи с увеличением выполняемых функций – 12%. В результате расширения деятельности выручка предприятия предварительно увеличится на 13%.

При расширении деятельности предприятия можно отметить, увеличение чистой прибыли предприятия. Отметим, что несмотря на то, что предприятие получило отрицательный финансовый результат, убыток сократилась более чем в два раза, что является положительной динамикой. Рентабельность продаж отображает долю прибыли в выручке организации. Так, значение данного показателя за анализируемый период увеличилось, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия и наличие положительного финансового результата в прогнозном году. Рентабельность продаж за период увеличилась на 0,04 пункта.

Коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемую динамику имел тенденцию к увеличению. Отметим, что наблюдаемое значение свидетельствует о том, что на предприятии рационализируется структуре капитала, уменьшается доля неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах. Так, по состоянию на 31.12.2016 г. показатель характеризовался значением 0,68, на конец прогнозного г. увеличился на 13% и составил 0,74.

Таким образом, внедрение предложенного мероприятия положительно повлияет на финансовое состояние предприятия и эффективность его деятельности.

Список использованной литературы

1. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015). [Электронный ресурс]. Режим доступа: Справочная правовая система КонсультантПлюс. <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016)
2. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010). [Электронный ресурс]. Режим доступа: Справочная правовая система КонсультантПлюс. <http://www.consultant.ru>
3. Абросимова А.С., Юрханян К.А. Бухгалтерский баланс и использование результатов его анализа для оценки финансового состояния предприятия // В сборнике: Наука и знание материалы XVI Межвузовской научно-практической конференции «Наука и знание» в рамках исследовательской темы «Инновационные подходы к решению практических профессиональных задач по формированию конкурентоспособных специалистов». - 2014. - С. 27-32
4. Аврашков, Л. Я. О нормативном значении коэффициентов при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия [Текст] / Л. Я. Аврашков // Аудитор. - 2015. - № 5. - С.40-51
5. Агафонов Ю.С. Анализ финансового состояния предприятия при помощи горизонтального анализа // В сборнике: Сборник статей студентов магистратуры. – М., 2014. - С. 6-11
6. Алексеев, К. С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / К. С. Алексеев // Справочник экономиста. - 2012. - № 1. - С.14-25
7. Алтухова, М. В. Как провести анализ финансового состояния [Текст] / М. В. Алтухова // Справочник экономиста. - 2012. - № 6. - С.14-23
8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности

предприятий [Текст] : учебник / В. Я. Поздняков [и др.]. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 615 с.

9. Артемова Д.Е. Ликвидность организации: анализ и способы поддержания // Экономика и социум. - 2015. - № 2-1 (15). - С. 309-311

10. Базылева Ю.В. Методы анализа финансового состояния предприятия // Ученые записки Международного банковского института. - 2014. - № 10. - С. 67-75

11. Бараненко, С. П., Шеметов, В. В. Стратегическая устойчивость предприятия [Текст]. - М.: Проспект, 2014. - 493 с.

12. Блинова О.Н., Рубинштейн Е.Н. Сравнение подходов к банкротству крупных российских и зарубежных организаций // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2014. - № 12. - С. 175-180

13. Быкова, И. В. Методика комплексной оценки эффективности деятельности предприятия [Текст] / И. В. Быкова // Финансовый менеджмент. - 2016. - № 1. - С.10-17

14. Власов Н.Л. Совершенствование методов анализа финансового состояния организаций с помощью форм бухгалтерской отчетности // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2015. - № 2. - С. 211-215

15. Волгина И.В. Системный подход в анализе финансового состояния компании // В сборнике: Интеграция образования в условиях инновационной экономики материалы. Международной научно-практической конференции: в 2 частях. - 2014. - С. 18-20

16. Грищенко Ю.И. Инфляция: оценка влияния на финансовые результаты компании // Справочник экономиста. Серия: Стратегический менеджмент. – 2013. – №3. – С. 8–12.

17. Дмитриева И.М. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для СПО / под ред. И.М. Дмитриевой. – М.: Юрайт, 2016. – 539 с.

18. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности [Текст] / Л. В.

Донцова, Н. А. Никифорова. - М.: Дело и Сервис, 2015. - 356 с.

