

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(Н И У « Б е л Г У »)**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра экономики и моделирования производственных процессов

ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Выпускная квалификационная работа

обучающегося по направлению подготовки

38.03.01 «Экономика», профиль Экономика предприятий и организаций

очной формы обучения, группы 06001308

Кременчукова Александра Олеговича

Научный руководитель

ст. преп. Анохин Е.И.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1. Экономическая сущность прибыли и ее виды.....	7
1.2. Порядок формирования и использования прибыли предприятия.....	13
1.3. Методика оценки использования прибыли предприятия.....	23
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОАО «ЗАВОД ЖБК-1»	30
2.1. Экономическая характеристика деятельности предприятия.....	30
2.2. Анализ источников формирования и использования прибыли ОАО "Завод ЖБК-1".....	41
2.3. Направления улучшения использования прибыли предприятия.....	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	62
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	69

ВВЕДЕНИЕ

Доход охарактеризовывает окончательный денежный итог предпринимательской деятельности предприятия. Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и денежной деятельности предприятия. Они охарактеризовывают степень его деловой активности и денежного состояния. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия. Доход оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Доход относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как полная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств. Однако оценка динамики валовой прибыли, темпов ее прироста, факторов, воздействующих на величину прибыли и темпы ее прироста, себестоимости, выручки представляет значительный интерес. Полезную информацию можно почерпнуть из оценки динамики доли чистой прибыли в валовой. Если доля чистой прибыли растет, это говорит о хорошей величине уплачиваемых налогов, заинтересованности фирмы в итогах работы и действенном хозяйствовании.

Чтобы управлять доходом нужно раскрыть устройство его формирования, квалифицировать воздействие и долю каждого фактора его подъема или понижения.

На величину прибыли и ее динамику влияют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий фирмы. Буквально вне сферы воздействия фирмы присутствуют конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от фирмы такие

факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация изготовления и труда, его производительность, положение и эффективность производственного и денежного планирования.

Подъем прибыли определяет подъем вероятных возможностей фирмы, повышает степень ее деловой активности, создает валютное основание для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет воплотить в жизнь капитальные вложения в производство (наиболее расширяя и обновляя его), вводить нововведения, улаживать социальные проблемы в фирме, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию. Кроме этого доход считается необходимым фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. важна для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем.

Актуальность темы изучения обоснована повышенным вниманием управления компаний к процессу формирования прибыли и поиску раскладов, позволяющих осуществить управление таким образом, чтобы деятельность фирмы была удачной. Доход выступает в представленном случае главным критерием успеха. Без прибыли предприятие не может рассчитывать на продолжительное существование и последующее развитие. Руководители имеют возможность повлиять на получение предприятием прибыли посредством отдельных элементов процесса управления, таких как постановка целей, разработка стратегии, прогнозирование и планирование, денежный и технико-экономический оценка и т.д.

Отметим слабую освещенность в литературе вопросов согласования рубежей разработки и реализации стратегии,

недоступность определенных средств помощи в принятии решений по управлению доходом.

Недостающая эффективность существующих раскладов к управлению доходом, являющейся одной из ведущих целей существования организации, и фрагментарное освещение надлежащих вопросов в литературе обуславливают их актуальность для российских предприятий и, соответственно, выбор темы и ведущих направлений исследования выпускной квалификационной работы.

Теоретическими и методологическими почвами выпускной квалификационной работы считаются труды российских и иностранных научных работников в области управления, экономического изучения, экономико-математического моделирования, экономической теории.

Объектом исследования считается ОАО "Завод ЖБК-1".

Предметом исследования считается исследование источников формирования и использования выгоды предприятием.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по улучшению использования дохода предприятия ОАО "Завод ЖБК-1"

В согласовании с целью нужно решить следующие задачи:

- раскрыть экономическую суть понятия «прибыль» и ее виды;
- разглядеть порядок формирования и использования заработка;
- предоставить экономическую характеристику ОАО «Завод ЖБК-1»;
- изучить главные источники формирования и использования прибыли ОАО «Завод ЖБК-1»;
- создать направления совершенствования использования прибыли ОАО «Завод ЖБК-1».

При выполнении предоставленной выпускной квалификационной работы применялись нормативные и законодательные акты, учебные пособия.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, 2-ух глав, решения, перечня предоставленной литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическая сущность прибыли и ее виды

Одним из наиболее важных денежных итогов деятельности организации считается доход, который считается безоговорочным показателем производительности. Доход, с теоретической точки зрения, представляет собой очень сложное и неопределенное понятие.

Подъем прибыли создает денежную базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем общественных потребностей персонала организации. За счет прибыли выполняется также доля обязательств компании перед бюджетом, банками и другими компаниями и компаниями [1, с. 52].

Основными задачами исследования дохода (убытка) считаются:

- изучение уровня и динамики абсолютных показателей денежных результатов;
- факторное изучение дохода от продажи продукции (работ, услуг);
- изучение денежных результатов от прочей продажи;
- изучение относительных показателей эффективности хозяйственной деятельности (показателей рентабельности);
- изучение и оценка использования чистого дохода;
- изучение взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и дохода;
- изучение резервов увеличения дохода на основе оптимизации продаж и издержек производства и обращения.

Доход - это доля чистого дохода, сделанного фирмой в процессе изготовления и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции незапятнанный доход принимает форму дохода. Доход представляет собой разность между выручкой от продаж (после уплаты НДС, акцизов и

иных отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. На величину дохода оказывают влияние не только объем произведенной и реализованной продукции, но и ее качество, ассортимент, уровень себестоимости, пени, штрафы и неустойки как оплаченные, так и полученные, различные списания сумм на убытки и т.д [60, с. 58].

Как важнейшая категория рыночных отношений, доход выполняет определенные функции:

Во-первых, доход характеризует заключительный денежный результат предпринимательской деятельности организации. Он считается показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, положение производительности труда, уровень себестоимости. Показатели дохода считаются важными для оценки производственной и экономической деятельности организации. Они характеризуют степень его деловой активности и денежного благополучия. По доходу определяется степень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы организации. Доход оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Во-вторых, доход обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что доход одновременно считается денежным результатом и основным элементом денежных ресурсов компании. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученным доходом. Доля чистого дохода, оставшийся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и иных обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития фирмы, материального поощрения работников [3, с. 13].

Рост дохода определяет рост потенциальных возможностей фирмы, увеличивает степень его деловой активности, создает экономическое основание

для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет воплотить капитальные вложения в производство (тем самым расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию. Помимо этого доход считается важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей организации, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем [12, с. 301].

В-третьих, доход считается одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Он поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных, инвестиционных, социальных и иных программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет дохода выполняется также доля обязательств фирмы перед бюджетом, банками, другими фирмами и организациями [17, с. 44].

Многоканальное значение дохода усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Акционерное, арендное, частное или другие формы собственности предприятия, получив денежную самостоятельность и независимость вправе решать на какие цели и в каких размерах направлять доход, оставшийся после уплаты налогов в бюджет и иных обязательных платежей и отчислений. Стремление к получению дохода 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. Для предпринимателя доход считается сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего

прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы [55,с. 106].

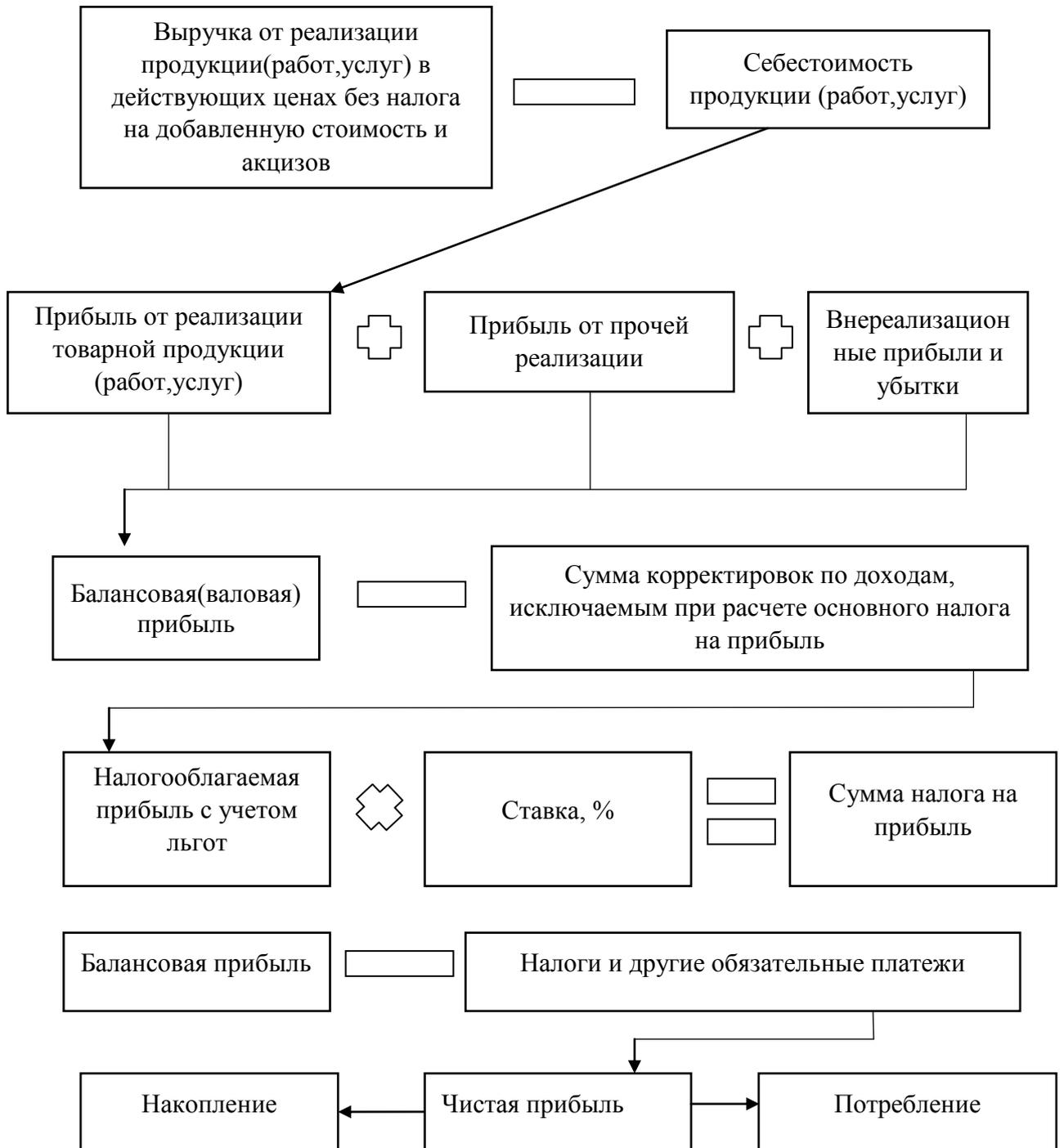


Рис. 1.1. Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли

Различают следующие виды прибыли фирмы:

- 1) валовый доход;

- 2) доход от продаж;
- 3) доход до налогообложения;
- 4) чистый доход;
- 5) нераспределенный доход.

