



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Проблемы управления прибылью строительной организации и пути их решения (на примере ООО «ДЭП-110»)»

Исполнитель Хайновская Т.Ю.

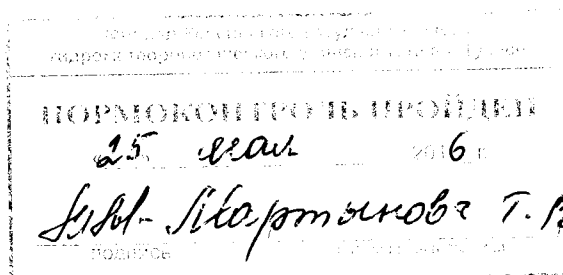
Руководитель Романец Е.Г.

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

«25» июня 2016 г.



Туапсе
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические аспекты управления прибылью.....	5
1.1 Сущность и принципы управления прибылью	5
1.2 Методические основы управления прибылью.....	8
1.3 Проблемы управления прибылью предприятия в строительной отрасли	10
Глава 2 Анализ управления прибылью в ООО «ДЭП-110».....	13
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	13
2.2 Факторный анализ показателей прибыли.....	25
2.3 Исследование системы управления прибылью: достоинства и недостатки.....	34
Глава 3 Пути совершенствования системы управления прибылью ООО «ДЭП–110»	39
Заключение.....	53
Список использованной литературы.....	56

Введение

Достижение предприятием необходимого уровня рентабельности зависит от многих внутренних и внешних факторов. Одним из главных внутренних факторов выступает качество управления прибылью, которая является основной и основной движущей силой экономики рыночного, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в условиях рынка, определенным гарантом прогресса экономической системы, а ее отсутствие – весомым доказательством регресса и социального напряжения.

Тема бакалаврской работы – «Проблемы управления прибылью строительной организации и пути их решения» (на примере ООО «ДЭП–110»).

Актуальность темы обусловлена тем, что без прибыли невозможно развитие предприятия. Грамотное, эффективное управление прибылью позволяет предприятию быть конкурентоспособным на рынке и удовлетворять интересы собственников и персонала.

Объект исследования: общество с ограниченной ответственностью «ДЭП–110» (ООО «ДЭП–110»).

Предмет исследования: система управления прибылью ООО «ДЭП–110».

Цель исследования: изучение системы управления прибылью и разработка мероприятий, направленных на ее совершенствование.

В соответствии с целью в ходе исследования решались следующие **задачи:**

- изучить сущность и принципы, а также методические основы управления прибылью предприятия;
- определить основные проблемы управления прибылью предприятия строительной отрасли
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «ДЭП–110»;
- сделать факторный анализ прибыли;

- рассмотреть основные достоинства и недостатки системы управления прибылью объекта исследования;

- определить основные направления совершенствования системы управления прибылью предприятия.

Поставленные цели и задачи обусловили **структуру** бакалаврской работы:

- в первой главе рассмотрены теоретические и методические основы управления прибылью строительного предприятия;

- во второй главе выполнен анализ системы управления прибылью ООО «ДЭП–110»;

- в третьей главе предложены совершенствования системы управления прибылью ООО «ДЭП–110».

Теоретической и методической основой написания бакалаврской работы выступили научные труды российских ученых-экономистов, в том числе работы следующих авторов: Бланк И.А., Жиделева В.В., Стоянова Е.С., Ковалев В.В., Ковалев Вит. В., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и др.

Нормативную базу исследования составили действующие законодательные и нормативные документы. Информационной базой исследования являются официальные статистические материалы, данные первичного учета и отчетности ООО «ДЭП–110» за 2013-2015 гг.

В процессе написания бакалаврской работы были использованы следующие методы научного исследования: анализ, синтез, сравнение, группировки, планирование, прогнозирование и др.

Общий объем работы составляет 58 листов, 14 рисунков, 11 таблиц.

Глава 1 Теоретические аспекты управления прибылью

1.1 Сущность и принципы управления прибылью

Российское законодательство определяет понятие «прибыль» в части второй Налогового кодекса РФ.

В соответствии с 25 главой Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций» прибылью признается:

1) для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой;

2) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой;

3) для иных иностранных организаций – доходы, полученные от источников в Российской Федерации. Доходы указанных налогоплательщиков определяются в соответствии со статьей 309 настоящего Кодекса;

4) для организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков – величина совокупной прибыли участников консолидированной группы налогоплательщиков, приходящаяся на данного участника и рассчитываемая в порядке, установленном пунктом 1 статьи 278.1 и пунктом 6 статьи 288 настоящего Кодекса [12, с.251].

Для характеристики прибыли предприятия рассмотрим основные ее виды, определенные нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и законодательством РФ о налогах и сборах (табл. 1.1).

Высокая роль прибыли в развитии организации, обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость непрерывного и эффективного управления прибылью.

Классификация прибыли по различным признакам [31, с.98]

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли
1	2
1. По источникам формирования прибыли	а) прибыль от реализации продукции; б) прибыль от прочей реализации; в) прибыль от внереализационных операций.
2. По видам деятельности	а) прибыль от обычной деятельности (операционная прибыль); б) прибыль от инвестиционной деятельности; в) прибыль от финансовой деятельности.
3. По периодичности получения	а) регулярная прибыль; б) чрезвычайная прибыль.
4. По характеру использования	а) потребленная прибыль (например, прибыль, направленная на дивиденды); б) капитализированная (нераспределенная) прибыль
5. По составу элементов, формирующих прибыль.	а) маржинальная прибыль; б) балансовая или валовая прибыль; в) чистая прибыль.
6. Рассматриваемый период формирования прибыли.	а) прибыль предшествующего периода; б) прибыль отчетного периода; в) прибыль планового периода (планируемая прибыль).
9. Значение итогового результата хозяйствования.	а) положительная прибыль (соответственно прибыль в ее понимании); б) отрицательная прибыль (убыток).

Можно выделить следующие принципы управления прибылью:

– интегрированность с общей системой управления предприятием.

Управление прибылью непосредственно связано с производственным менеджментом персонала, финансовым менеджментом, инвестиционным менеджментом и другими видами функционального менеджмента;

– комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью. Например,

осуществление высокоприбыльных финансовых вложений может вызвать дефицит финансовых ресурсов, обеспечивающих производственную деятельность, и как следствие – существенно уменьшить размер операционной прибыли;

- высокий динамизм управления. Прежде всего, это связано с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме того, меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия, особенно на этапах перехода к последующим стадиям его жизненного цикла;

- многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений: подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий;

- ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде [3, с.172].

Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме. В структуру механизма управления прибылью входят следующие элементы:

- государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия;

- рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия;

- внутренний механизм регулирования формирования, распределения и использования прибыли предприятия;

- система конкретных методов и приемов осуществления управления прибылью [9, с.289-290].

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования, как в статике, так и в динамике [5, с.57].

1.2 Методические основы управления прибылью

В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на предприятии (приложение): горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; анализ рисков; анализ коэффициентов; интегральный анализ; факторный анализ [22, с.74].

Горизонтальный (или трендовый) анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения (или тренда).

Вертикальный (или структурный) анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли.

Сравнительный анализ прибыли базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных ее показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Анализ уровня рисков неотделим от анализа уровня прибыли по операциям всех сфер деятельности предприятия — производственной, инвестиционной и финансовой. Это связано с тем, что, определяя меру прибыли по хозяйственной деятельности (отдельным ее операциям) следует

всегда одновременно определять и меру риска ей сопутствующего. В связи с этим система анализа уровня рисков должна получить широкое использование в процессе управления прибылью предприятия [20, с.257].

Анализ коэффициентов (R-анализ) базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой. В практике управления прибылью наибольшее распространение получили следующие системы аналитических коэффициентов:

- коэффициенты рентабельности. Основной целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение эффективности формирования прибыли предприятия;

- коэффициенты платежеспособности. Они характеризуют возможность предприятия своевременно рассчитываться по своим финансовым обязательствам. Основным из этих коэффициентов является коэффициент текущей платежеспособности;

- коэффициенты финансовой устойчивости. Они характеризуют сложившуюся структуру источников капитала, используемого предприятием. Основным из этих коэффициентов является коэффициент автономии;

- коэффициенты оборачиваемости активов (капитала). Они показывают насколько быстро средства, вложенные в активы или отдельные виды капитала, оборачиваются в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Основным из этих коэффициентов является коэффициент оборачиваемости [14, с.283].

Интегральный анализ прибыли позволяет получить наиболее обобщенную характеристику условий ее формирования.

Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Управление прибылью на предприятии осуществляется с помощью таких методов, как, планирование, формирование, распределение и использование

прибыли [6, с.429].

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системе распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление [8, с.162].

1.3 Проблемы управления прибылью предприятия в строительной отрасли

Важным аспектом распределения прибыли является определение пропорции деления прибыли на капитализируемую и потребляемую части, которая устанавливается в соответствии с учредительными документами, интересами учредителей, а также определяется в зависимости от стратегии развития бизнеса.

Для каждой организационно-правовой формы предприятия законодательно установлен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, основанный на особенностях внутреннего устройства и регулирования деятельности предприятий соответствующих форм собственности [1, с.139].

Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение же направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры формируемых фондов, процесс их использования находятся в компетенции самого предприятия.

Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на инновации, капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы и т.п. Законодательство ограничивает

размер резервного фонда предприятия, регулирует порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Порядок распределения и использования прибыли предприятия фиксируется в его учредительных документах и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических и финансовых служб и утверждается руководящим органом предприятия.

По нашему мнению, в управлении прибылью и в повседневной практике любой строительной организации важное место занимает налоговая оптимизация, так как очень много налогов приходится платить предприятию.

Под способом (или методом) оптимизации налогообложения понимаются действия налогоплательщика, направленные на уменьшение налоговой базы по одному или нескольким налогам на законных основаниях, механизм реализации которых прямо законом не предусмотрен, а имплицитно содержится в п. 7 ст. 3 НК РФ [15, с.368-370].

Некоторые авторы считают оптимизацией налогообложения нормальные действия налогоплательщика, выполняемые им в процессе хозяйственной деятельности: четкое закрепление прав и обязанностей сторон в договоре, применение допускаемых законодателем в нормах НК РФ механизмов формирования резервов по сомнительным долгам или резерва на ремонт основных средств. Например, Вячеслав Слесаренко, специалист отдела правового консалтинга ООО «Ваш СоветникЪ», делит методы оптимизации налогообложения на общие и специальные.

К общим методам оптимизации налогообложения относятся метод замены налогового субъекта, метод изменения вида деятельности налогового субъекта, метод замены налоговой юрисдикции, принятие учетной политики предприятия с максимальным использованием предоставленных законодательством возможностей, оптимизация через договорные отношения и использование различных льгот и налоговых освобождений.

Кроме того, по мнению указанного автора, могут использоваться и специальные методы оптимизации - метод замены отношений, метод

разделения отношений, метод отсрочки налогового платежа и метод прямого сокращения объекта налогообложения [21, с.162-163].

Результатом оптимизации налогообложения должно стать увеличение реальных возможностей экономического субъекта для дальнейшего развития и повышения эффективности его деятельности.

Процесс управления прибылью основывается на проведенном анализе прибыли. Но перед началом анализа необходимо определить: какая именно форма анализа принесет наибольший эффект. Поэтому менеджерам организации необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии выбрать именно ту форму анализа, которая даст наиболее исчерпывающую информацию для разработки мер по управлению прибылью с целью ее увеличения.

Рассмотрим далее сложившуюся практику управления прибылью в ООО «ДЭП-110».

Глава 2 Анализ управления прибылью в ООО «ДЭП-110»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «ДЭП–110» образовано в 2009 году в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Согласно Уставу, основными видами деятельности предприятия являются различные виды строительно-монтажные работы. Последние пять лет ООО «ДЭП–110» специализируется на ремонте дорог. Кроме того, ООО «ДЭП–110» оказывает услуги по предоставлению специальной строительной техники в аренду организациям, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам.