19. Ермаков В.В. Менеджмент организации в условиях кризиса. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 279 с.

20. Жулина А.А. Управление ликвидностью активов предприятия // В сборнике: СОВРЕМЕННОЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО: ИДЕИ И РЕШЕНИЯ. Материалы международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 75-78

21. Зайцева, О. Нормативные методики диагностики признаков банкротства в системе антикризисного управления [Текст] / О. Зайцева. // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. - № 4. - С.704-710

22. Иванников, И. С. Алгоритм выявления финансово неблагонадежных компаний. Оценка вероятности банкротства [Текст] / И. С. Иванников // Финансовый менеджмент. - 2016. - № 2. - С.35-40

23. Игошин А.Н., Смирнов Н.А., Сулов С.А. Экономика организации: учебно-методическое пособие. Княгинино, 2015. 175 с.

24. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: Уч. пос. Серия Высшее образование. Бакалавриат / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. – М.: Форум: Инфра-М, 2014. – 432 с.

25. Каспина Р.Г. Финансовый учет и отчетность в условиях инфляции: Уч. пос. / Р.Г. Каспина, А.С. Логинов. – Изд. 2-е, стер. – М.: ОмегаЛ, 2008. – 204 с.

26. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебник / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. - М.: ЮРАЙТ, 2014. - 428 с.

27. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента. – М.: Проспект, 2015. – 485 с.

28. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели [Текст] : учебное пособие / В. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. - 989 с.

29. Ковшова, М. Сравнение отечественного и зарубежного опыта оценки финансового состояния предприятия [Текст] / М. Ковшова // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2015. - № 1. - С.269-272
30. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник и практикум / Ефимова О. В. и др. - М.: ЮРАЙТ, 2014. - 454 с.
31. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет [Текст] : учебник / Н. П. Кондраков. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 679 с.
32. Крылов, С. И. Рейтинговая оценка финансового состояния коммерческой организации экспертно-балльным методом [Текст] / С. И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2012. - № 6. - С.11-15
33. Любушин, Н. П. Экономический анализ [Текст] : учебник. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 575 с.
34. Макеева Е.Ю., Горбанков С.А., Белолипцев И.И. О моделях диагностики банкротств организаций // Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2014. - № 1. - С. 151-172
35. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие. - М.: КноРус, 2015. - 534 с.
36. Морозов Т.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка/Т.Г. Морозов, А.В. Пикулькин. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. -164 с.
37. Мухарранова, Э. Р. Классификация факторов экономического состояния предприятий [Текст] / Э. Р. Мухарранова // Российское предпринимательство. - 2014. - № 17. - С.60-69
38. Нариманов, Т. Н., Терехин, В. И. Качество антикризисного управления: инструментарий оценки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-antikrizisnogo-upravleniya-instrumentariy-otsenki>
39. Панченко П.С. Сущность и методы анализа финансового состояния // В сборнике: Актуальные проблемы развития современной науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной

научно-практической конференции: в 5 частях. - 2015. - С. 76-77

40. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект. -М.: Омега-Л, 2015. -186 с.

41. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/Ng1KtH0ypQo/all.html> (дата обращения: 25.04.2017).

42. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учебник. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 376 с.

43. Сапунова Т.А. Графические модели в оптимизации социально-экономических процессов и принятии управленческих решений / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов // Вестник ИМСИТа. – Краснодар, 2010. – №3–4. – С. 63–66.

44. Сапунова Т.А. Когнитивное моделирование в вопросах выбора оптимальной организационной структуры предприятия / Т.А. Сапунова, А.В. Сапунов // Социальная сфера общества: инновационные тенденции развития: 6 Международной научно-практической конференции (Краснодар, Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере). – 2013. – №4.

45. Сучкова, Н. А. Формирование информационно-аналитического банка данных на основе бухгалтерской и статистической отчетности организации [Текст] / Н. А. Сучкова // Экономические науки. - 2015. - № 12. - С.91-94

46. Телегина О.В. Многофакторная модель анализа финансового состояния предприятия // Научный альманах Центрального Черноземья. - 2015. - № 1. - С. 24-26

47. Турищева Т.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник для академического бакалавриата / Т.Б. Турищева. – М.: Юрайт, 2016. – 307 с.

