МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Работу выполнила К. А. Фашмухова

(подпись, дата)

Факультет экономический курс 2

Специальность 38.05.01 – Экономическая безопасность

Научный руководитель

доцент, канд. экон. наук,

доцент Л. И. Сланченко

(подпись, дата)

Нормоконтролер

преподаватель Д. Н. Ванян

(подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1. Теоретические аспекты исследования прибыли на предприятии 5
	1. Прибыль: понятие, сущность, форма 5
	2. Источники прибыли предприятия 9
	3. Особенности распределения и использования прибыли 11
2. Анализ источников использования и распределения прибыли на предприятии ООО «Крымский вал» 16
	1. Краткая организационно-экономическая характеристика ООО «Крымский вал» 16
	2. Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Крымский вал» 20
	3. Методические подходы, анализ и оценка формирования прибыли на ООО «Крымский вал» 24
3. Предложения, рекомендации и мероприятия, описывающие формирование, распределения и использования прибыли «Крымский вал» с расчетом эффекта от их потенциального внедрения 33

Заключение 38

Список использованных источников 40

Введение

Прибыль как экономическая категория была и остается предметом пристального внимания экономистов. В условиях рынка торговая осуществляется по принципу самофинансирования и саморазвития. Таким образом, главной целью финансово-хозяйственной деятельности любой организации является прибыль.

Изучая работы экономистов, можно отметить, что до настоящего времени единства в определении данной экономической категории нет. Дискуссионными является не только сущность определение прибыли, но и определение присущих ей функций и выполняемой роли.

Согласно Программе реформирования бухгалтерского учета, в связи с переходом на международные стандарты МСФО, прибыль представляет собой превышение доходов над расходами, обратное положение –это убыток. Согласно Положению по бухгалтерскому учету, доходами от обычных видов деятельности предприятия признается выручка от продажи продукции, связанные с выполнением работ и оказания услуг.

Хотя выручка от продажи, не выступает в качестве дохода в полном смысле слова, поскольку из нее следует возместить затраты, оставшаяся часть выручки принимает форму чистого дохода–это прибыль.

В современной экономической литературе и нормативно-правовых актах превышение результата производственно-хозяйственной деятельности над затратами как живого, как в осуществление живого труда, так и в денежной форме, характеризуется как прибыль, которая должна суммарно измерять соотношение результатов и затрат труда, на основании этого определить анализ финансово-экономической деятельности предприятия.

С переходом к рыночным отношениям все организации отражают процесс формирования прибыли (убытка) по единым, но постоянно совершенствующимся принципам. От размера полученной прибыли зависит финансовое состояние организации, а также различные виды поощрения сотрудников и эффективность использования ресурсов организации.

Таким образом, проблематика грамотного и эффективного управления прибылью является актуальной темой на современном этапе развития экономике в Российской Федерации. Механизм управления прибылью позволит повысить эффективность производства и стимулирование развития предприятия.

Переход на новый уровень рыночных отношений вызван изменением экономической среды деятельности российских предприятий и организаций и проникновением опыта работы иностранных предприятий. Следовательно, возрастает роль положительного финансового результата в финансовой деятельности предприятия и проблема совершенствования методики учета показателей прибыли, становится актуальной и требует определенного подхода.

Цель курсового проекта – анализ качества прибыли на предприятии.

Основные задачи курсового исследования:

– анализ прибыли как показателя эффективности финансово-экономической деятельности предприятия;

– анализ методов изучения прибыли на предприятие;

– анализ влияния затрат на прибыль предприятия;

– анализ влияния инфляционных процессов на финансово-экономическую деятельность предприятия.

Предмет исследования - прибыль как экономическая категория.

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

1.Теоретические аспекты исследования прибыли на предприятии

1.1. Прибыль: понятие, сущность, форма

Первые попытки изучения сущности прибыли в качестве экономической категории были сделаны еще в XVII веке Кальвином.

Далее, прибыль в качестве формы присвоения прибавочного продукта, изучалась в классической школе политической экономии Вильям Петти. Однако, экономист не рассматривал прибыль в качестве самостоятельной экономической категории. Рента выступала в качестве всеобщей формы прибавочного продукта. Позже Адам Смит внес существенный вклад в теорию развития прибыли [10,444].

К. Маркс рассматривал прибыли как отдельную самостоятельную экономическую категорию, и как одну из форм превращения прибавочной стоимости, основой существования которой является эксплуатация [9,238].

Многочисленные экономисты проводили исследования прибыли в качестве одной из форм дохода, которая служит вознаграждением за услуги предпринимателя.

Так, в частности Иосиф Шумпетер в своей теории прибыли утверждает, что «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития». Инновации, осуществляемые наиболее передовыми предпринимателями, приводят к тому, что их индивидуальные издержки производства оказываются ниже тех, которые доминируют в рыночных условиях предложения данного товара или услуги. [12,244]

Экономисты выделяют понятие годовой прибыли и прибыли с оборота, учитывая различие между годовой прибылью на капитал, вложенный в коммерческое предприятие, и нормой прибыли, получаемой при каждом обороте капитала.

Изучение трудов отечественных экономистов позволяет сделать вывод об отличии самого подхода к изучению прибыли как категории общественно-экономической формации.

 Основываясь на теории Маркса, экономисты советского периода считали, что прибавочная стоимость является источником прибыли и богатства тех, кто эксплуатирует рабочую силу.

В отечественной литературе советского периода прибыль классифицируется как результат производства и реализации продукции. Переход от административно-командной к рыночной экономике привёл к возникновению существенных изменений в понимании прибыли.

В трудах современных американских экономистов Р. Энтони и Дж. Риса прибыль представляется в виде суммы, на которую доходы превышают расходы.