Валовый доход - это разность между выручкой (нетто) и себестоимостью реализованной продукции.

Доход от продаж - это разность между валовым доходом и суммой управленческих и коммерческих расходов.

Доход до налогообложения - это результат после выплаты процентов кредиторам [29, с. 301].

Незаятный доход - это тот доход, который остается в распоряжении фирмы после уплаты всех налогов, экономических санкций прочих обязательных отчислений, за минусом сумм чрезвычайных доходов и расходов.

Нераспределенный доход - это та доля чистого дохода, которая направляется на финансирование прироста активов фирмы после выплаты дивидендов [27, с. 57].

Ведущее значение прибыли в качестве денежного показателя предпринимательской деятельности компании вместе с тем не означает его уникальности и универсальности. Исследование стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь большой доход в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному совершенствованию коллектива. Более того, выявлены факты получения «незаработанной» прибыли, т.е. образующейся не в итоге эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции компании увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высококорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию [18, с.43].

В процессе изучения необходимо исследовать состав общей суммы прибыли, ее структуру, динамику и выполнения плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию фирмы в среднем по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за исследуемое время.

Объем продажи продукции имеет возможность оказать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция окажется убыточной, то при увеличении объема продаж происходит уменьшение суммы дохода [52,с. 202].

Структура товарной продукции имеет возможность оказать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму дохода. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее продажи, то сумма дохода возрастает. Напротив, при увеличении низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма дохода уменьшается.

Себестоимость продукции обратно пропорциональна дохода: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы дохода, и наоборот.

Изменение уровня средне реализационных цен прямо пропорционально доходу: при увеличении уровня цен сумма дохода возрастает, и наоборот. Первым этапом факторного исследования дохода от продаж считается оценка суммы дохода при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать индекс объема используемой продукции, а затем базовую сумму дохода скорректировать на ее уровень [41,с. 702].

Индекс объема продаж исчисляют путем сопоставления фактического объема используемой с базовым в натуральном, условно-натуральном или стоимостном виде.

Потребуется рассчитать, сколько дохода предприятие могло бы получить при фактических объемеиспользуемой, структуре и стоимости, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого из фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат.

Таким образом, показатели денежных результатов охарактеризовывают абсолютную эффективность хозяйствования фирмы. Важнейшими из них являются показатели дохода, которые в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития компании [42,с. 135].

1.2. Порядок формирования и использования прибыли предприятия

Достижение больших результатов работы предприятия подразумевает управление ходом формирования, распределения и использования дохода.

Увеличение объема продукции в естественном виде при иных равных условиях ведет к подъему дохода. Растущие объемы производства, пользующиеся спросом, могут достигаться с поддержкой капитальных вложений, что требует направления дохода на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства. Данный путь сейчас для множества компаний затруднен или практически невыполним по причине инфляции, роста цен и отсутствия долговременного кредита.

Фирма, располагающаяся средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивает свой доход, если обеспечивает рентабельность инвестиций выше темпов инфляции [47,с. 98].

Поскольку доход от продаж продукции занимает больший удельный вес в структуре балансового дохода, то изучение факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансового дохода.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения дохода от продаж продукции состоит в понижении себестоимости расходов. Тем более важно это для компаний обрабатывающих отраслей, на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости значимо выше, чем на подобных фирмах развитых государств, значителен вес отходов. В частности, в машиностроении удельный вес металлоотходов в общем, употребление черных металлов на протяжении множества лет стабильно занимает больше 20 %, а удельный вес стружки в общем образовании металлоотходов - 45 %. Это свидетельствует и о применении морально устаревшего оборудования [32, с. 324].

В добывающих отраслях прирост дохода довольно непросто обеспечить в результате понижения себестоимости добычи полезных ископаемых по причине естественно-природных причин.

В отраслях, нацеленных на заключительного потребителя решающее значение имеют объемы производства и продаваемой продукции, определяемые спросом, уровнем себестоимости, но без вреда для качества потребительских товаров.

Резервом увеличения балансового дохода, может быть, доход, полученный от используемых основных фондов и иного имущества компании. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на денежные результаты, то теперь, когда компания вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и не установленного оборудования, сначала взвесив, что более выгодно - продать его или сдать в аренду [25, с. 48].

Доход может быть получен от используемых нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная стоимость определяется способностью приносить доход. Для исчисления дохода из продажной стоимости исключаются затраты, связанные с созданием или же покупкой

нематериальных активов с учетом затрат по их доведению до состояния, в котором они готовы давать заработок.

В традиционном представлении важными способами понижения расходов считается экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Так значительную роль в структуре потерь производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, уменьшения количества административно-обслуживающего персонала [44, с. 905].

Понижение трудоемкости продукции, подъема производительности труда возможно добиться разными методами. Более эффективные из них - механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий. Однако одни компании по совершенствованию использующейся техники и технологии не дадут подобающей отдачи без совершенствования организации производства и труда.

Материальные ресурсы занимают до $3/5$ в структуре расходов на сотворение продукции. Отсюда следует значение экономии этих ресурсов, рационального их потребления. На первый план тут выходит использование ресурсосберегающих технологических процессов. Важно и увеличение требовательности и повсеместное использование входного контроля за качеством привлекающихся от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов [5, с. 21].

Уменьшение расходов по амортизации основных производственных фондов возможно добиться методом наилучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки. На иностранных фирмах рассматриваются также такие факторы понижения расходов на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии закупаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у

иных производителей отдельные компоненты или же комплектующие изделий [28,с. 106].

При производстве продукции повышенного качества текущие издержки чаще всего растут. Однако в итоге использования этой продукции по завышенным стоимости дохода также возрастает [7,с. 109].

Одним из важных направлений денежного оздоровления компании считается поиском внутренних резервов по повышению прибыльности производства и достижения безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности фирмы, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижение ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и денежного ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделять вопросам ресурсосбережения: внедрения прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, применение вторичного сырья, организация учета и контроля за использованием ресурсов [20,с. 561].

Схема основных направлений поиска резервов увеличения дохода от используемой продукции представлена на рис.1.2.

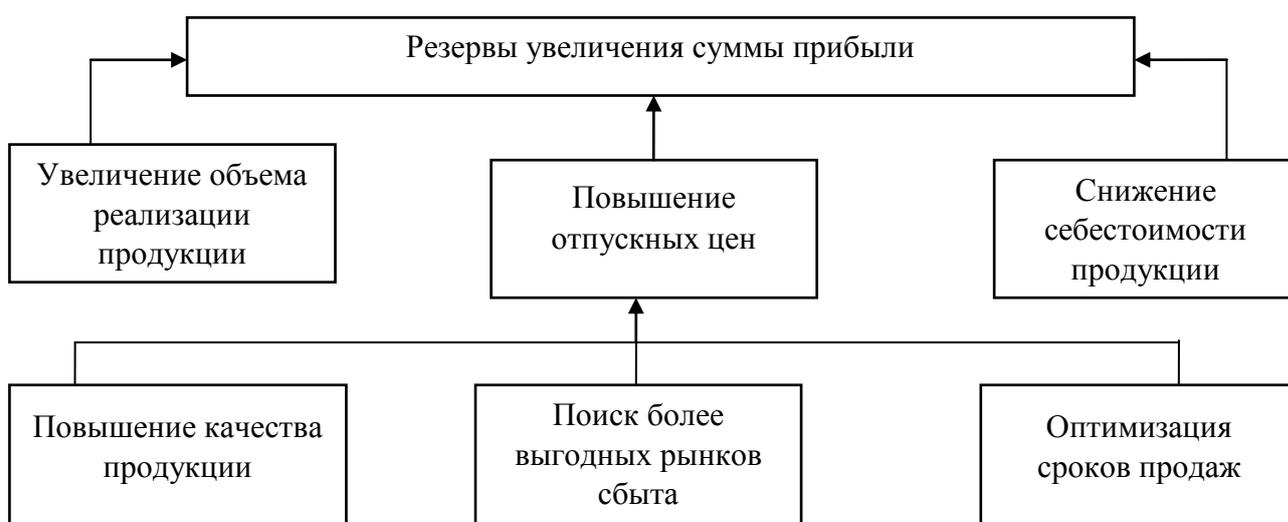


Рис.1.2. Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от используемой продукции

Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли являются:

- 1) увеличение объема продаж продукции;
- 2) понижение себестоимости продукции;
- 3) увеличение качества и конкурентоспособности товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

Увеличение выручки от продаваемой продукции предполагает:

- 1) увеличение цены на продукцию - это экстенсивный путь;
- 2) наращивание объемов производства - либо за счет освоения новых видов продукции, развитие маркетинговой службы, либо за счет снижения цены;
- 3) увеличение выручки за счет увеличения конкурентоспособности продукции или же понижения цены на нее - это интенсивный путь.