48. Тюрина И.В. Методология и методика экономического анализа финансового состояния предприятия // Экономика и социум. - 2014. - № 4-4 (13). - С. 1417-1424

49. Усанов А.Ю. Общая характеристика управления ликвидностью предприятия и ее оценка // В сборнике: Экономика Российских организаций: проблемы и решения. - 2015. - С. 124-132
50. Усанов, А. Ю. Методики экономического анализа, используемые для оценки финансового состояния [Текст] / А. Ю. Усанов // Управленческий учет. - 2015. - № 5. - С.61-66
51. Финансы [Текст] : учебник / Г. Б. Поляк [и др.]. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 735 с.
52. Черненко, А. Ф. Корпоративные финансы [Текст] : учебное пособие / А. Ф. Черненко, А. В. Башарина. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. - 373 с.
53. Чупрова И.А. Правила и критерии принятия решений в условиях неопределенности/.2016 Естественно-гуманитарные исследования. 2016. №11 (1).с.46
54. Шадрин Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. – М.: Юрайт, 2016. – 428 с.
55. Шерemet, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] : практическое пособие / А. Д. Шерemet, Е. В. Негашев. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 207 с.
56. Щукина Е.А. Финансовая устойчивость: проблемы анализа // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015. - № 3-3. - С. 138-140
57. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации [Текст] : учебник / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. - М.: ЮРАЙТ, 2014. - 548 с.
58. Advani R. Financial Freedom: A Guide to Achieving Lifelong Wealth and Security. - Apress, 2013. – 164 p.
59. Bamford C., Grant S. Cambridge International AS and A Level Economics: Coursebook. - Cambridge University Press, 2015. — 296 p.

60. Boyes W., Melvin M. Economics. - Cengage Learning, 2012. — 888 p.
61. Branas-Garza P., Cabrales A. (eds.) Experimental Economics, Volume I: Economic Decisions. - Palgrave Macmillan, 2015. — 207 p.
62. Vernimmen P. Corporate Finance: Theory and Practice. - Wiley, 2014. — 996 p.

Приложения
Приложение А
Бухгалтерский баланс предприятия

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1.1	Нематериальные активы	1110	5 763	6 375	-
1.5	Результаты исследований и разработок	1120	16 669	8 877	9 789
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2.2	Основные средства	1150	536 331	582 775	525 829
2.2	Доходные вложения в материальные ценности	1160	208 249	208 380	-
3.1	Финансовые вложения	1170	276 232	26 641	26 641
	Отложенные налоговые активы	1180	11 242	11 424	10 448
	Прочие внеоборотные активы	1190	9 796	13 578	2 689
	Итого по разделу I	1100	1 064 282	858 050	575 396
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Запасы	1210	1 086 503	616 150	1 026 552
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	85 682	1 610	35 190
5.1	Дебиторская задолженность	1230	221 718	430 640	381 081
3.1	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	225 100	47 465	266 858
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 412 903	1 469 205	15 548
	Прочие оборотные активы	1260	32 331	36 117	86 989
	Итого по разделу II	1200	3 064 237	2 601 187	1 812 217
	БАЛАНС	1600	4 128 519	3 459 236	2 387 613



Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 673	1 673	1 673
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	40 429	40 576	43 244
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	24 000	24 000	24 000
	Резервный капитал	1360	251	251	251
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	494 945	692 662	231 177
	Итого по разделу III	1300	561 298	759 162	300 345
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1410	791 560	609 157	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	31 454	11 701	38 741
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	320 591	80	368
	Итого по разделу IV	1400	1 143 605	620 938	39 109
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1510	124 762	187 700	447 273
5.3	Кредиторская задолженность	1520	2 265 827	1 658 294	1 571 635
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	33 028	33 141	27 470
	Прочие обязательства	1550	-	-	1 781
	Итого по разделу V	1500	2 423 617	2 079 136	2 048 159
	БАЛАНС	1700	4 128 519	3 459 236	2 387 613