ООО «ДЭП– 110» относится к субъектам малого предпринимательства в соответствии с п. 4 Федерального Закона от 24.07.07 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

По численности работников и размерам выручки от реализации ООО «ДЭП–110» относится к субъектам малого предпринимательства, но предприятие не использует право в части перехода на упрощенные системы налогообложения. Это обусловлено тем, что многие заказчики являются плательщиками НДС и принимают к вычету сумму налоговых вычетов по НДС. Поэтому предприятие осуществляет деятельность с применением общей системы налогообложения с исчислением НДС, налога на прибыль, налога на имущество, транспортного налога. Организационная структура предприятия приведена на рис. 2.1.

В целом, структура управления ООО «ДЭП–110» относится к линейно-функциональному типу организационных структур. В ней «функциональные» сотрудники (бухгалтер материального стола, мастер строительного участка, прораб, заведующий складом и пр.) действуют на правах штаба при линейных руководителях, помогая им в решении отдельных управленческих задач.

Однако, управление по вертикали «сверху – вниз», система «приказ–исполнение» и принцип единоначалия являются преобладающими.

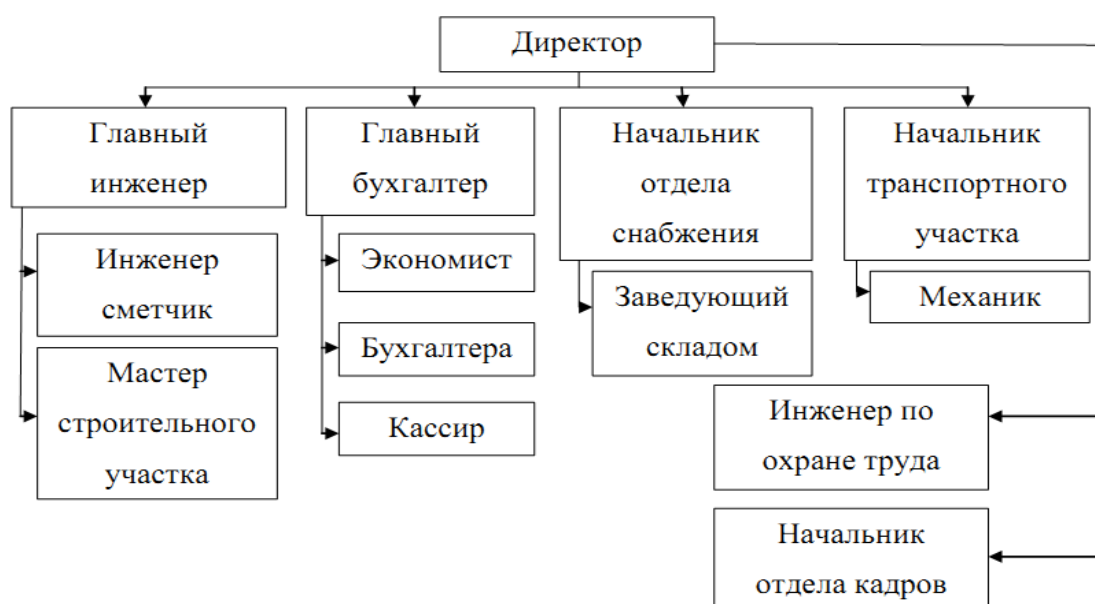


Рис.2.1. Организационная структура ООО «ДЭП-110»¹

Однако, управление по вертикали «сверху – вниз», система «приказ – исполнение» и принцип единоначалия являются преобладающими.

Вертикаль управления представлена иерархически выстроенными уровнями управления:

- высший уровень: директор;
- средний уровень: главный бухгалтер, главный инженер, начальник отдела снабжения, начальник транспортного участка, инженер по охране труда, начальник отдела кадров;
- низший уровень: заведующий складом, экономист, бухгалтера, кассир, инженер-сметчик, мастер строительного участка, механик.

Горизонталь управления представлена такими подразделениями как:

- бухгалтерская служба;
- производственно-технический отдел;
- транспортный отдел.

Ниже в табл. 2.1 приведены основные экономические показатели деятельности предприятия за 2013-2015 годы.

¹ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

Таблица 2.1

Динамика основных результатов деятельности ООО «ДЭП-110»²

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста к предыдущему году, %	
				2014 г.	2015 г.
1. Выручка, тыс.руб.	11269,0	23905,0	36271,0	212,1	151,7
2. Себестоимость работ, тыс.руб.	11077,0	23606,0	35928,0	213,1	152,2
3. Прибыль от реализации, тыс.руб.	192,0	299,0	343,0	155,7	114,7
4. Доходы, тыс.руб.	11277,0	24035,0	36466,0	213,1	151,7
5. Расходы, тыс.руб.	11149,0	23853,0	36307,0	213,9	152,2
6. Чистая прибыль, тыс.руб.	112,0	124,0	121,0	110,7	97,5
7. Среднесписочная численность, чел.	32,00	40,0	50,0	125,0	125,0
9. Среднегодовая стоимость производственных фондов, тыс.руб.	946,0	970,0	1695,0	102,5	174,7
10. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	5814,0	4965,0	6483,0	85,4	130,6
11. Удельные затраты, руб./руб.	0,98	0,99	0,99	101,0	100,0
12. Соотношение расходов и доходов, руб./руб.	0,99	0,99	0,99	100,0	100,0
13. Производительность труда, тыс.руб./ чел.	352,2	597,6	725,4	169,7	121,4
14. Фондоотдача, руб./руб.	11,9	24,6	21,4	206,7	87,0
15. Оборачиваемость оборотных средств, обороты	1,94	4,81	5,59	247,9	116,2
16. Рентабельность работ, процент	1,70	1,25	0,9	73,5	72,0

По сравнению с 2013 годом в 2014 году выручка от реализации услуг увеличилась на 12636 тыс.руб. или на 112,1%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом выручка от реализации услуг выросла меньшими темпами - на 12366 тыс.руб. или на 51,7%. Это было вызвано тем, что в 2015 году наибольшее

² Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

внимание собственники и руководство предприятия уделяли строительству собственной производственной базы, количество контрактов на ремонт дорог уменьшилось и, соответственно, уменьшился объем работы, а прирост выручки по сравнению с 2014 годом произошел за счет небольшого увеличения тарифов на услуги.

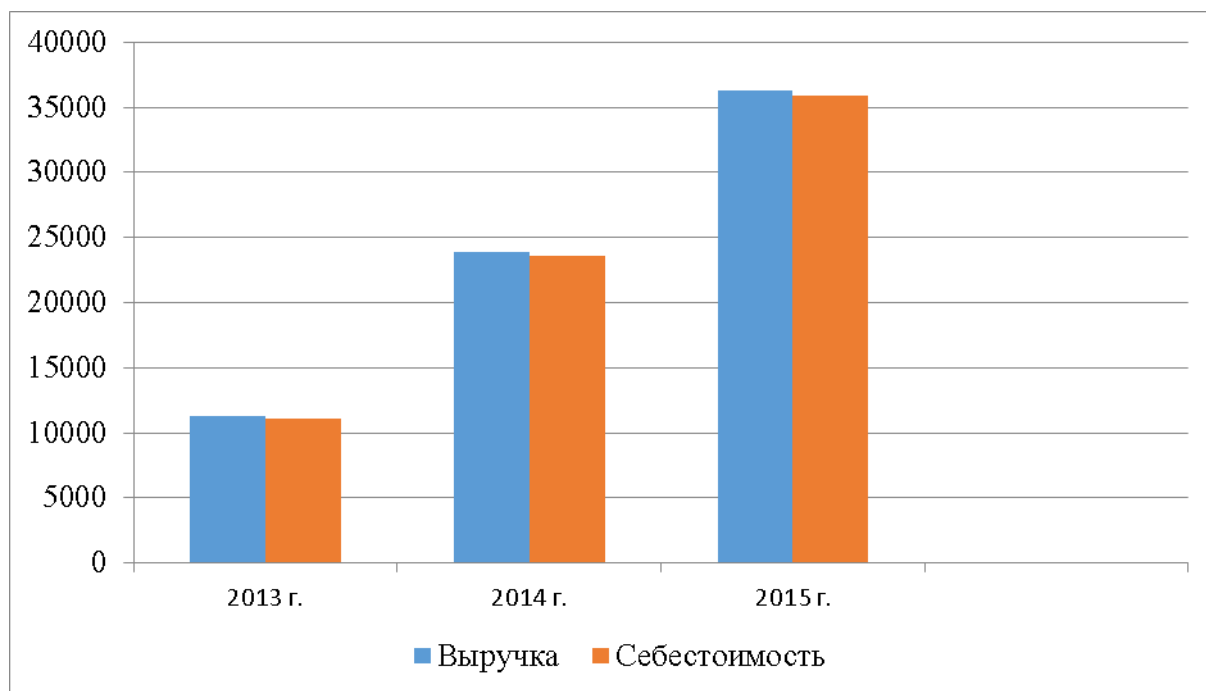


Рис. 2.2. Динамика показателей выручки и себестоимости, тыс.руб.³

Из диаграммы показателей выручки и себестоимости, отраженной на рис. 2.2 видно, что основная деятельность предприятия является эффективной, но себестоимость работ растет более быстрыми темпами, чем выручка: в 2014 году себестоимость выросла по сравнению с 2013 годом на 113,1%, а выручка – на 112,1%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом себестоимость увеличилась на 52,2%, а выручка – на 51,7%.

Тенденция изменения прибыли от реализации и чистой прибыли неодинаковы – в 2014 году наблюдался прирост по сравнению с уровнем 2013 года, в 2015 году – при росте прибыли от реализации на 14,7% наблюдалось снижение чистой прибыли по сравнению с уровнем 2014 года на 2,5%, что достаточно наглядно отображает диаграмма показателей на рисунке 2.3.

³ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

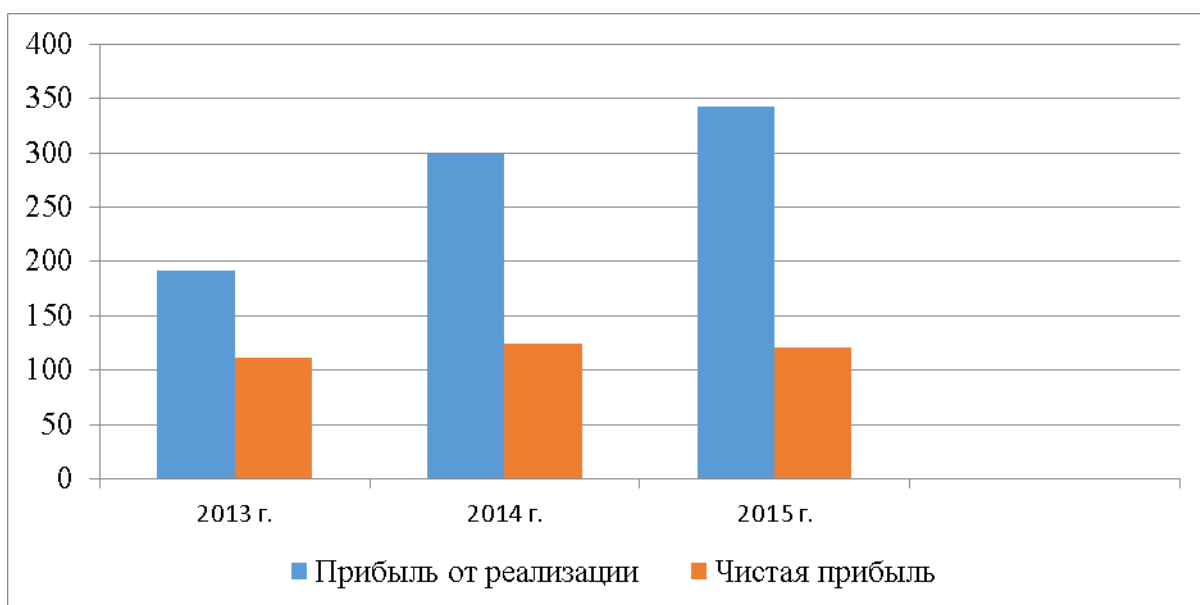


Рис. 2.3. Динамика показателей прибыли от реализации и чистой прибыли, тыс.руб.⁴

По таким немаловажным показателям деятельности предприятия, как численность персонала, среднегодовая стоимость производственных фондов, среднегодовая стоимость оборотных средств четко прослеживается тенденция роста, которая свидетельствует о его развитии и наращивании производственного потенциала (рис.2.4).