По мнению западных экономистов, прибыль необходимо рассматривать как «глобальный финансовый результат». Такие финансовые показатели как валовая прибыль, рентабельность, чистая прибыль не могут дать общей оценки эффективности работы предприятия. [6,28]

В настоящее время исследования понятия прибыль еще не завершены. Современные ученые рассматривают прибыль с точки зрения двух уровней: на уровне предприятия (микроэкономическом) и на уровне экономики страны (макроэкономическом). С развитием экономической науки расширяется анализ природы прибыли.

Шеремет А. Д. рассматривает прибыль в качестве конечного финансового результата деятельности предприятия, которая представляет собой положительную разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции. Убыток –это отрицательная разница между доходами и расходами [13,241].

Ковалев В.В. отмечает, что понятие прибыли довольно неопределенное, как в сущностном плане, так и в алгоритмической. Прибыль представляет собой расчетный и в связи с чем условный показатель [11,87].

Понимание понятия «прибыли» должно повысить качество управления им, а также, улучшить финансовые результаты деятельности отечественных субъектов хозяйствования.

На размер прибыль организации оказывают две группы факторов: внутренние и внешние. [8,22]

Внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия:

- состояния рынка

- цены и тарифы, которые регулируются государством

- нормы амортизации;

- система налогообложения;

- нарушение дисциплины;

-благоприятные и неблагоприятные социальные и другие условия;

- объем и качество природных ресурсов

Прибыль

Внутренние факторы, которые зависят от деятельности предприятия:

- объект и качество реализованной продукции;

- политика ценообразования на предприятии;

- уровень себестоимости и других затрат;

- качество менеджмента разных уровней;

- уровень организации труда и производства;

-уровень образования и квалификации кадров;

- технический уровень производственных фондов;

- материальное состояние и экономическая заинтересованность персонала

Рисунок 1 –Факторы, влияющие на размер прибыли

В анализе факторов, которые влияют на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются:

1. Обеспечение роста объемов производства на основании технического обновления и повышения производительности труда;
2. Улучшение условий продажи продукции, оказания работ и услуг, в том числе посредством совершенствования расчетно-платежных отношений;
3. Изменение структуры производимой и продаваемой продукции, оказания работ и услуг за счет повышения рентабельности;
4. Снижение валовых расходов на производство продукции;
5. Установление зависимости от уровня цен, качества продукции, инфляции, конкурентоспособности и спроса на продукцию;
6. Увеличение прибыли от прочей деятельности.

Следует отметить, что действующее законодательство довольно широко использует понятием прибыли. Гражданский кодекс РФ предпринимательскую деятельность характеризует совместно с получением прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Нормы о прибыли содержатся в федеральном законодательстве. Налоговый кодекс РФ широко представляет правила о прибыли. Так, в ст. 41 НК РФ доход это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, которая учитывается в случае возможности ее оценки в той мере, в которой такую выгоду следует оценить.

Налоговый кодекс в ст. 38 разделяет категории «доход» и «прибыль», в которой перечисляются объекты налогообложения, среди которой прибыль и доход выступают отдельно друг от друга.

В законодательстве РФ нет четкого понятия «балансовая прибыль». В Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ в п. 79 прибыль –это финансовый результат, который выявляется за отчетный период на основании организации бухгалтерского учета на всех хозяйственных операциях.

* 1. Источники прибыли предприятия

Четкая классификация доходов и расходов выступает в качестве базы обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период. Классификация источников прибыли необходима для:

– определения, из какого источника была получена основная часть доходов;

– разделения производственной себестоимости продукции и непроизводственных расходов, включая расходы по управлению и реализации, а также расходов по финансовой деятельности;

– разделения постоянных и переменных расходов с цель управленческого и финансового анализа.

Для определения источников получения доходов вся деятельности предприятия делится на:

– основную или операционную деятельность;

– финансовую деятельность в виде получении кредитов и выдачи их другим предприятием; участия в деятельности других предприятий; операции на финансовом рынке и пр.;

– чрезвычайные стать – это операции, которые не относятся к основной деятельности.

Такое деление довольно важно, так как оно позволят определить, какой удельный вес доходов, которые были получены от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые не являются характерными для деятельности предприятия.

Показатели дохода и прибыли:

– чистая выручка от реализации продукции, работ или услуг – валовая выручка от реализации за вычетом НДС, акцизов, возвращенных товаров и скидок;

– валовая прибыль от реализации чистая выручка от реализации за вычетом производственных расходов на реализованную продукцию;

– прибыль от основной деятельности – валовая прибыль от реализации за вычетом расходов по управлению и расходов по сбыту;

– прибыль от финансовой деятельности – сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности;

– прибыль от обычной хозяйственной деятельности – сумма прибылей от основной хозяйственной деятельности и прибылей от финансовой деятельности;

– прибыль от уплаты налогов;

– чистая прибыль – прибыль после уплаты налогов.

Разделение производственной себестоимости и общехозяйственных расходов, расходов по сбыту следует использовать для того, чтобы провести оценку конечных результатов и их влияние на производственную деятельность предприятия.

Разделение постоянный и переменных расходов важной для целей финансового планирования. Основная задача связана с тем, чтобы определить, как должны изменить постоянные и переменные расходы при планируемых темпах роста реализованной продукции с учетом того, что только переменные затраты изменяются пропорционально росту или падению объема реализации или производства.

1.3. Особенности распределения и использования прибыли

В современной науке выделяют следующие факторы, которые оказывают воздействие на результат финансово-хозяйственную деятельность предприятия - формирование прибыли:

– объем и количество реализуемой продукции;

– выручка от продажи;

–цены реализации;

– себестоимость реализуемой продукции;

– коммерческие расходы и прочие факторы.