Для изучения и использования прибыли учитывают законодательство о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, инструктивные и методические указания Министерства финансов, устав фирмы, а также данные отчета о прибылях и убытках, приложения к балансу, отчета о движении капитала, расчетов налога на имущество, на доход, на доходы и др. [24, с. 278].

Незапятанный доход считается одним из важных экономических показателей, охарактеризовывающих заключительные результаты деятельности фирмы после выплаты процентов и налогов, экономических санкций и иных обязательных платежей фирмы, покрываемых за счет дохода. Ее размер находится в зависимости от факторов изменения общей суммы брутто-дохода и факторов, определяющих удельный вес в ней чистого дохода, а именно уровня процентного и налогового изъятия дохода [37, с. 401].

Незапятанный доход применяется в соответствии с уставом компании. За счет нее применяется инвестирование производственного развития, выплачиваются дивиденды акционерам фирмы, создаются резервные и страховые фонды и т.д. при распределении чистого дохода нужно добиваться

оптимизации соотношений меж капитализируемой и потребляемой ее суммой с целью обеспечения:

- 1) необходимого объема инвестиций для производственного развития;
- 2) необходимой нормы доходности на инвестированный капитал собственникам компании.

Факторы, влияющие на пропорции распределения дохода, делятся на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- 1) правовые ограничения (ставки налогов на доход, процентные отчисления в резервные фонды и др.);
- 2) система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
- 3) рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, подъем которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижение обуславливает увеличение доли потребляемой прибыли;
- 4) стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при высоком ее уровне выгоднее использовать доход, и наоборот)[26,с. 201].

К внутренним факторам, оказывающим воздействие на соотношения в рассредоточении прибыли, можно отнести следующие:

- 1) уровень рентабельности фирмы, при малом значении которого и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее доля идет на создание неотъемлемых фондов и резервов, на выплату дивидендов по привилегированным акциям, на социальные программы и т.д.;
- 2) наличие в портфеле компании высокодоходных инвестиционных проектов;
- 3) надобность ускоренного окончания начатых инвестиционных проектов;

4) уровень коэффициента денежного левериджа (соотношение заемного и личного капитала), который считается одним из показателей денежного риска и одним из факторов, определяющих доходность собственного капитала;

5) наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от используемых основных средств и денежных активов и т.д.);

б) текущая платежеспособность компании, при низком уровне которой предприятие должно сокращать потребляемую долю дохода [8, с. 482].

В процессе исследования необходимо изучить динамику и выполнение плана по использованию чистого дохода, для чего фактические данные об использовании дохода по всем направлениям сравнивают с данными бюджета и прошлых лет.

Задача исследования использования дохода состоит в выявлении соответствия между распределением дохода и результатами работы предприятия.

Информация о распределении дохода содержится в финансовом плане и в форме № 3 определяется и изучается структура отчислений, устанавливающая долю чистого дохода, направленную на расширение деятельности предприятия, и долю чистого дохода, использованную на развитие социальной сферы и материальное поощрение работников.

Используя эти источники информации, следует сопоставить фактические данные о распределении дохода с плановыми, выявить отклонения и установить их причины [38, с. 205].

В соответствии с законодательством и учредительными документами организации распределяют чистый доход по следующим направлениям использования:

- 1) отчисления в резервный фонд;
- 2) отчисления в фонд социальной сферы;
- 3) на благотворительные и иные цели;

4) выплата дивидендов.

Использование прибыли предприятия показано на рис. 1.3, а структура распределения прибыли в фонды предприятия - на рис. 1.4.

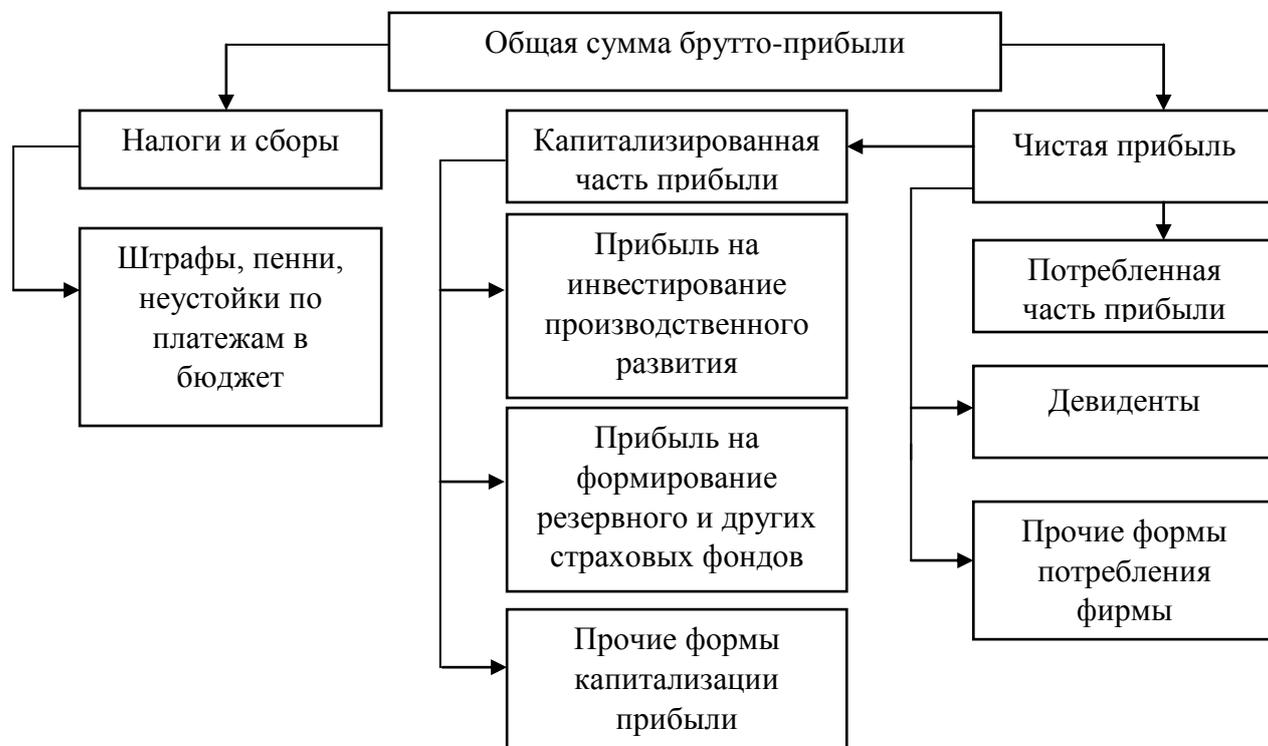


Рис.1.3. Схема использования прибыли предприятия

Из рис. 1.3 видно, что одна ее доля в виде налогов и сборов поступает в бюджет государства и используется на нужды общества. Оставшаяся сумма - чистый доход - используется на выплату дивидендов акционерам предприятия, на расширения производства, создание резервного капитала и др.

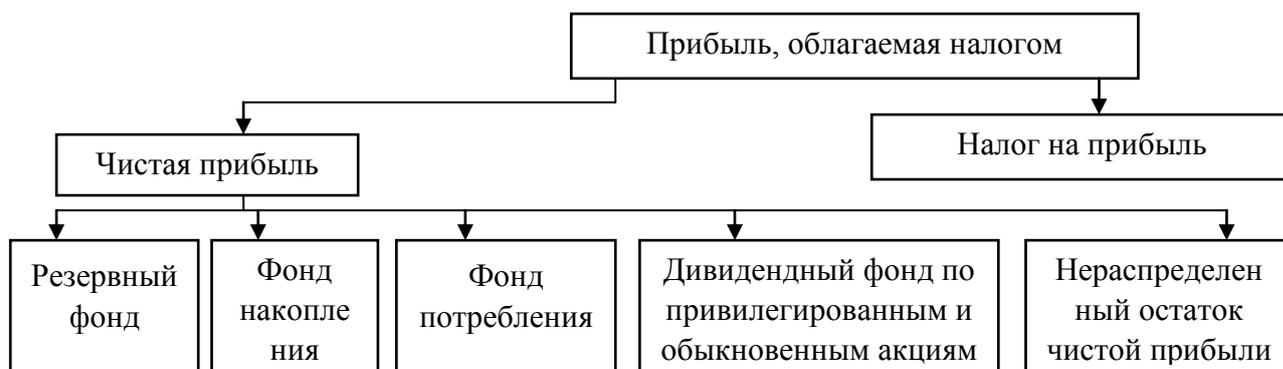


Рис.1.4. Структура распределения прибыли в фонды предприятия

Из дохода, полученного предприятием, прежде всего, выплачиваются налоги в бюджет (федеральный, субъектов РФ и местный) и другие аналогичные платежи, в том числе штрафные санкции со стороны налоговых органов. Доход до налогообложения уменьшается на сумму доходов в виде дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также доходов от долевого участия в деятельности иных предприятий и льгот, предоставленных в соответствии с действующим законодательством [56,с. 210].

Направления использования чистого дохода определяются предприятием самостоятельно и, как правило, включают отчисления в резервный капитал, фонды накопления, фонды потребления и фонд социальной сферы, отвлечения на благотворительные и другие цели.

Одна доля дохода предназначается для расширения производства (фонд накопления), вторая доля - для материального поощрения работников предприятия (фонд потребления). Создается также резервный фонд предприятия.

Фонд накопления используется в основном для финансирования расходов на расширение производства, его техническое перевооружение, внедрение свежих технологий и т.д [45,с. 102].