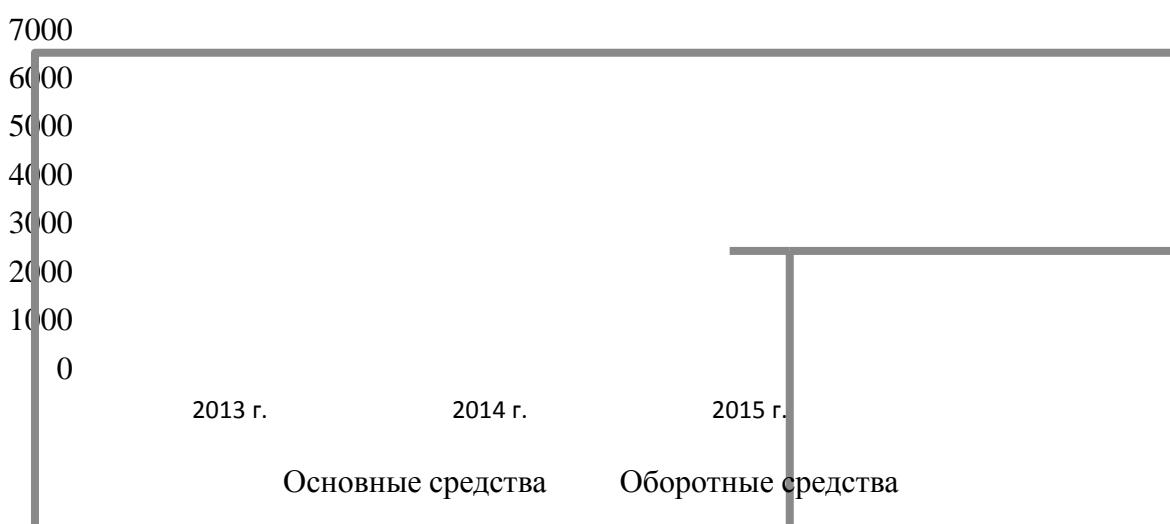


Рис. 2.4. Динамика среднегодовой стоимости основных и оборотных средств, тыс.руб.⁵

⁴ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

⁵ То же

Анализируя удельные показатели табл. 2.1, отмечаем, что деятельность в целом является эффективной, но степень эффективности использования ресурсов предприятия снижается, о чем свидетельствует, прежде всего, снижение фондоотдачи и рентабельности работ на рис.2.5 и рис.2.6.

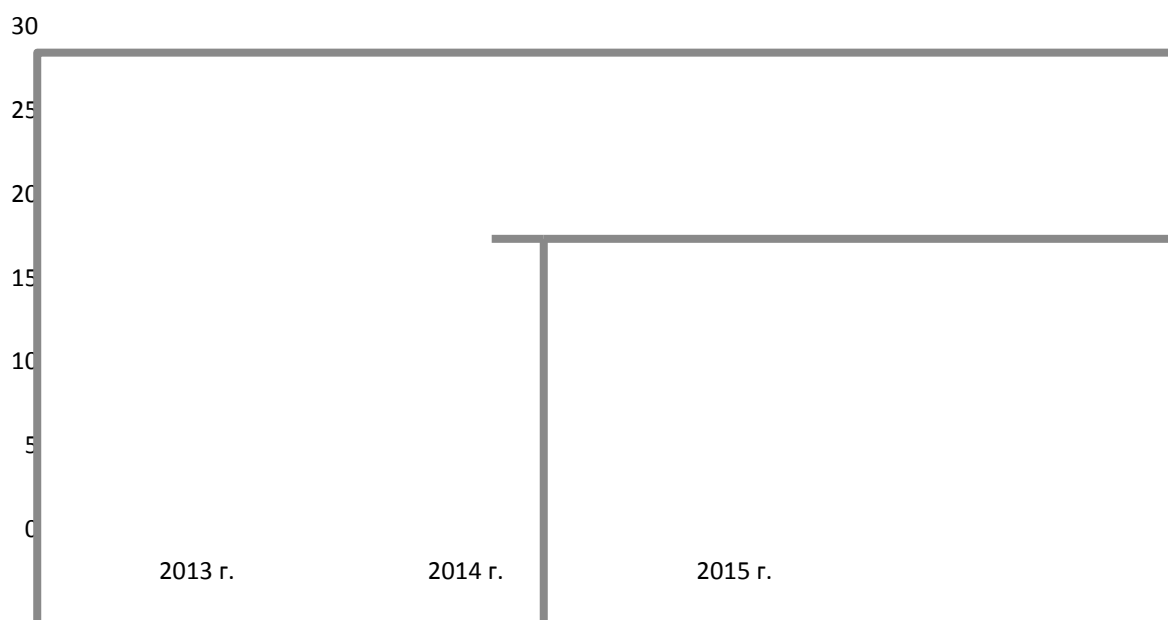


Рис. 2.5. Динамика показателя фондоотдачи, руб./руб.⁶

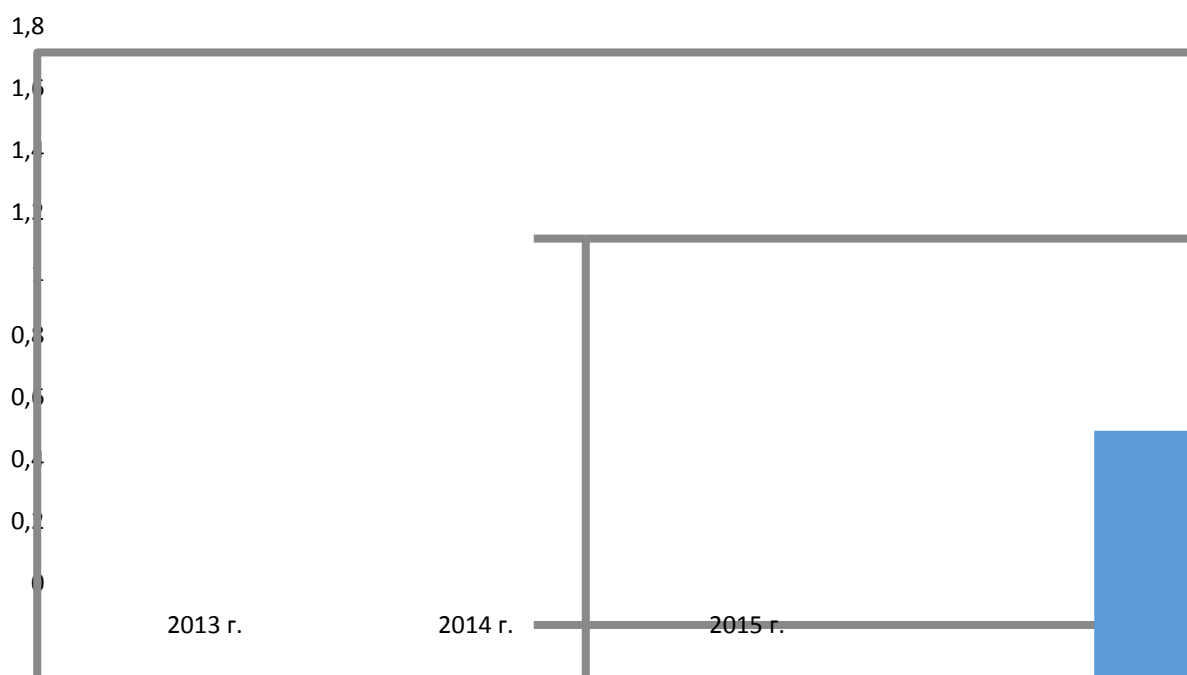


Рис. 2.6. Динамика показателя рентабельности работ, руб./руб.⁷

⁶ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

⁷ То же

Для более полной характеристики состояния нашего объекта исследования можно проанализировать его финансовое состояние по данным бухгалтерских балансов за 2013-2015 гг.

Оценку финансового состояния начинаем с анализа имущества предприятия.

Для этого в состав исследуемых показателей включаем ряд важнейших характеристик финансового состояния:

- общая стоимость активов предприятия, равная сумме первого и второго разделов баланса;
- стоимость иммобилизованных (т.е. внеоборотных) средств или недвижимого имущества, равная итогу первого раздела;
- стоимость мобильных средств, равная итогу второго раздела баланса;
- стоимость материальных оборотных средств;
- величина собственного капитала, равная итогу раздела 3 баланса;
- величина заемного капитала, равная сумме итогов разделов 4 и 5 баланса;
- величина собственных средств в обороте, равная разнице итогов разделов 3 и 1 баланса.

Результаты расчета отразим в табл. 2.2.

Таблица 2.2

**Анализ имущества ООО «ДЭП - 110» (по состоянию на конец года),
тыс.руб.⁸**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста к предыдущему году, %	
				2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6
Общая стоимость имущества	6857	5012	11343	73,1	226,3
Стоимость иммобилизованных активов	944	995	2394	100,1	240,6

⁸ Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6
Стоимость мобильных активов	5913	4017	8949	67,9	222,8
Стоимость материальных оборотных средств	3872	3349	7487	86,5	223,6
Собственный капитал	446	240	361	53,8	150,4
Заемный капитал	6411	4772	10982	74,4	230,1
Собственные оборотные средства	-4523	-2782	-6194	61,5	222,6

Данные табл. 2.2 показывают следующие изменения, произошедшие в имуществе и источниках его формирования строительного предприятия за 2013-2015 гг.:

1. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. активы уменьшились на 1845 тыс. руб. или 26,9% за счет уменьшения размера мобильных активов на 1896 тыс.руб. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. активы увеличились значительно – на 126,3% или 6331 тыс.руб. При этом стоимость мобильных активов увеличилась на 122,8%, а стоимость иммобилизованных - увеличилась 126,3%;

2. Структура совокупных активов характеризуется превышением в их составе доли оборотных активов – на конец 2013 г. она составляла 86,2%, на конец 2014 г. – 80,1%, а на конец 2015 г. – 78,9%;

3. Пассивная часть баланса характеризуется преобладающим удельным весом заемных источников, представленных в основном кредиторской задолженностью, долгосрочные пассивы отсутствуют. За анализируемый период наблюдался прирост собственных источников на 50,4% в 2015 г., но существенным образом состав и структура пассивов не изменились;

4. В течение всего периода предприятие испытывало недостаток собственных оборотных средств, но если в 2014 г. по сравнению с 2013 г. недостаток уменьшился на 38,5%, то в 2015 г. ситуация резко ухудшилась – недостаток оборотных средств по сравнению с 2014 г. увеличился в 2,2 раза.

Для большей наглядности отразим изменения в структуре активов и пассивов с помощью диаграммы (рис.2.7).