Методика Донцовой Л. В. и Никифоровой Н. А по оценке анализа прибыли на предприятии основывается исходя из данных формы №1 бухгалтерской (финансовой) отчетности и формы №2 «Отчет о прибылях и убытках». [8,82]

Аналитическая методика Савицкой Г.В. раскрывает последовательность расчета четырех основных показателей, от которых в основном зависит размер прибыли: объем реализации, структура продукции, себестоимость, уровень цен на продукцию. [25,89]

Способы применения анализа прибыли предприятия можно подразделить на две группы: традиционные и математические.

Традиционные методы это: использование относительных, средних и абсолютных показателей; прием сравнения, прием сводки и группировки, прием метода цепных подстановок.

Метод сравнения заключается в составлении финансовых показателей отчетного периода по сравнению с их плановыми показателями и с показателями предшествующего периода.

Метод сводки и группировки закрепляется в объединении информации в аналитические таблицы.

Метод цепных подстановок применяется с целью расчетов величины влияния факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового состояния предприятия.

Относительные показатели это расчет отношений между отдельными положениями отчета и положения различных форт отчетности, определение взаимозависимости показателей.

Сравнительный анализ представляет собой внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений и межхозяйственный анализ предприятия по сравнению с конкурентами, по сравнению с средними общеэкономическими показателями.

Факторный анализ предполагает под собой влияния отдельных факторов на результат деятельности предприятия с применением детерминированных и стохастических приемов анализа.

Факторный анализ может иметь прямой и обратный характер, т.е. синтез или соединение отдельных элементов в общий показатель.

Анализ прибыли предприятий и организаций на основании отчета о финансовых результатах деятельности включает в себя следующие элементы:

–динамика по каждому элементы показателей;

–динамика структуры показателей прибыли и изменений их структуры;

–выявление факторов и причин, которые повлияли на изменения прибыли, их количественная и качественная характеристика.

Данные методы относятся к формализованным методом экономического анализа. Также существуют неформализованные методы к которым относятся: метод экспертных оценок, метод сценариев, морфологический метод и пр.

Для реализации методик анализа финансовых результатов деятельности предприятия используется «Отчет о финансовых результатах» согласно МСФО, которая является информатором о выручке, себестоимости, реализация товаров, продукции, работ, услуг, коммерческих и управленческих расходов, а также позволяет получить результаты финансово-экономической деятельности предприятия. [15]

По строке 2110 «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг» отражается выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг.

По строке 2120 «Себестоимость проданных товаров, работ, услуг» отражается себестоимость проданных товаров, работ, услуг.

По строке 2100 определяется разница между показателями строки 2110 и 2120, при этом превышение выручки над себестоимостью показывается обычной записью, а превышение себестоимости над выручкой определяется как валовый убыток.

Строка 2210 «Коммерческие расходы» включает в себя коммерческие расходы: заработанная плата персонала с отчисления на социальные нужды, расходы на доставку продукции, расходы на рекламные мероприятия, маркетинговые исследования, расходы, связанные с продажей продукции, оказанием работ и услуг.

По строке 2220 «Управленческие расходы» отражают общехозяйственные расходы к которым относятся:

–расходы по оплате труда административного персонала;

–отчисления в фонды социального страхования;

–затраты на командировочные расходы;

–затраты на приобретение канцелярских товаров, почтовые услуги;

–затраты на содержание хозяйственного персонала;

–расходы на коммунальные услуги.

По строке 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» отражается результат от обычной деятельности предприятия–прибыли или убыток от продаж, оказания услуг.

По строке 2320 «Проценты к получению» отражают проценты, которые подлежат получению данному хозяйствующему субъекту, а также по приобретенным облигациям и прочим доходам от акций и ценных бумаг.

По строке 2330 «Проценты к уплате» отражаются проценты, которые следует выплатить предприятию: проценты по займам и кредитам, проценты по ценным бумагам и облигациям.

По строке 2310 «Доходы от участия в других организациях» отражаются начисленные в пользу данного хозяйствующего субъекта дивиденды по приобретенным акциям и доходам и прочим вложениям в уставной капитал предприятия.

По строке 2340 «Прочие доходы» отражают прочие доходы.

По строке 2300 «Прибыль (убыток) до налогообложения» отражается финансовый результат предприятия до уплаты налога на прибыль.

Согласно приказу Министерства финансов РФ от 02.07.2010 № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организации» начиная с годовой отчетности за 2011 году форты бухгалтерской отчётности претерпели ряд существенных изменений. Следует отметить, что Приказ № 66 н не изменяет названия и статуса форм бухгалтерской отчетности, в таблице 1 представлены отличительные черты используемых ранее РСБУ и новых форм МСФО[26, с. 32].

Таблица 1–Требования к формированию информации о финансовых результатах деятельности предприятия в РСБУ и МСФО

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Признак сравнения | Единство  | Различие |
| Название отчета | Нет единства | МСФО-отчет о совокупном доходеРСБУ–отчет о прибылях и убытках |
| Назначение отчета | Отражает доходы, расходы и финансовые результаты | В МСФО требуется дополнительная информация о суммарном совокупности дохода, РСБУ–рассматривается справочно |
| Степень регламентации формы отчета | Возможность самостоятельной детализации | Некоторые ограничения самостоятельности установлена в РСБУ |
| Содержание отчета | Совпадение многих статей, раскрываемых в отчете | Различие по некоторым статья |
| Методы раскрытия информации | Использование метода назначение расходов | МСФО используется два метода раскрытия расходовРСБУ отсутствие методов расходов |

Таким образом, к основным задачам анализа формирования прибыли в современным экономических условиях относятся:

–контроль за формированием прибылью;

– оценка достигнутого объема прибыли;

– определение объема реализации товаров и услуг;

– анализ постоянных и переменных издержек;

– анализ экономических результатов и построение прогнозов.

Профессиональное управление прибылью, конечно, требует глубокого анализа, позволяющего более точно определить ситуацию с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим возрастает роль анализа финансового состояния и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала предприятия.