Фонд потребления может использоваться на коллективные (расходы на содержание объектов культуры и здравоохранения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий) и индивидуальные нужды (вознаграждение по итогам работы за год, материальная помощь, стоимость путевок в санатории и дома отдыха, стипендии студентам, частичная оплата проезда и питания, пособия при уходе на пенсию и т.д.) [23,с. 601].

В условиях рыночных отношений появляется надобность резервировать средства в связи с проведением рискованных операций и, как следствие этого, - потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при

использовании чистого дохода предприятие вправе создавать резервный фонд, величина которого должна составлять не менее 15% уставного капитала. Каждый год запасной фонд пополняется за счет отчислений, составляющих не менее пяти процентов чистого дохода. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков денежный резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию и другие затраты, связанные с социально-экономическим развитием коллектива [36, с. 67].

Велика роль дохода в развитии общественной сферы фирмы. Она используется для финансирования затрат на содержание находящихся у предприятия объектов и учреждений здравоохранения, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских лагерей отдыха, жилого фонда. Необходимо отметить, что на сумму этих затрат предприятиям предоставляется скидка при исчислении налога на доход, тем самым государство стимулирует развитие социальной сферы на каждом предприятии [4, с. 103].

Кроме прямого направления на производственные нужды, незапятнанный доход считается источником уплаты процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств; на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистого дохода уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники, сбор за право торговли и др.

Незапятнанный доход считается источником выплаты штрафных санкций за несоблюдение действующего законодательства, в случаях сокрытия дохода от налогообложения и иных нарушений [39, с. 71].

Таким образом, незапятнанный доход считается одним из важнейших экономических показателей, охарактеризовывающих окончательные итоги деятельности организации.

1.3. Методика оценки использования прибыли предприятия

Методика оценки дохода от продажи и использование продукции включает в себя следующие этапы:

1. Расчет влияния фактора «Выручка от продажи».

Расчет влияния этого фактора нужно разделить на две части. Так как выручка предприятия — это произведение количества и цены продаваемой продукции, то сначала нужно рассчитать влияние на доход от продаж цены, по которой реализовывалась продукция или товары, а затем рассчитать влияние на доход изменения физической массы реализованной продукции [2, с. 401].

При проведении факторного изучения нужно учитывать влияние инфляции. Предположим, что цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 5,4%. Тогда индекс цены:

$$J_{ц} = \frac{100 + 5,4}{100} = 1,054 \quad (1.1)$$

Отсюда следует, что доход от продаж в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = \frac{B_1}{J_{ц}} \quad (1.2)$$

где B' — выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B_1 — выручка от продажи продукции в отчетном периоде.

2. Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»

рассчитывается следующим образом:

$$\Delta\Pi^{П(С)} = \frac{B_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100}, \quad (1.3)$$

где $УС_1$ и $УС_0$ — соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета влияния коммерческих и управленческих расходов на доход от продаж также просчитываются уровни этих расходов в базисном и отчетном периодах. Эти уровни показывают размеры соответствующих расходов на каждый рубль выручки в конкретные периоды. Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta\P^{П(С)} = \frac{B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)}{100}, \quad (1.4)$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ — соответственно уровни коммерческих расчетов в отчетном и базисном периодах.

4. Расчет влияние фактора «Управленческие расходы».

$$\Delta\P^{П(У)} = \frac{B_1 \times (УУР_1 - УУР_0)}{100}, \quad (1.5)$$

где $УУР_1$ и $УУР_0$ — соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

5. Совокупное влияние факторов должно дать общее изменение суммы прибыли от продаж - абсолютное изменение прибыли и может быть вычислено по формуле:

$$\Delta\P = \Delta\P(В) - \Delta\P(С) - \Delta\P(К) - \Delta\P(У) \quad (1.6)$$

Как было указано выше, на доход от продаж влияет выручка и себестоимость. Однако выручка зависит от объема продаж, отпускных цен на продукцию, а себестоимость - от цен на сырье и материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки, уровня материальных и трудовых затрат. Поэтому при

изучении прибыли от основной деятельности важно просчитать влияние и этих факторов [53,с. 101].

Факторы цены и объема используемой продукции оказывают непосредственное влияние на изменение прибыли, т.е. рост цены и объема используемой увеличивает доход - это факторы «прямого действия». Факторы себестоимости, управленческие и коммерческие расходы оказывают обратное влияние - это факторы «обратного действия».

Проведение факторного изучения прибыли от продаж позволяет:

- 1)Оценить резервы повышения эффективности производства;
- 2)Наметить управленческие решения по использованию производственных факторов для увеличения суммы прибыли.

В практике финансового изучения используется множество методов. Среди них можно выделить основные:

- 1)изучение абсолютных показателей;
- 2)горизонтальное исследование;
- 3)вертикальное исследование;
- 4)трендовое изучение;
- 5)метод финансовых коэффициентов;
- б)факторное исследование.

Рассмотрение абсолютных показателей представляет собой изучение данных бухгалтерской отчетности: определяются состав имущества предприятия, структура финансовых вложений, источники формирования собственного капитала, оценивается размер собственных средств, объем выручки от используемой продукции, размер прибыли и т.п [40,с. 113].

Горизонтальное (временной) исследование - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальное (структурный) исследование - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовое изучение - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, «очищенной» от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

Изучение относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений данных отчетности и определение взаимосвязей показателей [6,с. 62].

Сравнительное (пространственный) исследование - это внутрихозяйственное сравнение по отдельным показателям предприятия, дочерних фирм, подразделений, цехов, а также межхозяйственное сравнение показателей данного предприятия с показателями конкурентов.

Факторное исследование - это изучение влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Подводя итоги первой главы, можно отметить, что одним из важнейших финансовых результатов деятельности предприятия считается доход, которая является абсолютным показателем эффективности [23,с. 79].

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного предприятием в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Доход представляет собой разность между выручкой от используемой продукции (после уплаты НДС, акцизов и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. На размер прибыли оказывают влияние не только объем произведенной и реализованной продукции, но и ее качество, ассортимент, уровень себестоимости, пени, штрафы и неустойки как оплаченные, так и полученные, различные списания сумм на убытки и т.д [55,с. 106].

Прибыль — экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности,

являющийся основным источником самофинансирования и дальнейшего развития. При этом прибыль — это положительный результат деятельности предприятия. Отрицательный результат его деятельности называется убытком [21,с. 132].

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, т.е. является измерителем (мерой) эффективности общественного производства. По прибыли определяется рентабельность использования собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и т.п. Тем самым прибыль и рентабельность являются основными индикаторами эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Обратим внимание, что прибыль есть абсолютный показатель, отражающий в чистом виде величину эффекта (результата) деятельности предприятия, тогда как рентабельность — относительный показатель, отражающий эффективность его деятельности. Тем не менее в известном смысле можно говорить о прибыли в системе показателей эффективности деятельности предприятия [46,с. 342].

Стимулирующая функция прибыли заключается в том, что прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие, а также источником выплаты дивидендов ее акционерам и владельцам и в этом смысле служит главной мотивацией предпринимательской инициативы. При этом в отличие от других внутренних источников формирования финансовых ресурсов организации прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в успешных условиях хозяйствования осуществляется на расширенной основе [57,с. 32].

Общественно-социальная функция прибыли состоит в том, что она выступает источником формирования средств бюджетов различных уровней в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения

государством своих функций, для реализации государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и других программ [59,с. 42]. Социальная функция прибыли проявляется и в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности организации, направленной на финансирование социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан. Кроме всего прочего, прибыль служит источником материального стимулирования работников предприятий, так как именно за счет прибыли предприятием может производиться:

- премирование персонала сверх размеров выплат, предусмотренных законодательством по системам текущего премирования;
- выплата материальной помощи;
- оплата дополнительных отпусков сверх норм, предусмотренных законодательством;
- выплата надбавок к пенсиям, единовременной помощи пенсионерам предприятия;
- предоставление бесплатного питания работникам или компенсация удорожания питания;
- оплата жилья, путевок на лечение и отдых работников и их детей и другие виды материальной помощи.

Прибыль есть особый систематически воспроизводимый ресурс организации, конечная цель осуществления бизнеса, основной внутренний источник развития и роста рыночной стоимости предприятия; индикатор его кредитоспособности и конкурентоспособности, гарантия выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества. Поддержание необходимого уровня прибыльности — объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематическая нехватка прибыли ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности бизнеса [43,с. 82].

Главная цель управления прибылью — максимизация благосостояния собственников в текущем периоде и в перспективе. Это означает:

- получение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение выплаты дохода на инвестированный собственниками капитал;
- получение достаточного объема инвестиционных ресурсов, сформированных за счет прибыли, в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации и эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделены следующие виды прибыли.

Валовая прибыль — это разность между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (выручкой от реализации без учета налога на добавленную стоимость, акцизов и других косвенных налогов и сборов) и себестоимостью проданных товаров, работ и услуг [40, с. 113].

В себестоимость продажи при определении валовой прибыли включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а также косвенные общепроизводственные расходы. Валовая прибыль есть валовой доход предприятия, свидетельствующий об эффективности собственного производства (строительства, торговли т.п.).

Прибыль (убыток) от продаж — это валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управленческих расходов, т.е. это финансовый результат от основной деятельности предприятия. Тем самым прибыль от продаж свидетельствует об эффективности основной деятельности предприятия, т.е. деятельности, связанной с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг [54, с. 301].

Прибыль (убыток) до налогообложения (бухгалтерская прибыль) — это прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов за вычетом соответствующих расходов. Показатель прибыли (убытка) до налогообложения — это финансовый результат от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов и, следовательно, показатель эффективности всей хозяйственной деятельности организации [19, с. 162].