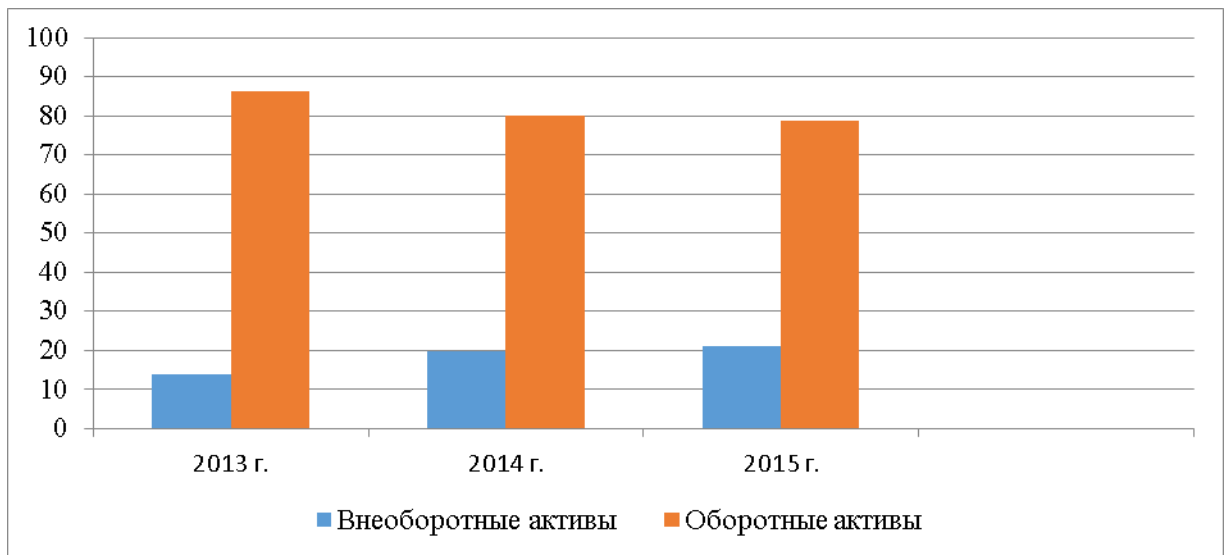


Рис. 2.7. Динамика структуры активов ООО «ДЭП-110», проценты⁹

Из диаграммы структуры активов на рисунке 2.7 видно, что за анализируемый период сложилась тенденция к росту доли внеоборотных активов и снижению доли оборотных активов. Но преобладающую долю имеют оборотные активы.

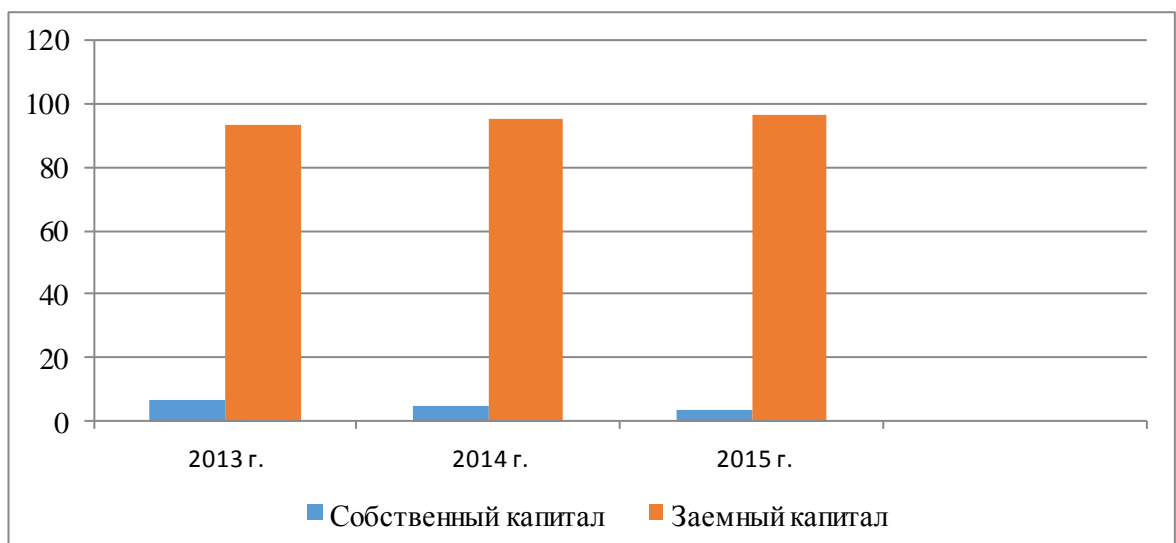


Рис. 2.8. Динамика структуры пассивов ООО «ДЭП-110»¹⁰

Из диаграммы структуры пассивов предприятия на рисунке 2.8 можно сделать вывод о преобладании заемных источников финансирования.

⁹ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

¹⁰ То же

Таким образом, делаем следующие выводы о составе и структуре активов и их источников в ООО «ДЭП–110».

Во-первых, за 2013 – 2015 гг. прослеживается рост активов (положительный фактор).

Во-вторых, в составе активов наибольший удельный вес занимают оборотные средства, что свидетельствует об определенной мобильности совокупных активов (положительный фактор).

В-третьих, в составе пассивов наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность, что может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости предприятия (отрицательный фактор).

В-четвертых, предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств (отрицательный фактор) (рис.2.9).

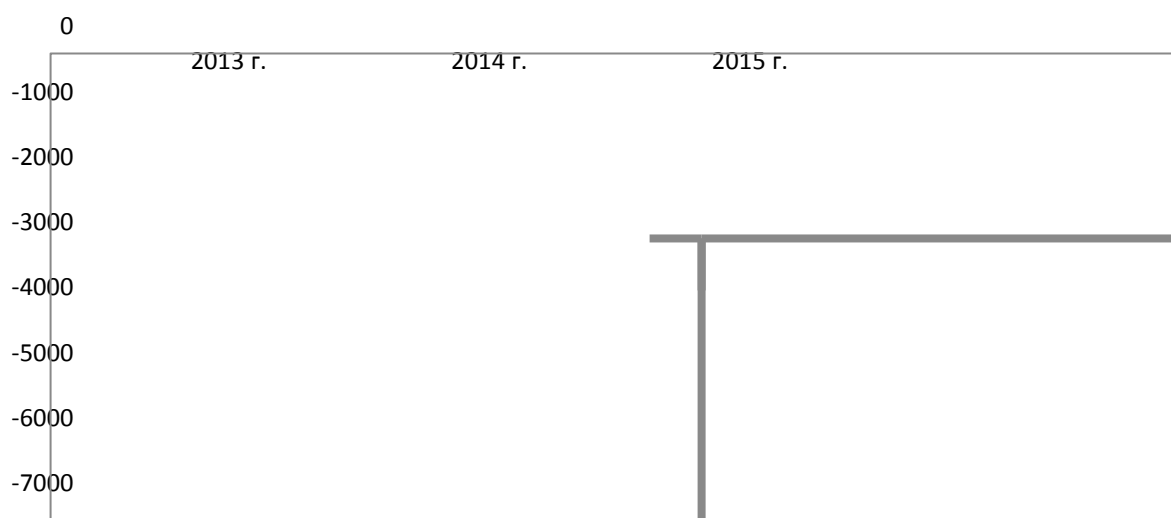


Рис. 2.9. Собственные оборотные средства, тыс.руб.¹¹

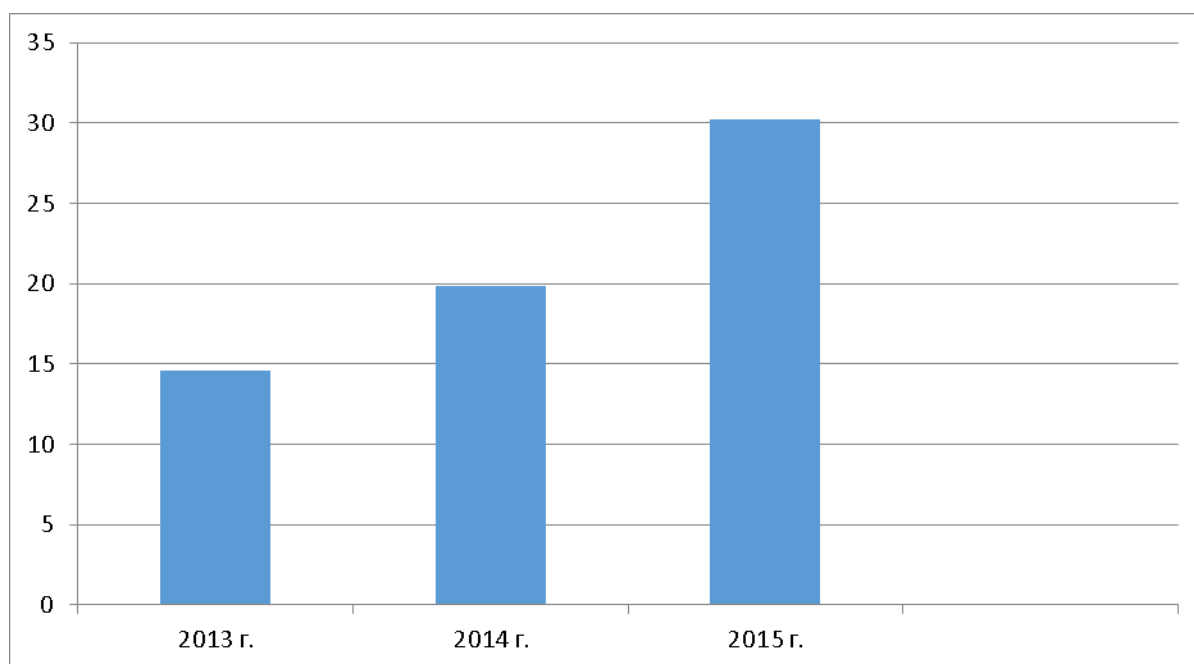
Недостаток собственных оборотных средств оказывает влияние на финансовую устойчивость предприятия. Рассмотрим, как сложившаяся структура пассива повлияла на финансовую устойчивость. Для этого рассчитаем следующие показатели: коэффициент финансовой автономии, коэффициент финансовой зависимости и коэффициент финансового риска (табл.2.3).

¹¹ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ДЭП-110»¹²

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение к предыдущему году	
				2014 г.	2015 г.
Коэффициент финансовой автономии	0,064	0,048	0,032	-0,016	-0,016
Коэффициент финансовой зависимости	0,936	0,952	0,968	0,016	0,016
Коэффициент финансового риска	14,625	19,833	30,250	5,208	10,417

Общепринятое нормативное значение коэффициента финансового риска – не более 1,5 [18, с.672]. Следовательно, данное строительное предприятие не может считаться финансово независимым (рис.2.10).

Рис. 2.10. Коэффициент финансового риска¹³

Для более точной характеристики финансового состояния рассчитаем коэффициенты ликвидности – абсолютной, промежуточной и текущей. Результаты расчетов отразим в табл. 2.4.

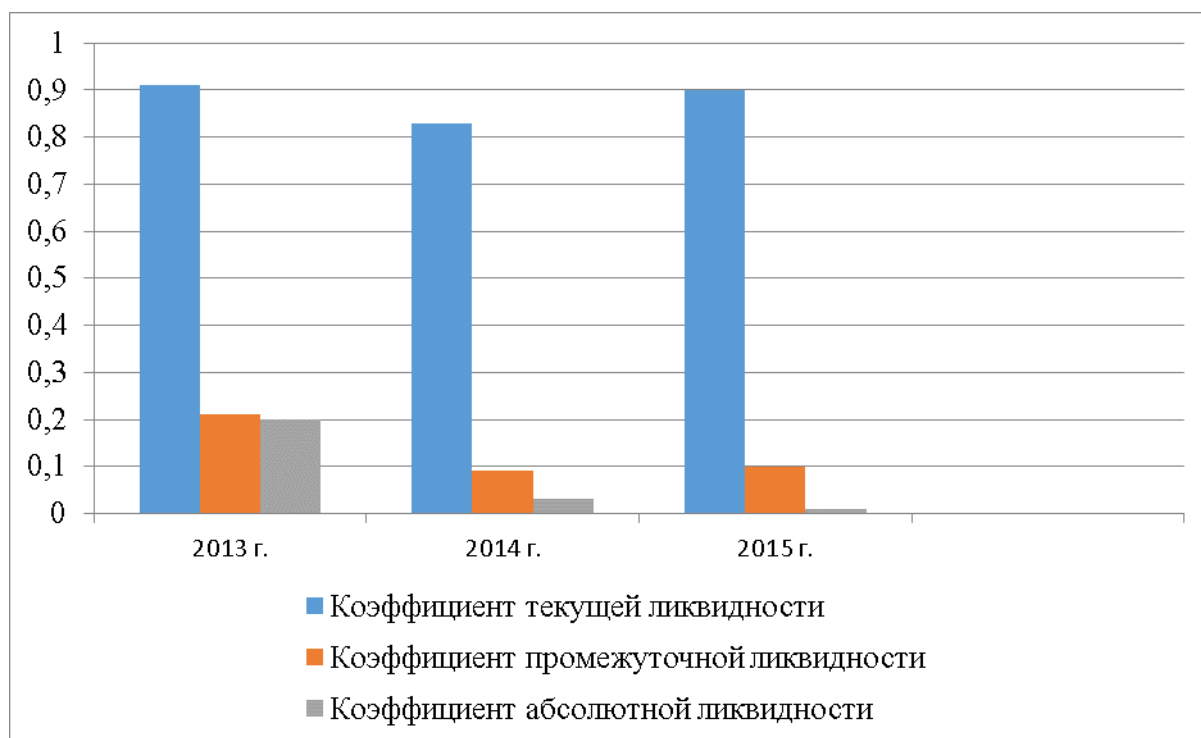
¹² Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

¹³ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования.