Отчет о финансовых результатах

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016 г.	За Январь - Декабрь 2015 г.
	Выручка	2110	2 327 882	4 334 290
6	Себестоимость продаж	2120	(1 587 615)	(2 926 455)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	740 267	1 407 835
6	Коммерческие расходы	2210	(33 623)	(60 584)
6	Управленческие расходы	2220	(659 763)	(913 298)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	46 881	433 953
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	117 180	28 574
	Проценты к уплате	2330	(103 400)	(47 406)
	Прочие доходы	2340	87 731	307 013
	Прочие расходы	2350	(325 893)	(178 448)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(177 501)	543 886
	Текущий налог на прибыль	2410	(419)	(112 726)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2420	-	(57)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(19 754)	27 040
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(161)	975
	Прочее	2460	(9)	(596)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(197 884)	458 379



Приложение Б

Таблица Б.1 - Оценка структуры имущества и его источников по данным баланса

Наименование показателя	Горизонтальный анализ						Вертикальный анализ		
	Абсолютное изменение, тыс. руб.			Относительное изменение, %			Доля в структуре баланса, %		
	2016 г. - 2015 г.	2016 г. - 2014 г.	2015 г. - 2014 г.	2016 г. / 2015 г.	2016 г. / 2014 г.	2015 г. / 2014 г.	2016 г.	2015 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВ									
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	-612	5 763	6 375	90,4%			0,1%	0,2%	0,0%
Результаты исследований и разработок	7 792	6 880	-912	187,8%	170,3%	90,7%	0,4%	0,3%	0,4%
Основные средства	-46 444	10 502	56 946	92,0%	102,0%	110,8%	13,0%	16,8%	22,0%
Доходные вложения в материальные ценности	-131	208 249	208 380	99,9%			5,0%	6,0%	0,0%
Финансовые вложения	249 591	249 591		1036,9%	1036,9%	100,0%	6,7%	0,8%	1,1%
Отложенные налоговые активы	-182	794	976	98,4%	107,6%	109,3%	0,3%	0,3%	0,4%
Прочие внеоборотные активы	-3 782	7 107	10 889	72,1%	364,3%	504,9%	0,2%	0,4%	0,1%
Итого по разделу I	206 232	488 886	282 654	124,0%	185,0%	149,1%	25,8%	24,8%	24,1%
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	470 353	59 951	-410 402	176,3%	105,8%	60,0%	26,3%	17,8%	43,0%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	84 072	50 492	-33 580	5321,9%	243,5%	4,6%	2,1%	0,0%	1,5%
Дебиторская задолженность	-208 922	-159 363	49 559	51,5%	58,2%	113,0%	5,4%	12,4%	16,0%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	177 635	-41 758	-219 393	474,2%	84,4%	17,8%	5,5%	1,4%	11,2%

Продолжение таблицы Б.1

Денежные средства и денежные эквиваленты	-56 302	1 397 355	1 453 657	96,2%	9087,4%	9449,5%	34,2%	42,5%	0,7%
Прочие оборотные активы	-3 785	-54 657	-50 872	89,5%	37,2%	41,5%	0,8%	1,0%	3,6%
Итого по разделу II	463 051	1 252 020	788 969	117,8%	169,1%	143,5%	74,2%	75,2%	75,9%
БАЛАНС	669 283	1 740 906	1 071 623	95,3%	123,4%	129,5%	100,0%	100,0%	100,0%
ПАССИВ									
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)				100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Переоценка внеоборотных активов	-147	-2 815	-2 668	99,6%	93,5%	93,8%	1,0%	1,2%	1,8%
Добавочный капитал (без переоценки)				100,0%	100,0%	100,0%	0,6%	0,7%	1,0%
Резервный капитал				100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-197 717	263 768	461 485	71,5%	214,1%	299,6%	12,0%	20,0%	9,7%
Итого по разделу III	-197 864	260 953	458 817	73,9%	186,9%	252,8%	13,6%	21,9%	12,6%
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	182 403	791 560	609 157	129,9%			19,2%	17,6%	0,0%
Отложенные налоговые обязательства	19 753	-7 287	-27 040	268,8%	81,2%	30,2%	0,8%	0,3%	1,6%
Оценочные обязательства							0,0%	0,0%	0,0%
Прочие обязательства	320 511	320 223	-288	400738,8%	87117,1%	21,7%	7,8%	0,0%	0,0%
Итого по разделу IV	522 667	1 104 496	581 829	184,2%	2924,1%	1587,7%	27,7%	18,0%	1,6%
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	-62 938	-322 511	-259 573	66,5%	27,9%	42,0%	3,0%	5,4%	18,7%
Кредиторская задолженность	407 533	694 192	286 659	121,9%	144,2%	118,2%	54,9%	53,7%	65,8%
Доходы будущих периодов							0,0%	0,0%	0,0%
Оценочные обязательства	-114	5 558	5 672	99,7%	120,2%	120,6%	0,8%	1,0%	1,2%