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода — это конечный финансовый результат организации, выявленный за отчетный период, за вычетом причитающихся за счет бухгалтерской прибыли установленных в соответствии с законодательством налогов и иных аналогичных обязательств. Это та часть прибыли, которая предназначена исключительно для использования на цели, определяемые самой организацией. Она является единственным источником для выплаты дивидендов в акционерных обществах, а также распределения доходов между участниками обществ с ограниченной ответственностью пропорционально их долям в уставном капитале. Кроме того, в соответствии с учредительными документами часть чистой прибыли направляется на формирование резервного фонда, капитализацию прибыли, а в акционерных обществах — и на формирование специального фонда средств для выплаты дивидендов по привилегированным акциям [36, с. 95].

Если из величины чистой прибыли вычесть величину распределенной прибыли, то получим нераспределенную прибыль отчетного периода. Смысл данного показателя заключается в аккумуляции невыплаченной в форме дивидендов (доходов), или нераспределенной, прибыли, которая остается в обороте у организации в качестве внутреннего источника финансирования долгосрочного характера, т.е. это, по сути, реинвестированная прибыль [16, с. 192].

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОАО «ЗАВОД ЖБК-1»

2.1. Экономическая характеристика деятельности предприятия

Открытое акционерное общество «Завод ЖБК-1» является юридическим лицом по законодательству Российской Федерации и действует на основании Гражданского кодекса Российской Федерации и Устава предприятия.

Предприятие имеет право создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством.

Полное название предприятия: Открытое Акционерное Общество "Завод железобетонных конструкций №1"

Сокращенное название предприятия: ОАО «Завод ЖБК-1»

Юридический адрес: Россия, 308013, Белгород, ул. Коммунальная д.5

Фактический адрес: Россия, 308013, Белгород, ул. Коммунальная д.5

Основное преимущество работы ОАО «Завод ЖБК-1»: система качества основана на многоэтапности контроля и выполнении условий Государственной нормативной документации на производимую продукцию. На заводе работает аттестованная производственно-испытательная лаборатория строительных материалов.

Предприятие является коммерческой организацией, суть которой состоит в получении прибыли.

Основными направлениями деятельности Общества являются:

- производство общестроительных услуг;
- строительство зданий и сооружений I-го и II-го уровней ответственности;
- оптовая торговля товарами промышленной группы (замочно-скобяные изделия, бытовые насосы, ручной инструмент и т.п.);
- производство изделий из ПВХ;

- производство изделий из металла;
- розничная торговля;
- транспортные услуги физическим и юридическим лицам;
- коммерческое посредничество;

Уставный капитал Общества составляет 4 700 000 (четыре миллиона семьсот тысяч) рублей.

Организационная структура ОАО «Завод ЖБК-1» представлена в приложении 1.

Необходимость создания многоуровневой системы управления часто обусловлена диверсификацией производства. Производство большого ассортимента продукции, технологически не связанных между собой, часто требует создания органов управления производством и сбытом по каждому типу продукции. Организационная многоуровневая структура системы управления внутри ОАО «Завод ЖБК-1» опирается на принцип подчинения нижестоящего органа вышестоящему. Например, руководители цеха подчиняются по данным структуры управления заместителю генерального директора по производству [11, с. 6].

Первому (линейному) руководителю в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогает особый аппарат управления, состоящий из функциональных подразделений (управлений, отделов, групп, бюро), именуемых службами. Такие подразделения проводят свои решения либо через вышестоящего руководителя, либо (в пределах специальных полномочий) прямо доводят их до специализированных служб или отдельных исполнителей на нижестоящем уровне. Функциональные подразделения, как правило, не имеют права самостоятельно издавать распоряжения производственным подразделениям.

В экономическом исследовании особое внимание уделяется изучению состояния, динамики и структуры основных средств, так как они занимают большой удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их

количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят окончательные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, её себестоимость, доход, рентабельность, устойчивость финансового состояния [35,с. 128].

Основываясь на данных бухгалтерской отчетности, охарактеризуем основные технико-экономические показатели ОАО «Завод ЖБК-1» (таблица 2.1).

Таблица 2.1

Основные технико-экономические показатели ОАО «Завод ЖБК-1» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2015/2014 (+/-)	2016/2015 (+/-)	2016/2014, %
1	2	3	4	5	6	7
1. Товарная продукция, т.р.	2220283	1773734	1488621	-446549	-285113	67,05
2. Объем производства в натуральном выражении						
Сборный ж/бетон, МЗ	140063	110077	83253	-29986	-26824	59,4
Блоки, МЗ	9407	5885	9821	-3522	3936	104,4
«Хенке», МЗ	63725	55535	53694	-8190	-1841	84,3
«Хесс», МЗ	59692	53486	49192	-6206	-4294	82,4
Керамзит всего, МЗ	80538	79986	69944	-552	-10042	86,8
В т.ч. товарный, МЗ	48166	52145	44272	3979	-7873	91,9
Бетонные смеси, МЗ	287299	210065	182134	-77234	-27931	63,4
В т.ч. товарный бетон, МЗ	48024	19881	15636	-28143	-4245	32,6
Товарный раствор, МЗ	16048	11127	4975	-4921	-6152	31,0007
Арматура товарная, ТН	1011	601	332	-410	-269	32,8
Оконные блоки, М2	13042	6852	3459	-6190	-3393	26,5
Дверные блоки, М2	27819	20705	12783	-7114	-7922	45,9
3. Фонд оплаты труда, т.р.	423286	335541	313535	-87745	-22006	74,7

Продолжение табл.2.1

1	2	3	4	5	6	7
4.Среднесписочная численность, чел.	1346	1201	1016	-145	-185	75,5
5.Производительность 1 человек, т.р.	1650	1476,9	1465,2	-173,1	-11,7	88,8
6. Средняя заработная плата, т.р.	26206	23282	25716	-2924	2434	98,13
7. Выручка от реализации, т.р.	2142242	1659325	1467143	-482917	-192182	68,5
8. Себестоимость реализованной продукции, т.р.	1660834	1308421	1267616	-352413	-40805	76,3
9. Доход от продаж, т.р.	273909	156660	703	-117249	-155957	0,25
10.Амортизационные отчисления, т.р.	140951	151248	145735	10297	-5513	103,4

По данным табл.2.1. среднесписочная численность работников предприятия за 2016 год составила 1016 человек, что на 75 человек меньше, чем в 2015 г.

Фонд оплаты труда уменьшился в связи с уменьшением заработной платы работникам и снижением численности работников. За 2016 г. Фонд оплаты труда уменьшился на 22006 тыс. руб. и составил 313535 тыс. руб., что на 7,01% меньше по сравнению с 2015 г.

Средняя заработная плата в 2016 г., по сравнению с 2015 г., увеличилась на 2434 тыс. руб. и составила 25716руб.

Зарботная плата выполняет стимулирующую функцию, рост заработной платы повышает производительность труда.

Таким образом, изучение основных показателей использования основных средств предприятия позволяет сделать вывод о повышении эффективности их использования в 2016 г. по сравнению с 2015 г. Финансовое положение

организации достаточно устойчивое, и пополнение активов осуществляется частично за счет заемных средств [51, с. 86].

Оценка коэффициентов финансового состояния ОАО «Завод ЖБК-1» за 2016 г. приводится в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Коэффициенты финансового состояния ОАО «Завод ЖБК-1» за 2016 г

Наименование коэффициентов	Значение на		Нормативное значение	Примечание
	начало отчетного года	конец отчетного года		
Автономии	0,90	0,92	Более 0,5	Показывает какая часть текущих активов образована за счет собственного капитала
Соотношение собственных и заемных средств	8,6	11,2		Отражает соотношение собственных и заемных средств
Маневренности	0,49	0,54		Показывает какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов
Обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования	2,2	2,4	не ниже 1,0	Показатель обеспечения запасов и затрат собственными источниками финансирования
Абсолютной ликвидности	0,07	1,00	мин. 0,2	Показывает какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время
Промежуточной ликвидности	5,47	5,65	0,8	Отражает платежеспособность предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами
Общей ликвидности (покрытия)	8,75	8,89	2,0	Отражает платежные возможности предприятия при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и реализации продукции, но и в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств
Реальной стоимости имущества производственного назначения	0,56	0,53		Отражает долю реальной стоимости имущества производственного назначения в имуществе предприятия

По данным табл.2.2 видно, что за 2016 год на начало года по сравнению с концом года общая ликвидность (покрытия) увеличилась на 0,14, автономия

увеличилась более чем на 0,02, что следует отметить как положительный момент в деятельности предприятия и свидетельствует об увеличении его производственной мощности предприятия.

Рассмотрим перспективы развития ОАО «Завод ЖБК-1» за 2016 год и направления в которых работало предприятие:

1. Повышение производительности и качества продукции за счёт проведенного технического перевооружения деревообрабатывающего цеха и цеха ЖБИ и вывода их на производственные мощности.

2. Снижение затрат на производство продукции, в том числе за счёт:

- рационального использования стратегических материалов в производстве;

- ужесточения норм расхода материалов и энергоресурсов;

- усиления контроля за рациональным использованием электроэнергии, сжатого воздуха, тепловой энергии и ГСМ;

- более широкого использования совмещения профессий, активного использования методов мотивации труда, направленных на снижение издержек.

3. Освоение новых видов продукции и услуг:

- освоение производства индивидуальных конструкций для сельского строительства;

- совершенствование производства брусчатки, в том числе за счет использования системы смешения цветов на одном изделии, тактильная и широкоформатная плитка;

- совершенствование производства дверных блоков эконом - класса, противопожарных дверных блоков;

- освоение производства оконных блоков типа «ЕвроЭКО»;

4. Применение ранее освоенной продукции для строительства дешёвых и эффективных в эксплуатации жилых домов.

5. Участие в областных программах благоустройства населённых пунктов.

6. Поиск новых рынков сбыта в других регионах России.

Рассмотрим описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Акционерного общества.

Факторы риска следует разделить на внутренние и внешние. К внутренним факторам риска относятся, прежде всего, проблемы, связанные с организацией производственных процессов.