Показатели ликвидности¹⁴

Показатель	Норматив	Размер показателя по состоянию на конец года		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,91	0,83	0,90
Коэффициент промежуточной ликвидности	≥ 1	0,21	0,09	0,10
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,20	0,03	0,01

Расчет показателей ликвидности подтверждает предположение о неудовлетворительной структуре баланса и финансовых трудностях нашего предприятия, так как ни один из них не соответствует нормативу (рис.2.11).

Рис.2.11. Показатели ликвидности¹⁵

Поскольку тема бакалаврской работы связана с проблемой управления прибылью, то далее выполним анализ показателей прибыли.

¹⁴ Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

¹⁵ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования.

2.2 Факторный анализ показателей прибыли

Факторный анализ показателей прибыли очень важен для принятия грамотных управленческих решений, касающихся стратегии и тактики развития предприятия.

Но для начала просто проанализируем в табл. 2.5 данные отчетов о финансовых результатах за 2013-2015 гг.

Таблица 2.5

Данные отчетов о финансовых результатах, тыс. руб.¹⁶

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка	11269	23905	36271
Себестоимость	9415	20205	29820
Валовая прибыль	1854	3700	6451
Коммерческие и управленческие расходы	1662	3401	6108
Затраты на основную деятельность, всего	11077	23606	35928
Прибыль от основной деятельности	192	299	343
Прочие доходы	8	130	195
Прочие расходы	72	247	379
Прибыль до налогообложения	128	182	159
Налог на прибыль	16	58	38
Чистая прибыль	112	124	121

В характеристике структуры отчетов о финансовых результатах обращают на себя внимание следующие моменты:

- в анализируемом периоде сальдо прочих доходов и расходов является отрицательной величиной;
- в 2015 году размер прибыли до налогообложения снизился по сравнению с уровнем 2014 г. Причиной этого стала необходимость уплаты процентов по краткосрочному кредиту.

Динамика показателей прибыли отражена выше на рисунке 2.3.

Динамика изменения структуры показателей отчетов о финансовых результатах отражена в табл. 2.6.

¹⁶ Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

Таблица 2.6

Динамика изменения структуры отчетов о финансовых результатах¹⁷

Показатель	Изменения к предыдущему году, тыс.руб.	
	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации	+12363	+12366
Себестоимость реализации	+10790	+9615
Валовая прибыль	+1846	+271
Коммерческие и управленческие расходы	+1379	+3067
Всего затраты на реализованную продукцию	+12529	+12322
Прибыль от основной деятельности	+107	+44
Прочие доходы	+122	+65
Прочие расходы	+175	+132
Прибыль до налогообложения	+54	-23
Налог на прибыль	+42	-20
Чистая прибыль	+12	-3

Как видим, наибольшие положительные изменения произошли в 2014 году, когда резко увеличилась выручка от реализации работ и услуг, был подъем в производственной деятельности предприятия, в 2015 году этот рост продолжился, но темпы роста расходов превысили темпы роста доходов.

В целом же наличие чистой прибыли свидетельствует о результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, характеризует ее финансовое здоровье.

Поскольку тема исследования связана с определением проблем в управлении прибылью, то полезным является и маржинальный анализ – расчет точки безубыточности. Деление затрат на постоянные и переменные является основным фундаментальным понятием в системе управленческого учета и анализа, позволяющим создать механизм оперативного управления прибылью с помощью которого руководители предприятия могут оценивать выгодность

¹⁷ Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

или невыгодность принимаемых управленческих решений.

Маржинальный доход – это доход от обычных видов деятельности, очищенный от переменных затрат. Он характеризует вклад отдельных видов продукции в покрытие постоянных затрат. Понятие маржинального дохода применяется для расчета коэффициентов рентабельности, для анализа точек безубыточности и т.д. Точка безубыточности (ТБ) или точка критического объема продукции (порог рентабельности) – это такой уровень производства (продаж), при котором выручка от реализации равна общей сумме затрат, при этом прибыль равна нулю, а, следовательно, и рентабельность равна нулю. Определить ее можно, используя следующую формулу [24, с.535-536]:

$$ТБ = \frac{ПИ * В}{МД} \quad (2.1)$$

где ПИ – постоянные издержки.

Следует рассчитать в табл. 2.7 точку безубыточности предприятия за 2013 – 2015 гг.

Таблица 2.7

Расчет точки безубыточности, тыс.руб.¹⁸

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации	11269	23905	36271
Маржинальный доход	1854	3700	6451
Постоянные издержки	1662	3401	6108
Точка безубыточности	10102	21973	34342

Данные табл. 2.7 показывают, что в 2013 – 2015 гг. пороговая выручка (точка безубыточности) ненамного ниже фактической выручки от реализации (рис.2.12).

¹⁸ Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

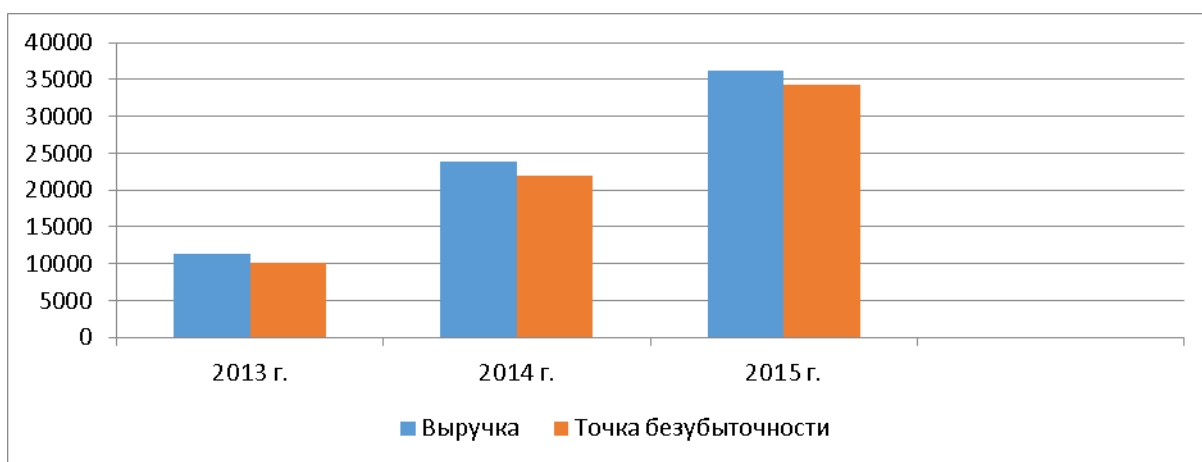


Рис.2.12. Выручка и точка безубыточности, тыс.руб.¹⁹

В этом случае можно принимать решение, например, о диверсификации, мотивируя его оптимизацией управления инвестиционными ресурсами и денежными потоками (накопление большого количества капитала в одной отрасли противоречит известному высказыванию о том, что «нельзя класть яйца в одну корзину»).

В табл. 2.8 приводятся данные по ООО «ДЭП–110», касающиеся прибыли от реализации работ и услуг за два последние года.

Прибыль от реализации в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры работ; сметных цен на строительные работы; транспортных расходов; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Таблица 2.8

Показатели необходимые для расчета факторов, влияющих на прибыль, тыс. руб.²⁰

Слагаемые прибыли	По базису (2014 год)	По базису на фактически реализованную продукцию	Фактические данные по отчету (2015 год)
Реализация работ и услуг в отпускных ценах предприятия	23905	23618	36271
Полная себестоимость работ	23606	21175	35928
Прибыль от реализации	299	2443	343

¹⁹ Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

²⁰ Таблица составлена автором на основе бухгалтерских отчетов ООО «ДЭП-110» за 2013-2015 гг.

Произведем формализованный расчет факторных влияний на прибыль от реализации работ.

1. Расчет влияния на прибыль изменений сметных цен на строительные работы (ΔP_1). Рассчитывается разность между выручкой от реализации в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах базисного года:

$$\Delta P_1 = N^p_1 - N^p_{1,0} = \sum p_1 \phi_1 - \sum p_0 \phi_1 \quad (2.2)$$

где, $N^p_1 = \sum p_1 \phi_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года;

p_1 - цена единицы работы в отчетном году;

ϕ - количество единиц работы (километров дорожного полотна);

$N^p_{1,0} = \sum p_0 \phi_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года;

p_0 - цена единицы работы в базисном году.

$$\Delta P_1 = 36271 - 23618 = 12653 \text{ тыс. руб.}$$

2. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме работ объема работ в оценке по плановой (базисной) себестоимости (ΔP_2). Исчисляются коэффициент роста объема реализации в оценке по базисной себестоимости:

$$\Delta P_2 = P_0 \cdot K_1 - P_0 = P_0 \cdot (K_1 - 1) \quad (2.3)$$

где, P_0 - прибыль базисного года;

K_1 - коэффициент роста объема реализации;

$$K_1 = S_{1,0} / S_0 \quad (2.4)$$

где, $S_{1,0}$ - фактическая себестоимость реализации за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S_0 - себестоимость базисного года (периода).

В нашем примере: $K_1 = 0,897$ (21175 / 23606). Затем корректируют базисную прибыль и вычитают из неё базисную величину прибыли:

$$\Delta P_2 = 299 \cdot 0,897 - 299 = -30,8 \text{ тыс.руб.}$$

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме реализации, обусловленных изменениями в структуре работ (ΔP_3). Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

$$\Delta P_3 = P_0 \cdot (K_2 - K_1) \quad (2.5)$$

где, K_2 - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам: $K_2 = N_{1,0} / N_0$

$$K_2 = 23618 / 23905 = 0,988$$

$$\Delta P_3 = 299 \cdot (0,988 - 0,897) = 27,2 \text{ тыс. руб.}$$

4. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения (роста) себестоимости работ (ΔP_4):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1 \quad (2.6)$$

$$\Delta P_4 = 21175 - 23606 = -2431 \text{ тыс.руб.}$$

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости работ за счет структурных сдвигов в составе работ (ΔP_5). Исчисляется сравнением базисной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема работ, с базисной полной себестоимостью фактически реализованных работ:

$$\Delta P_5 = S_0 K_2 - S_{1,0} \quad (2.6)$$

$$\Delta P_5 = 23606 \cdot 0,988 - 21175 = 2147,7 \text{ тыс. руб.}$$

6. Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_6).

Для этого используют сведения о себестоимости. В нашем случае рост цен на материалы, тарифы на энергию и перевозки, а также на оплату труда дало снижение прибыли в сумме 12322,1 тыс.руб. ($\Delta P_6 = -12322,1$ тыс. руб.)