Продолжение таблицы Б.1

Прочие обязательства		-1 781	-1 781		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Итого по разделу V	344 481	375 458	30 977	116,6%	118,3%	101,5%	58,7%	60,1%	85,8%
БАЛАНС	669 284	1 740 907	1 071 623	119,3%	172,9%	144,9%	100,0%	100,0%	100,0%



Приложение В

Таблица В.1 – Показатели, характеризующие деятельность предприятия

№ п/п	Показатель	Нормативное значение	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
			2016 г.	2015 г.	2014 г.	2016 г. - 2015 г.	2016 г. - 2014 г.	2016 г. / 2015 г.	2016 г. / 2014 г.
Показатели, определяющие состояние оборотных средств									
1.1.	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	больше 0,1	-0,15	-0,03	-0,14	-0,13	-0,02	606,8%	112,3%
1.2.	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	от 0,5 до 0,8	-0,43	-0,11	-0,24	-0,33	-0,19	405,4%	179,3%
1.3.	Коэффициент маневренности собственного капитала	равно 0,5	-0,79	-0,08	-0,76	-0,71	-0,04	952,9%	104,7%
Показатели, определяющие состояние основных средств									
2.1.	Индекс постоянного актива		0,94	0,96	0,92	-0,01	0,03	98,6%	103,1%
2.2.	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств		0,66	0,44	0,11	0,22	0,55	149,8%	617,4%
2.3.	Коэффициент реальной стоимости имущества	меньше равно 0,5	0,39	0,35	0,65	0,05	-0,26	113,4%	60,5%
Показатели, характеризующие финансовую независимость организации									
3.1.	Коэффициент автономии	от 0,5 до 0,7	0,14	0,22	0,13	-0,08	0,01	62,0%	108,1%
3.2.	Коэффициент финансовой устойчивости	от 0,75 до 0,9	0,41	0,40	0,14	0,01	0,27	103,5%	290,5%
3.3.	Коэффициент финансовой активности	меньше 1,0	5,95	3,37	6,28	2,58	-0,34	176,7%	94,6%
3.4.	Коэффициент финансирования	больше равно 1,0	0,17	0,29	0,16	-0,13	0,01	56,8%	106,1%

Приложение Г

Таблица Г.1 – Оценка деловой активности предприятия

№ п/п	Показатель	Период		Изменение, тыс. руб. 2016 г. - 2015 г.	Темп роста, % 2016 г. / 2015 г.
		2016 г.	2015 г.		
Исходные данные					
1.1.	Выручка (нетто)	2 327 882	4 334 290	-2 006 408	53,7%
1.2.	Среднегодовая сумма всех активов	3 793 878	2 923 425	870 453	129,8%
1.3.	Среднегодовая величина собственного капитала	660 230	529 754	130 477	124,6%
1.4.	Среднегодовая величина заемного капитала	3 133 648	2 393 671	739 977	130,9%
1.5.	Среднегодовая стоимость основных средств	559 553	554 302	5 251	100,9%
1.6.	Среднегодовые остатки оборотных средств	2 832 712	2 206 702	626 010	128,4%
1.7.	Среднегодовые остатки запасов	894 973	839 751	55 222	106,6%
1.8.	Среднегодовая величина дебиторской задолженности	326 179	405 861	-79 682	80,4%
1.9.	Среднегодовая величина кредиторской задолженности	2 062 061	1 714 965	347 096	120,2%
Общие показатели оборачиваемости					
2.1.	Оборачиваемость всех активов	0,61	1,48	-0,87	41,4%
	Средний срок оборота всех активов	587	243	344	241,6%
2.2.	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	3,53	8,18	-4,66	43,1%
	Период оборота собственного капитала	102	44	58	232,0%
2.3.	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	0,74	1,81	-1,07	41,0%
	Период оборота заемного капитала	485	199	286	243,7%
2.4.	Оборачиваемость оборотных активов	0,82	1,96	-1,14	41,8%
	Средний срок оборота оборотных активов	438	183	255	239,0%
2.5.	Фондоотдача	4,16	7,82	-3,66	53,2%
2.6.	Доля оборотных активов в общей величине капитала	0,74	0,75	-0,01	98,7%
Показатели управления материальными запасами					