2. Анализ источников использования и распределения прибыли на предприятии ООО «Крымский вал»

2.1. Краткая финансово-экономическая деятельность ООО «Крымский вал»

Основными приоритетными направлениями деятельности являются:

1. Рост рыночной доли;
2. Усиления основных преимуществ магазина;
3. Фокус на прибыльность;
4. Развитие новых направлений деятельности;
5. Расширение товарного ассортимента.

Для достижений основных направлений деятельности перед руководством стоят конкретные задачи:

– изучение рынка товаров и услуг, постоянно отслеживание изменений;

– расширение предоставление услуг населению и увеличению объема продаж путем совершенствования материально – технической базы и профессионального обслуживания покупателей;

– принятие новых маркетинговых стратегий в сфере ценообразования, стимулирования, сбыта и рекламы.

Таким образом, в ООО «Крымский вал» действует линейно – функциональная структура управления.

Проанализируем основные финансово – экономические показатели деятельности ООО «Крымский вал» по данным финансовой и экономической отчетности.

Таблица 2– Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Крымский вал» в динамике 2014-2016гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | 2014 | 2015 | 2016 | Отклонение (2014/2016), +,-, % |
| Абс. | % |
| Уставной фонд (акционерный капитал) | тыс.руб | 500 | 500 | 500 | - | - |
| Выручка от реализации продукции, услуг или объем товарооборота | тыс.руб | 144482 | 188967 | 286532 | 142050 | 0,98 |
| Среднесписочная численность персонала | чел. | 27,6 | 38,6 | 48,7 | 11,1 | 1,7 |
| Производительность труда | руб/чел | 18060 | 23620 | 35816,2 | 17756 | 1,9 |
| Годовой фонд заработной платы | тыс.руб | 1800 | 2280 | 2880 | 1080 | 1,6 |
| Среднегодовая заработная плата одного работника | тыс. руб | 216 | 252 | 300 | 84 | 1,3 |
| Себестоимость продукции, услуг | тыс.руб. | 24856 | 48501 | 85666 | 60810 | 3,4 |
| Затраты на один руб. реализации | коп. | 0,17 | 0,25 | 0,29 | 0,12 | 0,0493 |
| Балансовая прибыль | тыс.руб | 119626 | 140466 | 200866 | 81240 | 1,6 |
| Рентабельность продаж | % | 0,16 | 0,12 | 0,16 | - | - |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | тыс.руб | 12591,2 | 14534,8 | 16376 | 3784,8 | 1,3 |
| Фондоотдача | руб./руб | 5,7 | 6,4 | 8,7 | 3,0 | 1,5 |
| Фондовооруженность труда | руб./чел. | 37,9 | 31,3 | 27,9 | -10 | 0,7 |
| Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса | % | 0,43 | 0,46 | 0,64 | 0,21 | 1,4 |

Как показывают данные таблицы 2, в рассматриваемом периоде магазин значительно расширил свою деятельность. Это отражается увеличением выручки в 2016 году на 142050 тыс. руб. или 0,98 %.

Увеличение производительности труда свидетельствует о 17756 тыс. руб. или 1,9 % говорит о качественной производительности работников.

Увеличение годовой фонда оплаты труда на 1,6 % или 1080 тыс. руб., связан с увеличением среднесписочной численности населения на 1,7 %.

Среднегодовая заработана плата сотрудников увеличилась на 1,3 % или 84 тыс. руб., что связано с повышением заработанной платы по региону в целом на 10 %.

Себестоимость продукции увеличилась на 60810 или 3,4 %, что является основанием для увеличения прибыли предприятия.

Затраты на один руб. реализации увеличились на 0,12 %, что свидетельствует о повышения цен на рынке услуг.

Балансовая прибыль увеличилась на 81240 или 1,6 %. Рентабельность продаж осталась на прежнем уровне и составила в 2016 году 0,16 %.

Среднегодовая стоимость основных фондов увеличилась на 3784,8 тыс. руб. или 1,3 %, что является инвестиционной активностью деятельности.

Увеличение фондоотдача в 2016 году на 1,5 % говорит о том, что в магазине увеличилось количество отработанных дней в году, и снижение фондовооруженность труда на 0,7 % говорит об экономии трудовых ресурсов.

Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса повысился на 1,4 %.

2.2 Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Крымский вал»

 Проведем структурный анализ активов и пассивов предприятия по данным бухгалтерского баланса предприятия.

Таблица 3– Анализ структуры активов ООО «Крымский вал» в динамике 2014-2016 гг. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Абсолютные величины | Удельный вес, % | Отклонение (2014/2016), +,-, % |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2014 | 2015 | 2016 | Абс.  | % |
| Внеоборотные активы | 24572 | 22312 | 18617 | 20,8 | 18,2 | 11,17 | -5955 | -9,6 |
| Оборотные активы | 93451 | 100197 | 148007 | 79,1 | 81,7 | 88,8 | 54556 | 9,7 |
| Итого активов | 118023 | 122509 | 166624 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 48601 | - |
| Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов | 3,8 | 4,4 | 7,9 | - | - | - | 4,1 |  |

В структуре активов баланса на протяжении 3 лет наибольший удельный вес приходится на долю оборотных активов на начало 2015 года его удельный вес составил 88,8 %, что на 54556 тыс. руб. или 9,7 % больше 2015 отчетного периода.

Изменение активов предприятия в пользу оборотных активов свидетельствует о формировании мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Увеличение запасов свидетельствует о наращивании производственного потенциала предприятия. Основная доля в структуре занимают запасы, на втором месте дебиторская задолженность, на долю денежных средств приходится незначительная часть.

Доля внеоборотных активов составила в 2015 году 11,17 %, что на 5955 тыс. руб. или 9,6 % меньше 2016 года. Снижение доли внеоборотных активов в структуре является следствием снижения таких статей как тсновные средства предприятия, доля в незавершенном строительстве.