7. Расчет экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔP_7). Это устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и др. В данном предприятии не выявлено дополнительной прибыли, полученной за счет перечисленных причин, т.е. $\Delta P_7 = 0$.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период (ΔP), что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6 + \Delta P_7 \quad (2.7)$$

$$\Delta P = 12653 - 30,8 + 27,2 - 2431 + 2147,7 - 12322,1 + 0 = 44 \text{ тыс. руб.}$$

Общее отклонение по прибыли составляет 44 тыс.руб., что соответствует сумме факторных влияний. Определим удельный вес каждого фактора, влияющего на изменение прибыли от реализации. Результаты расчетов отразим в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Факторы, воздействующие на прибыль²¹

Фактор	Абсолютная величина, тыс. руб.	Удельный вес, %
1	2	3
Изменение сметных цен на строительные работы (ΔP_1)	12653,0	28756,8
Изменение объема работ в оценке по плановой (базисной) себестоимости (ΔP_2)	-30,8	-70,0
Изменение в структуре работ (ΔP_3)	27,2	61,8
Изменение себестоимости работ (ΔP_4)	-2431,0	-5525,0
Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов (ΔP_5)	2147,7	4881,2

²¹ Таблица составлена автором по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 2.9

1	2	3
Изменение цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_6)	-12322,1	-28004,8
Нарушения хозяйственной дисциплины (ΔP_7)	0,0	0,00
Общее изменение прибыли от реализации	44,0	100,0

Данные табл. 2.9 наглядно показывают, что на прибыль от реализации строительных работы наиболее значительно воздействуют три фактора, а именно – изменения сметных цен, изменение себестоимости работ и изменение тарифов на электроэнергию и автомобильное топливо.



Рис. 2.13. Результаты факторного анализа прибыли от реализации²²

Таким образом, на данном предприятии основными факторами, повлиявшими на величину прибыли, являются (рис. 2.13):

²² Рисунок составлен автором по данным, полученным в процессе исследования

1. Снижающими:
 - уменьшение объема работ привело к снижению на 30,8 тыс.руб.;
 - рост себестоимости сырья (закупочных цен) снизил прибыль на 2431 тыс.руб.;
 - рост цен на электроэнергию, топливо и материалы и услуги привел к снижению прибыли на 12322,1 тыс.руб.;
2. Повышающими:
 - рост цен на строительные работы увеличил прибыль на 12653 тыс.руб.;
 - изменение структуры работ привело к увеличению прибыли на 27,2 тыс.руб.;
 - изменение себестоимости за счет изменения структуры увеличило прибыль на 2147,7 тыс.руб.

Качественный анализ факторов позволяет сделать вывод о том, что прибыль от реализации строительных работ в ООО «ДЭП - 110» возрастает, в основном, за счет фактора изменения сметных цен, причиной которого является общий рост цен и инфляции. Это ставит предприятие в зависимость от поставщиков материалов, влияния инфляционных процессов в стране. Такие же факторы, как влияние на прибыль изменений в объеме работ и в структуре прибыли оказывают незначительное влияние. Это лишний раз подтверждает тот факт, что финансовое состояние предприятия является неустойчивым. Но необходимо увеличивать влияние факторов, которые увеличивают прибыль за счет структурных сдвигов в составе работ.

Анализ влияния факторов прибыли усложняется тем, что цены на ряд услуг регулируется Правительством РФ и, следовательно, не могут адекватно меняться вслед за изменениями себестоимости, так как предприятие приобретает энергию, газ, воду по ценам, которые диктуются монополиями, то становится очевидным, что предприятие попало в своеобразные тиски: «наверху» – регулируемые государством цены (по сути фиксированные), а «внизу» – необходимость закупки товаров и материалов по нерегулируемым

ценам.

Рассматривать только показатели валовой прибыли или прибыли от реализации без учета показателя чистой прибыли не совсем правильно. Так как именно чистая прибыль является источником средств для инвестиционной деятельности.

У объекта исследования могла быть иная динамика показателя чистой прибыли, если бы не необходимость уплаты процентов по кредиту. На наш взгляд это свидетельствует о неэффективной системе управления прибылью.

Проведя анализ показателей прибыли вышеизложенным способом можно эффективно и адекватно принять необходимые управленческие решения с целью увеличения прибыли предприятия.

Менеджер предприятия должен проводить сначала анализ факторов формирования прибыли, затем делать оценку показателей прибыли предприятия. Этап планирования является завершающим этапом процесса управления прибылью предприятия. Надо помнить, что все эти этапы управления прибылью очень взаимосвязаны. Необходимо тщательно следить за проведением каждого из этих этапов, так как при ошибке на любом из этих этапов приводит к ошибкам в дальнейшем. И в итоге весь процесс управления приводит предприятие к банкротству, из которого гораздо сложнее выйти, чем осуществлять более строгий контроль за исполнением всех этапов управления прибылью.

На наш взгляд, система управления прибылью ООО «ДЭП-110» неэффективна и требует тщательного пересмотра и совершенствования.

2.3 Исследование системы управления прибылью: достоинства и недостатки

Изучение организационной структуры управления и должностных инструкций руководителей и специалистов аппарата управления показало, что функции финансового аналитика возложены на главного бухгалтера.

При этом в функции главного бухгалтера входят:

- постановка и функционирование систем бухгалтерского, управленческого и налогового учета;
- ответственность за ведение своевременной и объективной системы внутренней и внешней отчетности;
- обеспечение соблюдения норм бухгалтерского и налогового законодательства;
- организация внутреннего аудита;
- участие в разработке оперативных бюджетов;
- ответственность за компьютеризацию системы учета;
- ответственность за наем и обучение квалифицированных бухгалтеров и др.

Такая ситуация вполне типична для предприятий малого бизнеса. Владельцы предприятия и руководство считают, что бухгалтерская служба, по сути, является финансовым подразделением.

Главная цель финансового подразделения, по их мнению, – постановка бухгалтерского учета и налоговая оптимизация. Сотрудники бухгалтерской службы имеют достаточно большую нагрузку по ведению бухгалтерского учета. В штате бухгалтерии есть экономист, но в его функции входит в основном подготовка различных договоров (подряда, с поставщиками и т.д.), составление смет, анализ выполнения договорных обязательств, расчет и анализ финансовых результатов не является его компетенцией.

Фактически финансовый анализ проводится только по результатам года и ограничивается расчетом наиболее общих показателей – рентабельности, ликвидности.

Анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости, выполненный выше, показал, что финансовое состояние предприятия является неустойчивым и ухудшающимся, т. е. требующим незамедлительного принятия мер по стабилизации финансового положения.

Мерами по восстановлению платежеспособности могут быть:

- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества;
- репрофилирование предприятия;
- исполнение обязательств собственником имущества и др.

Выбор мер по восстановлению платежеспособности – это прерогатива высшего руководства, а иногда и только собственника имущества, но предложения, подкрепленные соответствующими расчетами, должны исходить от специалиста в области финансового управления, т.е. финансового менеджера.

Финансовый менеджер любой организации – это высококвалифицированный специалист, обладающий знаниями в области финансов и бухгалтерского учета, денежного обращения и кредита, банковского и страхового дела, ценообразования и налогового законодательства.

Основные функции финансового менеджера реализуются в процессе формирования и использования финансовых ресурсов и заключаются в следующем:

- финансовый анализ и планирование (прогнозирование) – формулирование общей финансовой стратегии; составление стратегических и тактических финансовых планов; участие в подготовке бизнес-планов; формирование инвестиционной, ценовой, кредитной, дивидендной и прочей политики; финансовый анализ для облегчения принятия управленческих решений и финансовый контроль;
- управление источниками финансирования – формирование внутренних и внешних, краткосрочных и долгосрочных источников финансирования организации; анализ условий их формирования, определение цены; оценка целесообразности привлечения заемных и использования собственных средств; расчет цены капитала; формирование оптимальной структуры капитала организации;
- управление инвестиционной деятельностью – поиск источников

вложений капитала организации, анализ эффективности инвестиционной деятельности, оценка финансового риска; поиск и рационализация источников финансирования капитальных затрат; проведение операций с ценными бумагами; управление инвестиционным портфелем;

– управление текущей деятельностью (оборотным капиталом и денежными средствами) – определение потребности в оборотных средствах и рационализация структуры оборотных средств; управление дебиторско-кредиторской задолженностью, управление запасами; финансирование текущей деятельности и организация денежных потоков в целях обеспечения платежеспособности организации и ритмичности ее текущих платежей; обеспечение своевременности платежей по обязательствам организации в бюджет, банкам, поставщикам, собственным работникам;

– организация взаимоотношений с финансово-кредитной системой и другими хозяйствующими субъектами по поводу наличных и безналичных расчетов, получения наличных денежных средств, кредитов, покупки-продажи ценных бумаг, уплаты неустоек, начисления пеней и т.п.

Главному бухгалтеру совмещать свои непосредственные обязанности с функциями финансового менеджера достаточно проблематично – очень сложно постоянно менять свое восприятие деятельности предприятия с учета «прошлого» на планирование будущего.

Возможно, что в начале деятельности ООО «ДЭП - 110» принятая организационная структура управления финансами была оправданной, но по мере развития бизнеса появляется необходимость управления затратами, возникает потребность в финансовом планировании, работе с дебиторской задолженностью, в формировании кредитной политики.

Результаты выполненного анализа платежеспособности как раз и подтверждают, что такая необходимость для ООО «ДЭП–110» назрела.

В настоящее время организация финансового анализа платежеспособности нашего объекта исследования не отвечает его потребностям, т.е. не является эффективной и требует совершенствования.

По результатам выполненного исследования в целом, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, деятельность предприятия является эффективной, но себестоимость работ растет более быстрыми темпами, чем выручка. В 2014 году себестоимость выросла по сравнению с 2013 годом на 113,1%, а выручка – на 112,1%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом себестоимость увеличилась на 52,2%, а выручка – на 51,7%. В результате в 2014 году по сравнению с уровнем 2013 года наблюдался прирост и прибыли от реализации, и чистой прибыли, а в 2015 году – при росте прибыли от реализации на 14,7% наблюдалось снижение чистой прибыли по сравнению с уровнем 2014 года на 2,5 %,

Во-вторых, динамика показателей численности персонала, среднегодовой стоимости производственных фондов, среднегодовой стоимости оборотных средств свидетельствует о развитии и наращивании производственного потенциала.

В-третьих, динамика показателей фондоотдачи и рентабельности работ указывает на снижение эффективности использования ресурсов.

В-четвертых, анализ финансового состояния, выполненный по показателям платежеспособности и финансовой устойчивости, выявил низкую ликвидность баланса, недостаток собственных оборотных средств и сильную зависимость от заемных источников финансирования деятельности.

В-пятых, факторный анализ прибыли от реализации показал, что на нее наиболее значительно воздействуют изменения сметных цен и изменение тарифов на электроэнергию и автомобильное топливо, т.е. выявлена сильная зависимость предприятия от поставщиков материалов и влияния инфляционных процессов в стране.

В-шестых, организацию финансового менеджмента в ООО «ДЭП-110» нельзя считать эффективной и, соответственно, существует необходимость разработки и внедрения мероприятий, направленных на совершенствование системы управления прибылью строительной организации.

Глава 3 Пути совершенствования системы управления прибылью ООО «ДЭП–110»

Цель управления прибылью предприятия являются:

- оптимизация планирования величины прибыли;
- получение, как минимум, запланированной прибыли;
- оптимизация распределения прибыли с точки зрения эффективности предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что на реализацию цели управления прибылью должна быть направлена вся деятельность предприятия.

Резервами увеличения накопленной прибыли являются:

- снижение постоянных затрат;
- снижение переменных затрат;
- дальнейшее увеличение объемов продаж;
- увеличение тарифов.

Возможность задействовать такие рычаги повышения прибыльности, как рост цен в современных условиях хозяйствования не приведет к желаемому результату – можно потерять потребителей.

Возможность для снижения постоянных и переменных затрат у предприятия имеется только в случае увеличения объема продаж путем диверсификации новых видов услуг - уменьшится доля постоянных затрат на единицу себестоимости.

Одним из самых возможных путей увеличения накопленной прибыли является расширение видов деятельности.

Изучение организации системы управления прибылью в ООО «ДЭП–110», а также выполненный анализ финансовых результатов и финансового состояния, а также факторный анализ прибыли от реализации строительных работ, позволили выявить определенные недостатки в организации системы управления финансовыми ресурсами, существенно влияющие на эффективность финансового менеджмента этой строительной

организации.