Продолжение таблицы Г.1

3.1.	Оборачиваемость запасов	2,60	5,16	-2,56	50,4%
	Средний срок оборота запасов	138	70	69	198,4%
3.2.	Доля запасов в общей величине оборотных активов	0,35	0,24	0,12	149,7%
Показатели управления дебиторской и кредиторской задолженностью					
4.1.	Оборачиваемость дебиторской задолженности	7,14	10,68	-3,54	66,8%
	Средний срок оборота дебиторской задолженности	50	34	17	149,6%
4.2.	Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,13	2,53	-1,40	44,7%
	Средний срок оборота кредиторской задолженности	319	142	176	223,9%
4.3.	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,16	0,24	-0,08	66,8%
4.4.	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	0,40	1,46	-1,06	27,7%
Операционный и финансовый цикл					
5.1.	Производственный цикл	189	103	85	182,5%
5.2.	Финансовый цикл	-130	-39	-91	333,6%
5.3.	Среднесписочная численность персонала	98	87	11	112,6%
5.4.	Производительность труда	23 754	49 819	-26 066	47,7%



Приложение Д

Таблица Д.1 - Динамика факторов формирования финансовых результатов деятельности

Показатель	Код строки	Отчетный период, 2016 г.	Базисный период, 2015 г.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %	Уровень к выручке в отчетном периоде, %	Уровень к выручке в базисном периоде, %	Отклонение уровня (+/-)
2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка	2110	2 327 882	4 334 290	(2 006 408)	53,7%	53,7%	-216,0%	269,7%
Себестоимость продаж	2120	(1 587 615)	(2 926 455)	1 338 840	54,3%	-36,6%	145,9%	-182,5%
Валовая прибыль (убыток)	2100	740 267	1 407 835	(667 568)	52,6%	17,1%	-70,2%	87,2%
Коммерческие расходы	2210	(33 623)	(60 584)	26 961	55,5%	-0,8%	3,0%	-3,8%
Управленческие расходы	2220	(659 763)	(913 298)	253 535	72,2%	-15,2%	45,5%	-60,7%
Прибыль (убыток) от продаж	2200	46 881	433 953	(387 072)	10,8%	1,1%	-21,6%	22,7%
Проценты к получению	2320	117 180	28 574	88 606	410,1%	2,7%	-1,4%	4,1%
Проценты к уплате	2330	(103 400)	(47 406)	(55 994)	218,1%	-2,4%	2,4%	-4,7%
Прочие доходы	2340	87 731	307 013	(219 282)	28,6%	2,0%	-15,3%	17,3%
Прочие расходы	2350	(325 893)	(178 448)	(147 445)	182,6%	-7,5%	8,9%	-16,4%
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(177 501)	543 686	(721 187)	-32,6%	-4,1%	-27,1%	23,0%
Текущий налог на прибыль	2410	(419)	(112 726)	112 307	0,4%	0,0%	5,6%	-5,6%
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(181)	975	(1 156)	-18,6%	0,0%	0,0%	0,0%
Чистая прибыль (убыток)	2400	(197 864)	458 379	(656 243)	-43,2%	-4,6%	-22,8%	18,3%
Соотношение темпа роста прибыли от продаж и темпа роста прибыли до налогообложения	больше равно 0,1	(0,33)						

Продолжение таблицы Д.1

Выполнение условия оптимизации прибыли от продаж	больше 0,1	0,99						
--	---------------	------	--	--	--	--	--	--