Баланс предприятия нельзя считать ликвидным, поскольку недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, хотя компенсация при этом имеется лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной ситуации мене ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Увеличение показателя соотношения оборотных и внеоборотных активов на 4,1 % является следствием увеличение доли оборотных активов, и снижение внеоборотных активов в структуре баланса. Значение данного показателя обусловлено отраслевыми особенностями кругооборота средств.

Таблица 4– Анализ структуры пассивов ООО «Крымский вал» в динамике 2014-2016 гг. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Абсолютные величины | Удельный вес, % | Отклонение (2014/2016), +,-, % |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2016 | 2015 | 2016 | Абс. | % |
| Реальный собственный капитал | 55503 | 78563 | 125456 | 47,02 | 64,1 | 75,2 | 69953 | 28,18 |
| Заемные средства (скорректированные долгосрочные пассивы + скорректированные краткосрочные пассивы) | 62520 | 43946 | 40592 | 52,9 | 35,8 | 24,3 | -21928 | -28,6 |
| Итого источников средств | 118023 | 122509 | 166624 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 4486 |  |
| Коэффициент автономии | 0,4 | 0,6 | 0,7 |  |  |  | 0,3 |  |
| Коэффициент со­отношения заемных и собственных средств | 1,12 | 0,55 | 0,32 |  |  |  | -0,8 |  |

Увеличение доли собственного капитала в доли пассивов увеличился на 28,18 % или 69953 тыс. руб.

Снижение стоимости заемных средств на 21928 тыс. руб. или 28,6 % говорит о снижении краткосрочных и долгосрочных кредитов в структуре баланса предприятия.

Чем выше значение коэффициента автономии, тем более финансовая устойчива и стабильна организация. Минимальным нормальным значением является больше 5, в 2013-2014 гг. данное значение соответствует требованиям. Увеличение данного показателя произошло на 0,3 пункта. Это является свидетельством финансовой независимости предприятия.

 Коэффициент соотношения собственных и заемных средств снизился на 0,8 пунктов, в 2013 данный коэффициент был выше нормативного 0,5 и лишь в 2014-2016 гг. соответствовал нормативному значению. Это говорит о том, что предприятие исправляет положение и использует собственные средства для покрытия своих обязательств.

2.3 Методические подходы, анализ и оценка формирования прибыли ООО «Крымский вал»

Проанализируем структуру прибыли в таблице 5.

Таблица 5– Динамика показателей прибыли ООО «Крымский вал»

в динамике 2014-2016 гг. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | Отклонение (2014/2016), +,-, % |
| Абс. | % |
| 1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, услуг | 144482 | 188967 | 286532 | 142050 | 1,9 |
| 2. Себестоимость продукции | 24856 | 48501 | 85666 | 60810 | 3,4 |
| 3. Валовой доход  | 119626 | 140466 | 200866 | 81240 | 1,6 |
| 4. Расходы (коммерческие и управленческие) | 84205 | 99392 | 130620 | 46415 | 1,5 |
| 5. Прибыль (убыток) от реализации | 35421 | 41074 | 70246 | 34825 | 1,9 |
| 6. Сальдо операционных результатов | -3420 | -6516 | -6370 | 2950 | 1,8 |
| 7. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности | 31611 | 31984 | 63280 | 31669 | 2,0 |
| 8. Сальдо внереализационных результатов | 41 | -1430 | - |  |  |
| 9. Прибыль (убыток) отчетного периода | 119626 | 140466 | 200866 | 23855 | 2,0 |
| 10. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия | 23613 | 23060 | 47468 | 23855 | 2,0 |
| 11. Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода | 33314 | 54928 | 77988 | 44674 | 2,3 |

Таблица 6– Структура прибыли ООО «Крымский вал» в динамике 2014-2016 гг. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | Откло­нения (+,–) |
| 1. Прибыль (убыток) отчетного периода – всего в % | 119626 | 140466 | 200866 | 81240 |
| в том числе:прибыль (убыток) от реализации; | 23613 | 23060 | 47468 | 23855 |
| от прочей реализации; | -3420 | -6516 | -6370 | 2950 |
| от финансово-хозяйственной деятельности | 31611 | 31984 | 63280 | 31669 |
| от внереализованных операций; | 41 | -1430 |  |  |
| чистая прибыль; | 23613 | 23060 | 47468 | 23855 |
| нераспределенная прибыль. | 33314 | 54928 | 77988 | 44674 |

Увеличение прибыли в целом говорит о здоровых и правильных бизнес процессах, проходящими в организации.

Анализ уровня и динамики финансовых результатов свидетельствует о том, что в 2016 году по сравнению с 2015 прибыль до налогообложения возросла на 2,0 %.

При этом в динамике можно проследить следующие изменения:

Чистая прибыль растет быстрее, чем прибыль от продаж, что является свидетельством рациональной налоговой политике;

Темпы ростом расходов увеличились на 1,8 % и близки к темпам роста выручки 1,9;

Прибыль от продаж растет на уровне выручки от реализации на 1,9 %, что свидетельствует о росте затрат на производство.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия, доходность различных видов деятельности, окупаемость затрат. Рентабельность применяется для оценки деятельности предприятия и выступает в качестве инструмента инвестиционной политике

Рентабельность продаж рассчитаем по следующей схеме:

1. Рентабельность продаж определяется по формуле:

Rп =$\frac{Пп}{В}$х 100%;

Где,

Rп – рентабельность продаж,

Пп–прибыль от продаж,

В – выручка от реализации

R2014=$\frac{35421}{144482}$х 100%=0,25,

R2015=$\frac{41074}{188967}$х 100%=0,22

R2016=$\frac{70246}{286532}$х 100%=0,25

1. Рентабельность продукции определяется по формуле:

ROM =$\frac{ЧП}{С}$ \*100 %

ROM – рентабельность продукции

ЧП –чистая прибыль,

С – себестоимость

R2014=$\frac{23613}{24856}$х 100%=0,95,

R2015=$\frac{23060}{48501}$х 100%=0,48,

R2016=$\frac{47468}{85666}$х 100%=0,55

1. Рентабельность активов определяется по формуле:

ROA =$\frac{ЧП}{А}$ х 100%

ROA – рентабельность активов

ЧП– чистая прибыль

А- активы

R2014=$\frac{23613}{118023}$х 100%=0,20

R2015=$\frac{23060}{122509}$х 100%=0,19,

R2016=$\frac{47468}{166624}$х 100%=0,28

1. Рентабельность собственного капитала определяется по формуле:

ROЕ =$\frac{ЧП}{СК}$ х 100%

ROE – рентабельность собственного капитала

ЧП– чистая прибыль

СК–собственный капитал

R2014=$\frac{23613}{55503}$х 100%=0,43

R2015=$\frac{23060}{78563}$х 100%=0,29,

R2016=$\frac{47468}{125456}$х 100%=0,38

Таблица 6 – Динамика показателей рентабельности в ООО «Крымский вал»

 с 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 | 2015 | 2016 | Абсолютное отклонение 2016г. от 2014г. | Темп роста 2016г. к 2014г., % |
| Рентабельность продаж,% | 0,25 | 0,22 | 0,25 | 0,0 | 0,0 |
| Рентабельность продукции,% | 0,95 | 0,48 | 0,55 | -0,40 | -0,58 |
| Рентабельность активов, % | 0,20 | 0,19 | 0,28 | 0,08 | 1,4 |
| Рентабельность собственного капитала,% | 0,43 | 0,29 | 0,38 | -0,05 | -0,88 |

Повышение рентабельность продаж свидетельствует о росте эффективность работы производственной сферы на предприятии. Однако, с другой стороны повышение рентабельности может быть достигнуто посредством повышения цен на товары и услуги.

Рост рентабельности активов на 1,4 % в 2016 году свидетельствует финансовом благополучии предприятия, однако снижения данного показатель может быть свидетельством накопления излишних активов на предприятии.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность вложенных средств в капитал. Снижение рентабельности может стать причиной снижения конкурентоспособности товаров, работ, услуг.

Прибыль от продаж характеризуется эффективностью основной деятельности предприятия, которая включает производство и реализацию продукции.

При расчете влияния выручки от продаж следует исходить из того, что выручка зависит от количества продукции и цены на единицу продукции. В связи с этим довольно важно определить насколько повышение выручки, и соответственно прибыли, которая вызвана ростом цен, и насколько это повышение может быть вызвано изменением физического объема реализованной продукции.

В 2016 году индекс инфляции составил 1,6, то есть цены выросли на 60%

Выручка от реализации в сопоставимых ценах=

Всопост. ценах = $\frac{В1}{Ip}$

где,

В1 - выручка от продажи продукции в отчетном периоде

Ip - индекс цен.

Всопост. ценах2014 =$\frac{144482}{1,6}$=90301 тыс. руб.

Всопост. ценах2015 =$\frac{188967}{1,6}$=118 104тыс. руб

Всопост. ценах2016=$\frac{286532}{1,6}$=179082 тыс. руб.

Таким образом, выручка от продажи продукции составила:

∆ВЦ = В1 - Всопост. ценах2014 = 144482 - 90301 = 54180,7тыс. руб.

∆ВЦ = В1 - Всопост. ценах2015= 188967 - 118104 = 70862,6 тыс. руб.

∆ВЦ = В1 - Всопост. ценах2016 = 286532- 179082 = 107449,5 тыс. руб.

∆Вкол-во = Всопост. ценах - В0= 118104-144482 = -26378 тыс. руб.

∆Вкол-во = Всопост. ценах - В0 = 179082-188967 = -9885 тыс. руб.

Так, выручка в 2016 снизилась посредством роста цена на 9885 тыс. рублей, по отношению к 2014 году на 26378 млн. рублей.

Расчет влияния цены на прирост прибыли от продаж определяется по формуле:

∆ПЦ = $\frac{∆ВЦ\*Rпродаж 0}{100}$

Где,

 ∆ПЦ - изменение прибыли от продаж под влиянием цены;

Rпродаж 0 - рентабельность от продаж;

∆ПЦ2014=$\frac{54180,7х0,25}{100}$=135,4 тыс.руб;

∆ПЦ2015=$\frac{70862,5х0,22}{100}$=155,8тыс.руб;

∆ПЦ2016=$\frac{107449,5х0,25}{100}$=268,6 тыс.руб.

Полученное значение свидетельствует о том, что прирост цен привел к увеличению суммы прибыли от продаж на 135,4 тыс. руб. в 2014 году, на 155,8 в 2015 году и на 286,6 в 2016 году.

Расчет влияния количества проданной продукции на суммы прибыли от продаж можно рассчитать следующим образом:

∆Пкол-во =$\frac{В1 - В0 - ∆ВЦхRпродаж 0}{100}$

∆Пкол-во2016=$\frac{286532-188967-107449,5х0,25}{100}$=707,26 тыс. руб

Таким образом, увеличение физического объема реализации привело к приросту прибыли на 707,26 тыс. руб. В данном случае прирост качественного фактора (увеличение цен реализации) намного больше прироста количественного фактора (увеличения физического объема).

Расчет влияния фактора себестоимость проданной продукции осуществляется следующим образом:

∆ПС = $\frac{В1\* (УС1 - УС0)}{100}$

Где,

 УС1и УС0 - соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах по отношению к выручке.

∆ПС2015= $\frac{188967х (0,26 – 0,17)}{100}$=+170,0 тыс. руб

∆ПС2016 = $\frac{286532х (0,30 – 0,17)}{100}$=+372,4 тыс. руб

При анализе нужно учитывать, что расходы являются факторами влияния по отношению к прибыли.