Необходимо целенаправленно проводить политику энергосбережения, поиска «узких мест» в производстве, обновления основных фондов, усилить входной контроль качества сырья, продолжать поиск более дешевого сырья, поддерживать конкурентоспособную заработную плату.

К внешним факторам риска относятся риски, формируемые за пределами завода. Внутриобластные факторы риска основаны на изменении структуры строительного рынка с уклоном в собственное малоэтажное строительство, в сфере сельскохозяйственного строительства - освоение и производство продукции для сельского строительства. Таким образом, производственные и сбытовые службы должны быть готовы удовлетворить потребности покупателей[9,с. 71].

К внеобластным внешним факторам риска относятся:

- резкие изменения в государственной финансово-бюджетной и валютной политике,

- агрессивная политика иногородних конкурентов.

С конкурентами производителями железобетона следует бороться более низкой ценой (при условии сохранения нормального уровня рентабельности при низкой себестоимости), более высоким качеством продукции, а также надежностью поставок.

Организация оплаты труда на предприятии с 2000 года осуществляется по действующему Положению об оплате труда и нормировании труда работников ОАО «Завод ЖБК-1».

ОАО «Завод ЖБК-1» соблюдают принципы корпоративного поведения и обеспечивает акционерам все возможности по участию в управлении обществом и ознакомлению с информацией о деятельности общества в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и нормативными актами Банка России.

Основным принципом построения обществом взаимоотношений с акционерами и инвесторами является разумный баланс интересов общества как хозяйствующего субъекта и как акционерного общества, заинтересованного в защите прав и законных интересов своих акционеров [58, с. 201].

При формировании политики корпоративного поведения ОАО «Завод ЖБК-1» следует правилам, рекомендованным Кодексом корпоративного поведения в части подготовки Общего собрания акционеров, проведения Общего собрания акционеров, определения функций Совета директоров и обязанностей членов Совета директоров, обязанностей исполнительных органов, открытости и прозрачности существенных корпоративных действий, предоставления акционерам свободного доступа к информации об Обществе, создания и работы службы внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, проведения аудиторских проверок финансово-хозяйственной деятельности и прочее.

Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его ликвидность и платежеспособность. Предприятие считается ликвидным и платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства [10, с. 208].

Платежеспособность организации устанавливается на основе характеристики ликвидности ее баланса.

Изучение ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В итоге расчетов финансовых показателей говорят о том, что ликвидность активов и финансовая устойчивость предприятия в начале года были несколько выше, чем в конце отчетного периода. Это имело место из-за того, что в 2016 году ОАО "Завод ЖБК-1" привлекало дополнительные заемные средства на интенсификацию производственного процесса. Следует также отметить, что все рассчитанные показатели находятся в пределах установленных норм, что исключает негативные последствия, связанные с утратой платежеспособности [15, с. 68].

Изучение платежеспособности с помощью относительных показателей является более детальным. Для измерения платежеспособности принято выделять три основных показателей ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент критической ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Эти коэффициенты характеризуют отношение той или иной группы статей оборотных активов к одной и той же величине - суммы статей пассивов выражающей задолженность предприятия, на определенный момент времени.

Бухгалтерский баланс ОАО "Завод ЖБК-1" за два года является ликвидным, но не абсолютно. Так как все необходимые неравенства выполняются, кроме одного и соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Это значит, что данное предприятие при необходимости своевременно и полностью способно рассчитаться по своим долгам.

Все коэффициенты платежеспособности удовлетворяют нормативам, поэтому, можно сказать, что предприятие в целом является платежеспособным. Структура баланса считается удовлетворительной и ОАО "Завод ЖБК-1" имеет реальную возможность не утратить свою платежеспособность в течение трех месяцев [48,с. 402].

С уменьшением продолжительности одного оборота оборотных активов на 82 дня и с ускорением оборачиваемости, на предприятии за отчетный период произошла экономия оборотных средств, которая составила 143828 тыс. рублей на конец отчетного года.

Исследовав показатели Отчета о прибылях и убытках, можно сделать следующие выводы: по данным бухгалтерского отчета произошло значительное увеличение выручки, ее темп прироста составляет 128,3%. По абсолютным значениям выручка увеличилась по сравнению с предыдущими годами с 384557 тыс. руб. до 878034 тыс. руб.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала в 2016 г. имеет тенденцию к уменьшению, что является положительным фактором в деятельности ОАО "Завод ЖБК-1".

Доля оборотных средств в активах в 2015 году на конец периода года незначительно уменьшился, но уже в 2016 году имеет тенденцию к увеличению, что является положительным моментом в деятельности организации. Диаграмма доли оборотных средств ОАО "Завод ЖБК-1" представлена на рисунке 2.1.

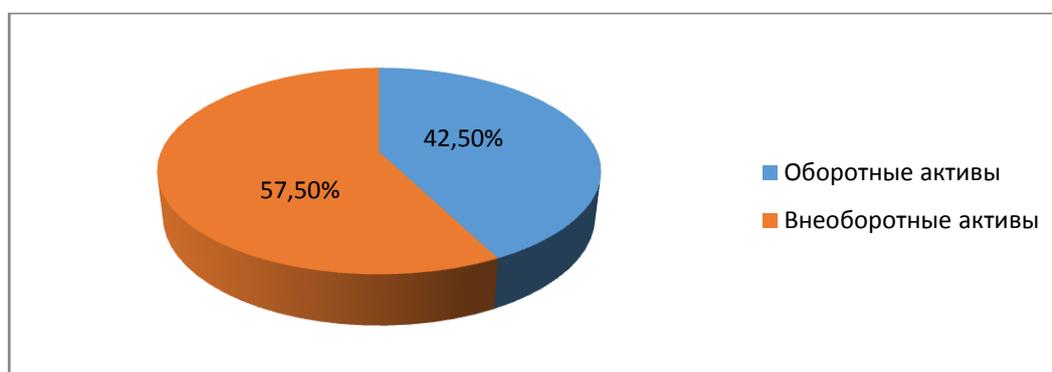


Рисунок 2.1. Доля оборотных средств ОАО "Завод ЖБК-1"

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами исчисляется, чтобы определить степень достаточности собственных оборотных средств предприятия для его финансовой устойчивости. За последние два года значение этого показателя отрицательное, что говорит о недостатке собственных оборотных средств на предприятии.

Одним из направлений изучения результативности является оценка деловой активности исследуемого объекта. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею постеленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Оценка финансового состояния ОАО "Завод ЖБК-1" будет неполной без изучения финансовой устойчивости. Задачей изучения финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Как показывают данные годового отчета, динамика коэффициента капитализации нестабильна, в 2014 году данный коэффициент в пределах нормы, но в 2015-2016 году резко увеличился на 0,77 пункта, что свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости предприятия. На увеличение этого показателя влияют следующие факторы: низкая оборачиваемость, нестабильный спрос на реализуемую продукцию, высокий уровень постоянных затрат.

Однако коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Этот показатель необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами [49, с. 87].

Значение коэффициента автономии в пределах нормы, что свидетельствует о благоприятной финансовой ситуации в 2016 году, т.е. собственникам принадлежат 41% в стоимости имущества.

Этот вывод подтверждает и значение коэффициента финансирования (70% финансируется за счет собственных средств).

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие «Завод ЖБК-1» является ликвидным, платежеспособным и финансовоустойчивым. В последние месяцы мирового кризиса ОАО предприняло меры по снижению затрат, это вынужденные меры, благодаря которым ОАО может преодолеть временные трудности.

2.2. Анализ источников формирования и использования дохода ОАО "Завод ЖБК-1"

В процессе изучения финансовых результатов предприятия ОАО "Завод ЖБК-1", используются следующие показатели дохода: доход до налогообложения, доход от продаж, чистая доход. Структура формирования дохода предприятия ОАО "Завод ЖБК-1" представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Анализ дохода ОАО "Завод ЖБК-1" за 2014 – 2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение		
				2016/2015 (+/-)	2016- 2014 (+/-)	2016/2014 Тр,%
1	2	3	4	5	6	7
Выручка, тыс. руб.	2142242	1659325	1467143	-192182	-675099	68,5
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1660834	1308421	1267616	-40805	-393218	76,3
Коммерческие расходы, тыс. руб.	48040	51221	63422	12201	15382	132
Управленческие расходы, тыс. руб.	159459	143023	136808	-6215	-22651	85,8
Доход от продаж, тыс. руб.	273909	156660	-703	-157363	-247612	0,25
Проценты к уплате, тыс. руб.	2426	422	207	-215	-2219	8,5
Прочие доходы, тыс. руб.	116907	94366	104695	10329	-12212	89,5
Прочие расходы, тыс. руб.	123427	98568	90276	-8292	-33151	73,1
Доход до налогообложения, тыс. руб.	265851	154326	29421	-124905	-236430	11,1
Налог на доход, тыс. руб.	55267	38249	13621	-24628	-41646	24,6

Продолжение табл.2.3

1	2	3	4	5	6	7
Чистый доход отчетного периода, тыс. руб.	211741	118655	20524	-98131	-191217	9,7
Налог на доход(текущий), тыс. руб.	55267	38249	13621	-24628	-41646	24,6

Выручка в 2016 году составила 1467143 тыс. руб., что на 192182 тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. В целом выручка за рассмотренный период снизилась на 31,5%. Себестоимость продаж в 2016 году снизилась на 40805тыс. руб. по сравнению с 2015 годом. За период 2014-2016 года себестоимость снизилась на 23,7%.

Коммерческие расходы составили в 2016 году 63422тыс. руб., что на 12201тыс. руб. больше, чем в 2015 году. За исследуемый период рост коммерческих расходов вырос в 1,32 раза.

Управленческие расходы в 2016 году составили 136808тыс. руб., что на 6215тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. За период 2014-2016 года управленческие расходы снизились на 14,2%.