В целях повышения эффективности финансового менеджмента рекомендуется:

- совершенствование организации аналитической работы на предприятии (дополнение организационной структуры управления должностью заместителя директора по финансовым вопросам и внедрение системы финансового мониторинга);
- внедрение методики управления прибылью по центрам ответственности;
- приобретение специального программного обеспечения для финансового анализа.

Схематично предложения по совершенствованию организации управления прибылью для ООО «ДЭП–110» отражены на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Предложения по совершенствованию организации управления прибылью ООО «ДЭП–110»²³

²³ Рисунок создан автором в процессе исследования

Учитывая, что финансовый анализ организация проводит один раз в год, что не позволяет делать обоснованные выводы о причинах реального финансового состояния на текущий момент, считаем необходимым рекомендовать руководству предприятия, прежде всего, ввести в организационную структуру управления должность заместителя директора по финансовым вопросам.

Заместитель директора по финансовым вопросам должен обладать следующими качествами, необходимыми для принятия решений:

- концептуальные способности (чувство связи между предприятием и предпринимательской средой);
- умение видеть главные направления, создающие благоприятные возможности или угрозы для предприятия;
- умение прогнозировать на финансовом рынке.

Его функции должны быть аналогичны функциям финансового менеджера, перечисленным во второй главе. Основные задачи заместителя директора по финансовым вопросам можно сформулировать следующим образом:

- планирование и оптимизация денежных потоков;
- управление затратами;
- привлечение дополнительных средств.

В непосредственное подчинение заместителю директора по финансовым вопросам можно перевести из бухгалтерии экономиста, передав ему часть функций финансового менеджера, в части оперативного планирования и текущего контроля за использованием финансовых ресурсов, а именно проведение постоянного мониторинга финансового состояния ООО «ДЭП–110».

Внедрение системы мониторинга финансового состояния позволит своевременно выявлять проблемы и ставить задачи в области управления финансовым состоянием организации. Регулярное наблюдение за характером изменений дает возможность определить слабые и сильные стороны в

деятельности организации, что необходимо для выработки его стратегии на долгосрочную перспективу, и повысить качественный уровень управления платежеспособностью организации.

Для построения системы финансового мониторинга необходим действенный инструмент – источник информации, в качестве которого можно использовать систему бюджетирования.

Бюджетирование – это процесс составления, принятия бюджета и последующий контроль за его исполнением. В мировой практике – это элемент менеджмента, ориентированный на управление организацией (в денежных показателях), представляющий собой методологию планирования, учета и контроля движения денежных средств и финансовых результатов.

Наличие процедуры бюджетирования является нормой для зарубежных компаний и в последние годы уже становится нормой для России.

Наиболее значимыми управленческими задачами, решаемыми с помощью бюджетирования, являются:

- планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;
- координирование различных видов бизнеса и структурных подразделений. Согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации;
- оперативное отслеживание отклонений фактических результатов деятельности организации и ее структурных подразделений от поставленных целей, выявление и анализ причин этих отклонений, своевременное и аргументированное принятие решений о проведении регулирующих мероприятий;
- эффективный контроль за расходованием финансовых и материальных ресурсов, обеспечение плановой дисциплины;
- оценка выполнения плана центрами финансовой ответственности и их руководителями;
- стимулирование менеджеров структурных подразделений к

достижению целей их подразделений.

Бюджетирование как управленческая технология включает три составные части:

1) технологию бюджетирования – виды и формы бюджетов, целевые показатели (систему финансово-экономических показателей, на основе которых строятся бюджеты), порядок консолидации бюджетов в сводный бюджет;

2) организацию процесса бюджетирования, предусматривающую формирование финансовой структуры организации (определяются центры финансовой ответственности – объекты бюджетирования), бюджетного регламента, этапов бюджетного процесса, графика документооборота, системы внутренних нормативных документов (положений, должностных инструкций и пр.);

3) использование информационных технологий, позволяющих не только разработать различные сценарии будущего финансового состояния организации (или отдельного бизнеса), но и осуществлять оперативный сбор, обработку и консолидацию фактических данных, необходимых для бюджетного контроля. Применение информационных технологий возможно лишь при наличии сплошного управленческого учета.

Самое распространенное заблуждение касается того, что бюджетирование необходимо только крупным компаниям. На самом деле для того, чтобы компания стала крупной и, будучи крупной, имела четко действующую систему бюджетов, начинать ее разработку целесообразно заранее, поскольку бюджетирование является инструментом достижения поставленных перед компанией целей. Особенно актуально это для быстро растущих компаний.

Другое распространенное заблуждение связано с представлением о том, что бюджетирование не является «лекарством» от проблем конкретной компании. «Нам не бюджетирование нужно, а ... (пара крупных контрактов, инвестиции, «ежовые рукавицы» и т.д. – конкретные варианты могут различаться)» - типичное возражение инициатору внедрения данной системы со стороны его коллег.

Все эти возражения уже означают, что проблемы есть, и единственный универсальный способ их решения – внедрение системы планирования и контроля.

Нехватка оборотных средств, кризисы платежей, трудности контроля и несогласованность действий на разных уровнях организации означают, что пора внедрять системы бюджетирования и контроля и, следовательно, систему финансового мониторинга.

Даже если руководство организации приняло принципиальное решение о начале процесса бюджетирования, оно может столкнуться со специфическим к нему отношением со стороны сотрудников компании, когда они считают, что планирование – это обязанность исключительно финансового отдела. Такое отношение к делу можно рассматривать, в лучшем случае, как еще одно заблуждение, в худшем – как саботаж.

Разумеется, нет необходимости вовлекать в процесс разработки бюджетов и форм контроля каждого сотрудника организации, однако все они должны быть осведомлены о его целях и важности. Участие же линейных руководителей, ответственных за те или иные контрольные показатели, в процессе разработки бюджетов и подготовки отчетов просто необходимо с точки зрения повышения их ответственности и мотивации.

В конечном счете, работающая на предприятии система финансового мониторинга должна ставить перед руководителями предприятия вопросы:

- «Насколько хорош полученный финансовый результат для предприятия?»;
- «Эффективны ли мероприятия, проведенные предприятием?»;
- «В чем состоят причины улучшения или ухудшения финансового результата деятельности предприятия?»;
- «Какие конкретно ресурсы может использовать предприятие для реализации своих планов и в каком объеме, каков при этом будет уровень финансовых затрат, прибыли?» и др.

Целью применения методики управления прибылью по центрам

ответственности является оценка, прогнозирование и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и предприятия в целом.

Предлагается выделить четыре центра:

- центр затрат – это структурное подразделение, руководитель которого отвечает только за затраты;
- центр дохода – это структурное подразделение, которое отвечает только за выручку от продажи продукции, товаров, услуг и за затраты, связанные с их сбытом;
- центр прибыли – это структурное подразделение, которое ответственно за финансовые результаты своей деятельности;
- центр инвестиций – это структурное подразделение, которое несет ответственность за капиталовложения.

Управление прибылью на основе организации центров финансовой ответственности затрагивает работу внутренних структурных служб и подразделений предприятия, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений.

Для ООО «ДЭП–110» можно выделить следующие этапы управления прибылью на основе организации центров финансовой ответственности:

- исследование особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиций их влияния на отдельные аспекты формирования и использования прибыли;
- определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;
- формирование системы прав, обязанностей и меры ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности;
- разработка и доведение центрам ответственности плановых

(нормативных) заданий в форме текущих или капитальных бюджетов;

– обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрами ответственности путем получения соответствующей информации, ее анализа и установления причин отклонений.

Применение данной методики позволяет получать исчерпывающую информацию о затратах и доходах по каждому центру ответственности, при этом, в ходе анализа выявляются участки, где чаще всего возникают отклонения, а также виды продукции с низкой рентабельностью.

Внедрение финансового мониторинга с целью постоянного наблюдения за платежеспособностью организации предполагает использование определенных показателей, характеризующих финансовое состояние.

Во второй главе бакалаврской работы был выполнен анализ платежеспособности объекта исследования по стандартной схеме, т.е. с использованием нескольких групп показателей, характеризующих финансовую структуру баланса, финансовую устойчивость предприятия, ликвидность его активов. По каждой группе показателей аналитик должен сформировать определенные выводы, а затем объединить их в единое целое с целью определения основных направлений улучшения платежеспособности предприятия. Процесс достаточно трудоемкий.

На наш взгляд, для постоянного контроля можно использовать маржинальный анализ, предполагающий расчет точки безубыточности и запаса финансовой прочности.

Кроме того, для оценки финансового состояния можно использовать, например, методику Дюпона.

Сущность этой методики – классификация предприятий по оценке риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. В соответствии с этой методикой различают пять классов предприятий, характеристика которых аналогична классификации предприятий Савицкой Г.В. и Донцовой Л.В.

**Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности
по методу Дюпона²⁴**

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
1. Рентабельность совокупного капитала, процент	30 и выше (50 баллов)	29,9 – 20 (49,9 – 35 баллов)	19,9 – 10 (34,9 – 20 баллов)	9,9 – 1 (19,9 – 5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
2. Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше (30 баллов)	1,99 – 1,7 (29,9 – 20 баллов)	1,69 – 1,4 (19,9 – 10 баллов)	1,39 – 1,1 (9,9 – 1 баллов)	1 и ниже (0 баллов)
3. Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69 – 0,45 (19,9 – 10 баллов)	0,44 – 0,30 (9,9 – 5 баллов)	0,29 – 0,20 (5-1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
4. Границы классов	100 баллов и выше	99 – 65 баллов	64 – 35 баллов	34 – 6 баллов	0 баллов

Отсутствие финансового планирования и должного контроля за движением денежных средств, состоянием дебиторской задолженности и размером запасов, а также состоянием собственных источников финансирования деятельности привело к ухудшению финансового положения.

По нашему мнению, одними только мерами организационного и методологического характера для изменения ситуации с платежеспособностью организации не обойтись. Обращает на себя внимание тот факт, что уставный капитал организации оставляет только 10 тыс.руб. Это очень небольшой размер уставного капитала для строительной организации. Поэтому если встает проблема выбора – ликвидация бизнеса или продолжение деятельности, собственникам имущества для сохранения предприятия необходимо либо выдать беспроцентный заем предприятию на покрытие наиболее существенных обязательств перед поставщиками и кредиторами, либо увеличить размеры уставного капитала с аналогичной целью.

В ходе предбакалаврской практики при изучении уставных документов

²⁴ Таблица составлена автором на основе данных, полученных в ходе исследования

вопрос о размере уставного капитала и его возможном увеличении уже задавался руководству ООО «ДЭП–110», т.к. директор является одним из учредителей. По его словам, вопрос об увеличении уставного капитала будет рассматриваться на собрании учредителей, но наиболее реальным является увеличение не более, чем на 2 млн.руб. (пять учредителей – по четыреста тысяч рублей). В таком случае необходимо рассмотреть и возможность снижения размера запасов до уровня 2014 г. Так как запасы представляют собой в основном различные строительные материалы и запасные части к строительной технике, то проблем с их реализацией у предприятия не будет.

Новое качество планирования, обусловленное развитием рыночных отношений, сложность и разнообразие применяемых методов, многовариантных и оптимизационных расчетов, ускорение процесса составления плановых документов, наличие итерационных расчетов снизу и сверху требуют более эффективного использования информационных технологий.

Информационные технологии – это совокупность программного обеспечения, технических средств и телекоммуникаций, кадров и их организация. Внедрение интегрированных систем управления на базе полнофункциональных программных продуктов – довольно дорогостоящее дело, особенно для малого и среднего бизнеса, а более дешевые пакеты прикладных программ отличаются меньшей функциональностью.

Наиболее примитивные функции финансового планирования могут быть реализованы в среде электронных таблиц нового поколения. К числу таких программ относятся EXCEL, Lotus, QuatroPro 7 и др.

На крупных и средних предприятиях подготовка финансовых планов и бюджетов с помощью таблиц EXCEL представляет собой весьма раздробленный процесс. Эти таблицы не могут обеспечить документооборот, который присущ бизнес-циклу финансового планирования.