Увеличение удельного веса себестоимости в 2015 году привело к перерасходу в 2016 году на 372,4 тыс. руб. и по отношению к 2014 на 170,0 тыс. руб.

Расчет влияния фактора коммерческие расходы.

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

∆ПКР = = $\frac{В1\* (УКР1 - УКР)}{100}$

Где,

 УКР1 и УКР0 - соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисных периодах.

∆ПС2015 = $\frac{188967х (0,53 – 0,58)}{100}$=-94,4 тыс. руб

∆ПС2016 = $\frac{286532х (0,46 – 0,58)}{100}$=-343,8тыс. руб

В 2016 году доля коммерческих расходов по отношению к выручке снизилась, что позволило увеличить за счет этого прибыль от продаж на 343,8 тыс. руб. –2016, 94,4 тыс. руб. –2015 году. Чистая прибыль в 2016 году выросла на 238555 тыс. руб.

Анализируя полученные результаты, следует отметить, что наибольшее влияния на прирост прибыли оказало повышение уровня цен на 6%. Другим фактором, который оказал существенного влияния на прибыль, является коммерческие расходы.

В 2016 году в абсолютном выражении коммерческие расходы выросли, но снижение их удельного веса позволило сэкономить и увеличить прибыль.

Негативным фактором стало увеличения себестоимости реализованной продукции по отношению к выручке.

В 2016 году предприятием работало более эффективно, поскольку основные показатели заметно возросли.

3 Предложения, рекомендации и мероприятия, описывающие формирование, распределения и использования прибыли ООО «Крымский вал» с расчетом эффекта от их потенциального внедрения

Анализ финансового состояния и его динамика в 2014-2016 периодах показали, что у ООО «Крымский вал» в целом имеется устойчивое финансовое положение, но является неплатежесобным.

Денежные средства и активы покрывают краткосрочную задолженность предприятия.

Чтобы улучшить финансовые показатели планирования необходимо оптимизировать структуру пассивов, таким образом, устойчивость предприятия путем избавления от запасов и эффективного использования затрат.

Решение проблем ликвидности и платежеспособности заключается в качественном управлении оборотными активами. Собственные оборотные средства возросли, но ООО «Крымский вал» все же испытывает недостаток в них.

Оборачиваемость оборотных активов снизилась, что является негативным фактором, которых является свидетельством необходимости вложения финансовых ресурсов в оборотные активы. Оборачиваемость дебиторской задолженности значительно упала, что является результатом того что на предприятия существует неиспользованный резерв по более рациональному размещению дебиторской задолженности.

Значение задолженности кредиторов для предприятия также возросла, что показывает на то, что покупатели перечисляет за продукцию денежные средства в большом количестве. С одной стороны, это является положительным моментом, так как предприятия дает заемные средства, увеличивая возможности собственного предприятия и снижая необходимость дополнительных собственных капиталовложений. С другой стороны, ООО «Крымский вал» сильно зависит от постоянных клиентов.

Одной из целей финансовой стратегии является получение прибыли и обеспечение рентабельности работы ООО «Крымский вал». Увеличение прибыли на 1 руб. оборота наряду со снижением показателями чистой прибыли на 1 руб. оборота является свидетельством пересмотра затрат, подлежащих налогообложению.

В качестве действий по улучшению финансового состояния и планирования в ООО «Крымский вал» можно предложить следующие направления:

– ускорение оборачиваемости оборотных средств за счет сокращения длительности кругооборота;

– обеспечить выполнение плана по реализации услуг;

- сократить величину кредиторской задолженности;

– своевременно выявлять недостатки в финансовой деятельности предприятия;

– осуществлять постоянный поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Важнейшая задача любого предприятия – создание качественной клиентской базы.

Таким образом, приведя в исполнении все вышеперечисленные направления ООО «Крымский вал» достигнет следующих результатов:

* Получит дополнительную прибыль;
* Более полно будет использовать мощность;
* Вытеснит конкурентов.

Мы предлагаем следующие направления по управления дебиторской задолженностью:

– установить контроль за состоянием расчетов с клиентской базой;

– расширение круга покупателей юридических услуг;

–следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительных дорогостоящих источников финансирования.

Баланс предприятия показывает, что большое влияние на оборачиваемость капитала, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Резкое ее увеличение является свидетельством операционной кредитной политики по отношению к покупателям, либо увеличение объема продаж или неплатежеспобность клиентов. Сокращение ее оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода погашения задолженности.

Если задолженность уменьшается в связи с уменьшением продажи услуг, то это свидетельствует о снижении деловой активности ООО «Крымский вал».

Увеличив объем оказываемых услуг ООО «Крымский вал» получит соответственно и увеличение прибыли, а, следовательно, появятся дополнительные денежные средства. Их можно использовать для покрытия кредиторской задолженности. Чем чаще дебиторы буду расплачиваться, тем больше средств будут находиться в распоряжении предприятия. Ввиду этого можно предположить, что часть имеющейся кредиторской задолженности будет погашена за счет дебиторской.

Руководству следует провести ряд дополнительных мероприятий, направленных на снижение дебиторской и кредиторской задолженности:

* Провести сверку расчетов по покупателям услуг;
* Провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности. Просроченную задолженность необходимо списать за счет финансовых результатов и учитывать за балансом в течении 5 лет;
* Проанализировать и оценить структуру дебиторской задолженности:

- по срокам погашения,

- по типам дебиторов;

- по качеству (вероятность оплаты сроков и пр.)

В ходе анализ ликвидности выявлено, что баланс предприятия недостаточно ликвидный.

 При первом условии А1 должно превышать П1. В А1 включаются краткосрочные финансовые вложения и денежные средства. В П1 включаются кредиторская задолженность, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства. Если учитывать возможную получаемую прибыль, которая будет направлена на погашение кредиторской задолженности, то есть возможность повысить П1.