Доход от продаж в 2016 году составила отрицательное значение в размере 703тыс. руб., что на 157363тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. В целом доход от продаж за исследуемый период резко сократился на 99,75%. Проценты к уплате в 2016 году составили 207тыс. руб., что на 215тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. За период 2014-2016 года проценты к уплате снизились на 91,5%. Прочие доходы в 2016 году составили 104695тыс. руб., что на 10329тыс. руб. больше, чем в 2015 году. За 3 года общая величина прочих доходов снизилась на 10,5%.

Прочие расходы в 2016 году составили 90276тыс. руб., что на 8292тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. Прочие расходы сократились за период 2014-2016гг. на 26,9%. Доход до налогообложения в 2016 году составила 29421тыс. руб., что на 124905тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. За исследуемый период доход до налогообложения сократился на 88,9%. Налог на доход в 2016 году

составил 13621тыс. руб., что на 24628тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. Налог на доход за период 2014-2016гг. сократился на 75,4%. Чистый доход отчетного периода в 2016 году составил 20524тыс. руб., что на 98131тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. За 3 года чистый доход отчетного периода снизился на 90,3%. Налог на доход(текущий) в 2016 году составил 13621тыс. руб., что на 24628 меньше, чем в 2015 году. Налог на доход(текущий) за исследуемый период снизился на 75,4%.

Проведем факторное изучение с целью подтверждения или опровержения вышеуказанной тенденции.

На сумму дохода влияют все показатели. Это влияние описывается факторной моделью аддитивного вида:

$$\Pi^6 = B - C - КР - УР = X_i \quad (2.1)$$

где В - выручка от продажи;

С - себестоимость;

КР - коммерческие расходы;

УР - управленческие расходы;

Расчет влияния этого фактора нужно разбить на две составные части. Так как выручка предприятия - это произведение количества и цены продаваемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на доход от продаж цены, по которой реализовывалась продукция или товары, а затем рассчитаем влияние на доход изменения физической массы реализованной продукции[33,с. 621].

При проведении факторного исследования необходимо учитывать влияние инфляции, которая по данным Росстата в 2016 году составила 5,4%. Значит цены на продукцию в 2016 году возросли по сравнению с 2015 в среднем на 5,4%.

Тогда индекс цены:

$$J_{ц} = \frac{100 + 5.4}{100} = 1,054 \quad (2.2)$$

Следовательно, выручка от продажи в 2016 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B' = \frac{B_1}{J_{ц}} \quad (2.3)$$

где B' - выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B_1 - выручка от продажи продукции в отчетном периоде.

$J_{ц}$ - индекс цены.

Для ОАО Завод «ЖБК-1» выручка в сопоставимых ценах составит:

$$B' = \frac{1467143}{1,054} = 1391976,28 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в отчетном году по сравнению с предыдущим периодом увеличилась за счет роста цены на 75166,72 тыс. руб.:

$$\Delta B^ц = B_1 - \frac{B_1}{J_{ц}} = B_1 - B' = 1467143 - 1391976,28 = 75166,72 \quad (2.4)$$

Рассчитаем влияния фактора «Цена» на доход. Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы дохода от продажи необходимо сделать следующий расчет:

$$\Delta П^{П(ц)} = \frac{\Delta B^ц \times R_0^P}{100} \quad (2.5)$$

$$\Delta П^{П(ц)} = \frac{75166,72 \times 9,44}{100} = 7095,74 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию в отчетном периоде по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 5,4% привел к увеличению суммы дохода от продажи на 7095,74 тыс. руб.

Рассчитаем влияния фактора «Количество проданной продукции (товаров)» на доход.

Влияние на сумму дохода от продажи (Π^{Π}) изменения количества проданной продукции можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta\Pi^{\Pi(K)} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B^{\Pi}] \times R_0^{\Pi}}{100} = \frac{\Delta B^{\Pi} \times R_0^{\Pi}}{100} \quad (2.6)$$

где, $\Delta\Pi^{\Pi(K)}$ - изменение дохода от продажи под влиянием фактора «количества проданной продукции»;

B_1 и B_0 - соответственно выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

ΔB^{Π} -изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R_0^{Π} - рентабельность продаж в базисном периоде.

Для ОАО "Завод ЖБК-1" этот фактор будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta\Pi^{\Pi(K)} = \frac{[(1467143 - 1659325) - 75166,72] \times 9,44}{100} = -25237,7$$

Таким образом влияние получилось отрицательным, то есть в результате снижения в отчетном периоде объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма дохода от продажи уменьшилась на 157363 тысяч рублей, так как помимо цены влияет и количество реализуемой продукции (товаров)[34,с. 115].

Рассчитаем влияния фактора «Себестоимость проданной продукции» на доход, которая осуществляется следующим образом:

$$\Delta\Pi^{\Pi(C)} = \frac{B_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100} \quad (2.7)$$

где $УС_1$ и $УС_0$ - соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta\Pi^{\Pi(C)} = \frac{1467143 \times (0,97 - 0,78)}{100} = 2787,6$$

Так как расходы - это факторы обратного влияния по отношению к дохода, поэтому экономия привела к увеличению суммы дохода от продажи на 2787,6 тысяч рублей.

Рассчитаем влияния фактора «Коммерческие расходы» на доход.

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta\Pi^{\text{П(КР)}} = \frac{B_1 \times (\text{УКР}_1 - \text{УКР}_0)}{100} \quad (2.8)$$

где УКР_1 и УКР_0 - соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta\Pi^{\text{П(КР)}} = \frac{1467143 \times (1,24 - 1,07)}{100} = 2494,14$$

Таким образом, понижение уровня коммерческих расходов на 0,17% привели к увеличению суммы дохода от продажи на 2494,14 тыс. руб.

Расчет влияния фактора «Управленческие расходы» на доход:

$$\Delta\Pi^{\text{П(УР)}} = \frac{B_1 \times (\text{УУР}_1 - \text{УУР}_0)}{100} \quad (2.9)$$

где, УУР_1 и УУР_0 - соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta\Pi^{\text{П(УР)}} = \frac{1467143 \times (0,96 - 0,9)}{100} = 880,3$$

Это означает, что понижение уровня управленческих расходов на 0,06% увеличили сумму дохода на 880,3 тыс. руб.

Остальные показатели - факторы от прочей операционной и деятельности - не оказывают столь существенного влияния на доход, как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму дохода тоже можно определить. В данном случае используется метод балансовой увязки, факторная модель чистой дохода отчетного периода аддитивного вида.

Влияние фактора определяется по абсолютным отклонениям. Все показатели нужно разделить на факторы прямого и обратного влияния по отношению к доходу. На какую величину увеличивается (уменьшается) показатель-фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) доход. Факторы «обратного действия» (расходы) влияют на сумму дохода противоположным образом [16, с. 192].

Полученные выше результаты отразим в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Факторы, влияющие на доход ОАО "Завод ЖБК-1" и их количественные характеристики за 2016 год (тыс.руб.)

№п/п	Показатели-факторы	Сумма
1	Выручка от продаж	1467143
2	Изменение цен	7095,74
3	Количество проданной продукции	-25237,7
4	Себестоимость проданной продукции	2787,6
5	Коммерческие расходы	2494,14
6	Управленческие расходы	880,3

Характеристика показателей доходности предприятия будет неполной без факторного исследования рентабельности.

По данным «Отчета о прибылях и убытках» можно исследовать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Рентабельность продаж ($R^П$) - это отношение суммы дохода от продаж к объему реализованной продукции:

$$R^П = \frac{В - С - КР - УР}{В} \times 100\% = \frac{П^П}{В} \times 100\% \quad (2.10)$$

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на доход от продажи. Чтобы определить, как

каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты.

Влияние изменения выручки от продажи на РП:

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \times 100\% \quad (2.11)$$

где B_1 и B_0 - отчетная и базисная выручка,

C_1 и C_0 - отчетная и базисная себестоимость;

KP_1 и KP_0 - отчетные и базисные коммерческие расходы;

UP_1 и UP_0 - управленческие расходы в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \left(\frac{1467143 - 1308421 - 51221 - 143023}{1467143} - \frac{1659325 - 1308421 - 51221 - 143023}{1659325} \right) \times 100\%$$

$$\Delta R^{\Pi(B)} = (-0,024 - 0,094) \times 100\% = -11,8\%$$

Влияние изменения себестоимости продажи на РП:

$$\Delta R^{\Pi(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \times 100\% \quad (2.12)$$

$$\Delta R^{\Pi(C)} = \left(\frac{1467143 - 1267616 - 51221 - 143023}{1467143} - \frac{1467143 - 1308421 - 51221 - 143023}{1467143} \right) \times 100\%$$

$$\Delta R^{\Pi(C)} = (0,036 + 0,024) \times 100\% = 6\%$$

Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж РП:

$$\Delta R^{\Pi(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (2.13)$$

$$\Delta R^{\Pi(KP)} = \left(\frac{1467143 - 1267616 - 63422 - 143023}{1467143} - \frac{1467143 - 1267616 - 51221 - 143023}{1467143} \right) \times 100\%$$

$$\Delta R^{\Pi(KP)} = (-0,005 - 0,004) \times 100\% = -0,9\%$$

Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж
РП:

$$\Delta R^{\Pi(YP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (2.14)$$

$$\Delta R^{\Pi(YP)} = \left(\frac{1467143 - 1267616 - 63422 - 136808}{1467143} - \frac{1467143 - 1267616 - 63422 - 143023}{1467143} \right) \times 100\%$$

$$\Delta R^{\Pi(YP)} = (-0,0005 + 0,005) \times 100\% = 0,45\%$$

Совокупное влияние факторов составляет:

$$\Delta R^{\Pi} = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP}, \quad (2.15)$$

$$\Delta R^{\Pi} = -11,8 + 6 - 0,9 + 0,45 = -6,25 \%$$

Рентабельность продаж отчетного периода уменьшилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на 6,25%.