В настоящее время на отечественном рынке представлено довольно ограниченное число специализированных продуктов, ориентированных на

решение задач планирования и бюджетирования. Среди российских программ в области формирования и оптимизации финансового планирования наиболее известны «Альт-Прогноз», «БЭСТ-План» и «Бизнес-Микро». Подготовка финансовых планов и их корректировка осуществляются на основе результатов финансового анализа, в ходе которого и осуществляется прогнозная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Использование специальных программ для финансового планирования и анализа для предприятий малого и среднего бизнеса не всегда эффективно, т.к. затраты на их приобретение и особенно на обслуживание значительны.

В нашем случае можно предложить руководству ООО «ДЭП–110» приобрести информационно-правовую систему «Эксперт». Эта система предназначена для проведения комплексного финансового анализа предприятия. Сервис формирует полноценные отчеты по финансовому анализу: рассчитывает необходимые показатели и предоставляет их текстовое описание.

Финансовый анализ предприятия при этом занимает всего несколько минут. Все, что остается – распечатать готовый отчет. Благодаря проведенным анализам руководитель сможет принимать более правильные управленческие решения, постоянно повышать эффективность деятельности организации, увеличивать прибыль.

Эта программа идеально подходит как финансовому менеджеру, так и бухгалтеру. «Эксперт» – это сервис для проведения финансового анализа предприятия по данным бухгалтерской отчетности и предупреждения о выездных проверках.

Основные функции программы:

- финансовый анализ (в составе показателей есть и показатели, характеризующие класс платежеспособности по методу Дюпона). Отчеты о финансовом состоянии содержат ключевые финансовые показатели, их подробное текстовое описание и сравнение со среднеотраслевыми значениями. По результатам анализа делается итоговый вывод о финансовом положении фирмы в настоящее время;

– оценка вероятности проверки Пенсионным фондом и Фондом социального страхования. На основе данных отчетности по страховым взносам сервис дает оценку вероятности проверки из ПФР и ФСС. При этом используются критерии из совместного письма ПФР и ФСС;

– поиск в списке плановых проверок Сервис «Эксперт» заранее предупреждает своих клиентов о том, что к ним придут с проверкой. Он предоставляет абонентам полный список проверок Генеральной прокуратуры РФ и помогает подготовиться к встрече с представителями государственного надзора;

– советы по улучшению финансового состояния. «Эксперт» дает индивидуальные рекомендации с учетом того, как они повлияют на все основные финансовые показатели организации. Пользуясь советами, бизнесмен всегда будет уверен в том, что делает все правильно.

– оценка кредитоспособности по методике Сбербанка. Сервис «Эксперт» автоматически оценивает кредитоспособность предприятия, используя количественный анализ. Для этого он рассчитывает основные оценочные показатели, сравнивает их с нормативными, присваивает каждому показателю свой вес и делает итоговый вывод;

– оценка стоимости организации. Анализируя динамику изменения рыночной стоимости организации, руководство фирмы может грамотно планировать развитие своего бизнеса. Необходимо помнить, что рыночной стоимостью вашего предприятия интересуются и сотрудники страховых компаний, банковские работники и инвесторы;

– оценка вероятности налоговой проверки. На основе данных отчетности сервис дает оценку вероятности проверок из налоговой. Модуль использует критерии из официального приказа ФНС.

Как видим, это многофункциональная программа. Кроме того, стоимость программы, по сравнению с другими более известными информационно-правовыми системами и программами, не велика: при ограничении не более 30 отчетов – 3900 рублей в год, а без ограничения – 14900 рублей в год.

Мы уже предложили в целях повышения эффективности финансового менеджмента ООО «ДЭП–110» внести изменения в организационную структуру предприятия. Однако без приобретения информационно-правовой системы ввод в штатное расписание только одной должности заместителя по финансовым вопросам с переводом в его подчинение экономиста из бухгалтерии не достаточен. Необходима еще одна ставка специалиста по бюджетированию.

Т.е. для создания эффективной финансовой службы необходим штат из трех специалистов. При условии, что заместитель по финансовым вопросам будет иметь оклад на уровне главного бухгалтера (25 тыс.руб.), а специалист по бюджетированию – на уровне оклада экономиста бухгалтерии (15 тыс.руб.), затраты на оплату труда в строительной организации должны увеличиться на 624 тыс.руб. в год:

$$(25+15) \cdot 12 \cdot 1,3 = 624 \text{ тыс.руб.}$$

При наличии ИПС «Эксперт» достаточно ввода в штатное расписание только одной единицы - заместителя по финансовым вопросам. Следовательно, в этом случае экономия затрат в год составит:

$$15 \cdot 12 \cdot 1,3 - 14,9 = 219,1 \text{ тыс.руб.}$$

Итак, в качестве основных направлений совершенствования системы управления прибылью ООО «ДЭП–110» рекомендуем:

- ввести в организационную структуру управления должность заместителя директора по финансовым вопросам с переводом в его подчинение экономиста из бухгалтерской службы;
- внедрить систему финансового мониторинга. В качестве основного инструмента проведения мониторинга использовать бюджетирование (бюджет доходов и расходов (или прогноз отчета о прибылях и убытках), бюджет движения денежных средств и прогноз баланса);
- в качестве основных показателей системы финансового мониторинга использовать показатели, используемые в методике Дюпона;
- выделить в системе бюджетирования четыре основных центра

ответственности – центр затрат, центр доходов, центр прибыли и центр инвестиций;

– в целях повышения платежеспособности предприятия уменьшить запасы на 4138 тыс.руб. (до уровня 2014 г.) путем реализации запасов на рынке строительных материалов Туапсинского района и увеличить размер уставного капитала на 2000 тыс.руб.;

– приобрести информационно-правовую систему «Эксперт».

Экономический эффект от приобретения информационно-правовой системы «Эксперт» составит 219,1 тыс.руб. в год.

Заключение

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Процесс управления прибылью предполагает проведение анализа, который характеризуется многообразием своих форм. На выбор формы анализа влияет множество факторов: отрасль в которой осуществляет свою деятельность организация, специализация и вид деятельности предприятия, объем товарооборота и его скорость, и другие. Поэтому менеджерам организации необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и выбрать именно ту форму анализа, которая даст наиболее исчерпывающую информацию для разработки мер по управлению прибылью с целью ее увеличения.

В современной научной литературе выделяют множество методов анализа прибыли, но наибольшую практическую значимость имеет факторный анализ. Его проведение дает наиболее объективную оценку факторов формирования прибыли на предприятии.

Проведенный анализ деятельности ООО «ДЭП–110» позволил сделать следующие **выводы**:

– деятельность предприятия является эффективной, но себестоимость работ растет более быстрыми темпами, чем выручка. В 2014 году себестоимость выросла по сравнению с 2013 годом на 113,1%, а выручка – на

112,1%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом себестоимость увеличилась на 52,2%, а выручка – на 51,7%. В результате в 2014 году по сравнению с уровнем 2013 года наблюдался прирост и прибыли от реализации, и чистой прибыли, а в 2015 году – при росте прибыли от реализации на 14,7% наблюдалось снижение чистой прибыли по сравнению с уровнем 2014 года на 2,5%;

– динамика показателей численности персонала, среднегодовой стоимости производственных фондов, среднегодовой стоимости оборотных средств свидетельствует о развитии и наращивании производственного потенциала;

– динамика показателей фондоотдачи и рентабельности работ указывает на снижение эффективности использования ресурсов;

– финансовое состояние характеризуется низкой ликвидностью баланса, недостатком собственных оборотных средств и сильной зависимостью от заемных источников финансирования деятельности;

– на прибыль от реализации наиболее значительно воздействуют изменения сметных цен и изменение тарифов на электроэнергию и автомобильное топливо, т.е. существует сильная зависимость предприятия от поставщиков материалов и влияния инфляционных процессов в стране.

– организацию финансового менеджмента в ООО «ДЭП–110» нельзя считать эффективной и, соответственно, существует необходимость разработки и внедрения мероприятий, направленных на совершенствование системы управления прибылью строительной организации.

С целью совершенствования системы управления прибылью ООО «ДЭП–110» в бакалаврской работе **рекомендуется:**

– во-первых, ввести в организационную структуру управления должность заместителя директора по финансовым вопросам с переводом в его подчинение экономиста из бухгалтерской службы;

– во-вторых, внедрить систему финансового мониторинга. В качестве основного инструмента проведения мониторинга использовать бюджетирование (бюджет доходов и расходов (или прогноз отчета о прибылях

и убытках), бюджет движения денежных средств и прогноз баланса);

- в-третьих, в качестве основных показателей системы финансового мониторинга использовать показатели, используемые в методике Дюпона;

- в-четвертых, в процессе бюджетирования выделить четыре центра ответственности – затрат, доходов, прибыли и инвестиций;

- в-пятых, в целях повышения платежеспособности предприятия уменьшить запасы на 4138 тыс.руб. (до уровня 2014 г.) путем реализации запасов на рынке строительных материалов Туапсинского района и увеличить размер уставного капитала на 2000 тыс.руб.;

- в-шестых, приобрести информационно-правовую систему «Эксперт».

Реализация предлагаемых мероприятий позволит ООО «ДЭП–110» позволить значительно повысить эффективность управления финансовыми ресурсами организации, увеличить размеры накопленной прибыли и улучшить финансовое состояние строительной организации.

Годовой экономический эффект при этом составит как минимум 219,1 тыс.руб.

Список использованной литературы

1. Батова Т.Н. Экономика промышленного предприятия. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2012. – 248с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью.–3-е изд., перераб.и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 766с.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.
4. Быкардов Л.В., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. – М.: ПРИОР, 2012. – 228 с.
5. Быковский В.В. Технологии финансового менеджмента. – Тамбов: ТМГТУ, 2012. – 80 с.
6. Войотовский Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия. – СПб.: Питер, 2012 . – 569с.
7. Герасименко А.С. Финансовый менеджмент - это просто! Книга для финансистов, руководителей и тех, кто хочет ими стать. М., 2012. – 692 с.
8. Егорова Н.Р., Николаева Т.Н. Экономика предприятий торговли и общественного питания. – М.: КноРус, 2012. – 386 с.
9. Ефимова О.В., Мельник О.В. Анализ финансовой отчётности. – М.: Омега-Л, 2012. – 408 с.
10. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 133 с.
11. Климова Н.А. Экономический анализ. – СПб.: Питер, 2013. – 192 с.
12. Ковалев В.В. Финансы организаций. – М.: ТК Велби, Проспект, 2013. – 352 с.
13. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента. – М.: ТК Велби, Проспект, 2012. – 448 с.
14. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ТК Велби, Проспект, 2013. – 424с.
15. Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. – 3-е изд.,

перераб. и доп. – М.: Проспект, 2012. – 560 с.

16. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент.–М.: Проспект, 2014. – 98 с.

17. Ковалев В.В. Финансовый анализ, управление капиталом. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 346 с.

18. Кондратьев В.В. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.:ЭКСМО, 2012. – 976 с.

19. Лукаш Ю.А. Оптимизация налогов. Методы и схемы: полное практ. руководство. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2012. – 432 с.

20. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.

21. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 366 с.

22. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2013. – 192с.

23. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент. – М.: ВГНА Минфина России, 2013. – 197 с.

24. Панков В.В. Экономический анализ. – Москва: Магистр; ИНФРА-М, 2012 . – 622 с.

25. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 617 с.

26. Поздняков В.Я. Экономика предприятия (фирмы). - 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 319 с.

27. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2014 г. – 536 с.

28. Сироткин В.Б. Финансовый менеджмент фирмы. – М.: Высшая школа, 2015. – 320 с.

29. Солоненко А.А. Практика анализа финансово-хозяйственной деятельности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2013. – №9. – С. 45-48.

30. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. – М: Перспектива, 2015. – 656 с.
31. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ПРИОР, 2013. – 255с.
32. Яковлева Е.Н. Оптимизация налога на прибыль // Консультант предпринимателя. – 2013. – №2. – С. 22–26.