В качестве заключение можно сделать следующие вывод:

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности ООО, повышения качества и конкурентоспособности, снижения себестоимости услуг, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения производственных расходов и потерь.

Большую помощь в выявлении резервов улучшения финансового состояния предприятия может оказать анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта.

Для улучшения финансового планирования и повышение эффективности деятельности предприятия в будущем периоде руководству ООО «Крымский вал» необходимо применять меры, направленные на увеличение собственного капитала и это необходимо сделать за счет увеличение прибыли, поскольку прибыль является хорошей базой для самофинансирования, позволяет рассчитаться с долговыми обязательствами перед кредиторами и таким образом снизить величину краткосрочных обязательств предприятия.

Вышеуказанные мероприятия необходимо реализовать в 2017 году и начать необходимо с повышение оборачиваемости активов предприятия, для чего необходимо увеличить объем продаж.

Рассмотрим возможность реализации данного мероприятия.

В 2016 году ООО «Крымский вал» расширил спектр услуг, произошла реконструкция, а, следовательно, возможно ожидать увеличение объема продаж услуг, поскольку в условиях конкуренции предприятию с положительным финансовым результатом необходимо сохранить и расширить свои позиции на, обеспечить финансовую способность на перспективу.

Таким образом, ООО «Крымский вал» в 2017 году приступит к реализации услуг в расширенном производстве.

В целом прогноз на 2017 год у большинства экспертов свидетельствует о том, что ожидается прирост объема услуг от 30 до 70 %.

Прогнозируя развития ситуации в более отдаленной перспективе многие эксперты предвидят рост культуры потребления, но не прогнозируется бурный рост объемов продаж в связи с растущей конкуренцией на рынке.

Относительно изменений спроса можно отметить следующие тенденции. Большей частью экспертов отмечает рост спроса на более дешевые услуги.

Заключение

Таким образом, исходя из вышеперечисленного, можно сделать следующие выводы:

Главной задачей российских предприятий в современных экономических условиях является удовлетворения потребностей экономики страны в продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при применении минимальных затрат, увеличение вклада в социально –экономическое развитие РФ. Для осуществления своей главной задачи предприятие использует все способы по увеличение прибыли

Возможность получения прибыли побуждает подбирать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять технические и организационные новшества, которые впоследствии повышает эффективность производства.

Создание прибыльного предприятия это существенный вклад в экономическое и социальное развитие общества, создание общественного богатства и роста благосостояния населения.

Таким образом, тема прибыли особа остра для российских компаний, поскольку экономический кризис в стране привел к обесцениванию получения прибыли.

Прибыль в экономической науке классифицируется как конечная цель и основной показатель функционирования организации.

Качество прибыли это обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации. Высокое качество операционной прибыли в современных экономических условиях характеризуется ростом объема выпуска продукции, снижением операционных затрат, а низкое качество характеризовано ростом цен на продукцию без увеличения объема ее выпуска и реализации в натуральных показателях.

На прибыль организации оказывают влияния внешние и внутренние факторы.

К внутренним факторам относят факторы, которые осуществляют воздействие на размер прибыли предприятия через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышения отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Прямое влияние на величину финансовых результатов прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы.

Список используемой литературы

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия–М.: Дело и сервис, 2015–232 с.
2. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2013– 432 с.
3. Ванхорн, Джеймс, С, Вахович мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: пер. с англ– М.:ООО «И. Д. Вильямс», 2011–1232 с.
4. Горелик О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: учебное пособие– М.: КНОРУС, 2012– 272 с.
5. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп– М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2012– 192 с.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник - 3-е изд., испр. и доп– М.: Издательство «Омега-Л», 2013– 351 с.
7. Жарковская Е. П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник– М.: Издательство «Омега-Л», 2012– 325 с.
8. Зотов В.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие– Кемерово, 2012– 540 с.
9. Иващенко Н.П. Экономика фирмы. Учебник–М.: ИНФРА-М, 2010– 325 с.
10. Кашина Е.В., Шалгинова Л.А., Бочарова Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия– Красноярск: СФУ, 2012– 212 с.
11. Климова Н.В. Экономический анализ– СПб.: Питер, 2013–200 с.
12. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2012– 560 с.
13. Когденко В. Г. Экономический анализ– М.: Юнити- Дана, 2011– 399 с.
14. Кольцова Практика финансовой диагностики– Москва-Санкт-Петербург-Киев: ИД «Вильямс», 2013– 409 с.
15. Крейнина Е. С. Теория инновационной экономики– М.: Финансы и статистика, 2014– 220 с.
16. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов– М.: ИНФРА-М, 2013– 320 с.
17. Любушин Н. П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие– М.: Эксмо, 2010– 356 с.
18. Маркарьян Э. А., Герасименко Г.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности– М.: Новое знание, 2014– 651 с.
19. Маркин Ю.П. Экономический анализ: учеб. пособие. - 3-е изд., стер– М.: Издательство «Омега\_Л», 2011– 450 с.
20. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие– М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014– 192 с.
21. Наврузов Б. В. Ликвидность и финансовая устойчивость// Консультант–2012–№7
22. Новопашина Е. А. Экономический анализ– СПб. Изд-во Политехн. университета, 2011–192 с.
23. Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Финансовый менеджмент– М.: ООО «Издательство Юрайт», 2013– 541 с.
24. Русак Е. С. Экономика организации – СПб.: Тетра Система,2014– 312 с.
25. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник– М.: ИНФРА-М, 2011– 536 с.
26. Селезнева Н. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник– М.: ИНФРА-М, 2011– 583с.
27. Чуев И. Н., Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов– М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014– 368 с.
28. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности– М.: ИНФРА-М, 2011– 415 с.