Чистая рентабельность организации в отчетном периоде рассчитывается как отношение суммы чистой дохода отчетного периода к выручке от продажи:

$$R^{\text{ч}} = \frac{\Pi^{\text{ч}}}{B} \times 100\% \quad (2.16)$$

Для ОАО "Завод ЖБК-1":

$$R^ч = \frac{20524}{1467143} \times 100\% = 1,4\%$$

Следовательно, на эту рентабельность оказывают влияние факторы, формирующие чистую доход отчетного периода[30,с. 21].

Факторное изучение дохода предприятия показало, что:

- уменьшение выручки от продаж в отчетном периоде на 192182 тыс. руб. (исключая влияние цены) обусловило уменьшение суммы дохода от продаж на 151377 тыс. рублей,

- увеличение цен в отчетном периоде обусловило увеличение суммы дохода от продаж на 7095,74 тыс. рублей,

- количество проданной продукции уменьшилось на 25237,7 тыс.руб,

- экономия затрат, включенных в себестоимость, привела к увеличению суммы дохода на 2787,6 тыс. руб.,

- понижение уровня коммерческих расходов на 0,17% привели к увеличению суммы дохода от продажи на 2494,14 тыс. руб,

- понижение уровня управленческих расходов на 0,06% увеличили сумму дохода на 880,3тыс. руб.

- рентабельность собственного капитала увеличилась, по сравнению с прошлым годом на 0,74%, это свидетельствует о достаточно эффективном использовании собственного капитала

- рентабельность продаж отчетного периода уменьшилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на -0,05%.

2.3. Направления улучшения использования прибыли предприятия

Как обнаружилось в ходе изучения денежных результатов ОАО "Завод ЖБК-1" проводит большую работу по увеличению эффективности используемой продукции, выполнения работ. В итоге чего на ОАО "Завод ЖБК-1" получены следующие результаты:

Выручка от используемой продукции в отчетном году по сопоставлению с предыдущим периодом возросла за счет подъема цены на 1467143 тыс. руб.

Уменьшение количества продаваемой продукции привело к уменьшению дохода в отчетном периоде на 22651 тыс. руб., общий же прирост выручки 1467143 тыс. руб. получился за счет повышения цен на 12%. В данном случае наблюдаем прирост качественного и количественного фактора.

Прирост цен на продукцию в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом в среднем на 12% привел к уменьшению суммы прибыли от продажи на 247612 тыс. руб.

Себестоимость в отчетном периоде возросла на 2787,6 тыс. руб., а уровень ее по отношению к выручке от продажи уменьшилась на 0,3%. Поэтому экономия привела к уменьшению суммы прибыли от продажи на 157363 тыс. руб.

Снижение уровня коммерческих расходов на 1,4% привели к увеличению суммы прибыли от продажи на 6215 тыс. руб.

А снижение уровня управленческих расходов на 0,3% увеличили сумму прибыли на 12201 тыс. руб.

Этим образом, основными условиями, повлиявшими на подъем прибыли являются: уменьшение цен на проданную продукцию; увеличение объема используемой продукции; изменение структуры продажи [50, с. 102].

Для повышения эффективности производства ОАО "Завод ЖБК-1" очень важно, чтобы была четко разработанная налоговая политика, а налоги должны быть стабильными.

Таким образом, для увеличения положительного результата в ОАО "Завод ЖБК-1" предлагается разработать алгоритм обеспечивающий:

1. Главными источниками подъема суммы прибыли является повышение объема используемой продукции, уменьшение ее себестоимости, повышение качества реализуемой продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта.

2. Проведение масштабной и качественной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности фирмы по сбыту продукции.

4. Улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного фирмы.

5. Не последнюю роль занимает увеличение объема используемой продукции и оказания услуг за счет более полного использования производственных мощностей фирмы.

6. Сокращение затрат за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, электроэнергии, оборудования.

7. Использование самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

Выполнение этих требований значительно повысит получаемую выручку в фирме [13, с. 221].

На основе оценки резерва увеличения прибыли и рентабельности фирмы, проведенного в предыдущей главе рассматриваемой выпускной квалификационной работы, можно сделать выводы о том, что на рассматриваемой фирме существуют следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение объема производства и используемой выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции.

Также представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению денежных итогов ОАО "Завод ЖБК-1", которые можно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- 1) увеличение качества выпускаемой продукции;
- 2) разглядеть и устранить причины появления перерасхода денежных ресурсов на управленческие и коммерческие расходы, а также на транспортно-заготовительные расходы;
- 3) усовершенствовать управление фирмы, а именно:
 - а) отметить в составе структурных подразделений и структурных единиц фирмы центры затрат и центры ответственности;
 - б) внедрение в фирме системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции;
- 4) увеличить в составе используемой продукции удельного веса мелкооптовой продукции;
- 5) реализовывать своевременную уценку продукции, потерявшей первоначальное качество;
 - б) реализовывать эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;
- 7) усовершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;
- 8) осуществлять периодический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;
- 9) при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для продуктивного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

10) повышение квалификации работников, сопровождающуюся подъемом производительности труда;

11) разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными итогами хозяйственной деятельности фирмы и экономией ресурсов;

12) разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повышении производительности труда;

13) осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Таким образом, основными условиями, повлиявшими на увеличение прибыли являются: увеличение цен на реализованную продукцию; подъем объема используемой продукции и её реализации; изменение структуры реализации [14,с. 105].

Итак, осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонное увеличение доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь распоряжаться доходами, а следовательно и прибылью.

В настоящее время все денежные фонды формируются за счет собственных денежных средств ОАО "Завод ЖБК-1", в связи с чем необходимо рассмотреть программу мероприятий по увеличению прибыли.

Так как управление доходом фирмы сводится к разработке и реализации механизма организационно-экономического воздействия на окончательный итог организации, этот механизм позволяет из стихийного получения прибыли перейти к регулируемой прибыли [59,с. 42].

Исходя из того, что ОАО «Завод ЖБК-1» является многопрофильной фирмой с большим ассортиментом продукции, будем рассматривать положение ОАО «Завод ЖБК-1» по трем основным видам производства:

1) Железобетонные изделия;

- 2) Товарные бетоны и растворы;
- 3) Мелкоштучные изделия;

Реализация железобетонных изделий за 2016 год.

Положение ОАО «Завод ЖБК-1» среди фирм- производителей сборного железобетона в г. Белгороде представлено в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Реализация железобетонных изделий за 2016 год среди предприятий – производителей

Наименование предприятия	Объем реализации ЖБИ			
	2015г.		2016г.	
	м3	%	м3	%
1. ОАО «Завод ЖБК-1»	110100	60	93074	56
2. ОАО «Белгородстройдеталь»	28500	15	22700	14
3. ООО «ЖБИ-4»	10700	6	4100	3
4. ООО ЖБИ «Возрождение»	-	-	3200	2
5. ООО «Белшпала»	35300	19	44200	25
ИТОГО	184600	100	167274	100

Из таблицы 2.5 видно, что потребление ЖБИ в 2016г. в г. Белгороде уменьшилось по сравнению с 2015г. на 9%. Доля реализации ЖБИ заводом ЖБК-1 уменьшилась на 4%.

Реализация товарных бетонов и растворов за 2016 год.

В связи со спецификой транспортирования данного вида продукции рассмотрим положение ОАО «Завод ЖБК-1», как производителя продукции БРУ, только в г. Белгороде (таблица 2.6).

Таблица 2.6

Реализация товарных бетонов и растворов за 2016 год среди предприятий конкурентов

Наименование предприятия	Товарный бетон				Товарный раствор			
	2015г.		2016г.		2015г.		2016г.	
	м3	%	м3	%	м3	%	м3	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. ОАО «Завод ЖБК-1»	28300	16	15636	9	2700	14	4975	21
2. ОАО «Белгородстройдеталь»	31200	18	33500	19	2500	13	4900	21
3. ООО «ЖБИ-4»	2200	1	3900	2	1000	5	2000	8

Продолжение табл.2.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4. ООО ЖБИ «Возрождение»	2000	1	3200	2	-	-	-	-
5. ООО БЗ Арбет	26200	15	27000	15	5000	26	7300	29
6. ООО Евробетон	26000	15	29600	17	-	-	-	-
7. Прочие	60000	34	58000	36	8000	42	5000	21
ИТОГО	175900	100	170836	100	19200	100	24175	100

Из таблицы 2.6 видно, что потребление бетона в г. Белгород уменьшилось на 26%, потребление раствора уменьшилось на 55%. Доля ОАО «Завод ЖБК-1» по продаже бетона уменьшилась на 7%, доля продажи раствора увеличилась на 7%.

Реализация мелкоштучных изделий за 2016 год.

Номенклатуру мелкоштучных изделий, выпускаемых на заводе, условно разделим на две группы: а) стеновые камни; б) тротуарная плитка.

а) Положение ОАО «Завод ЖБК-1», как производителя стеновых камней в Белгородской области, показано в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Номенклатуру мелкоштучных изделий, выпускаемых на заводах по стеновым камням

Наименование предприятия	Объем реализации стеновых материалов *			
	2015г.		2016г.	
	м3	%	м3	%
1. ОАО «Завод ЖБК-1»	109000	12	49683	7
2. ООО «БЗ Арбет»	35700	4	17200	2
3. ОАО «КСМ» (г.СтарыйОскол)	410000	45	362000	52
4. ОАО «КМАпроектжилстрой»	5500	1	10600	1
5. ООО «Аэробел»	274000	30	206000	29
6. Прочие	68000	8	54000	9
ИТОГО	902200	100	902200	100

*-под стеновыми материалами подразумеваются стеновые камни типа СКЦи стеновые блоки (пенобетонные и из ячеистого бетона).

В 2016 г. доля реализованного объема стеновых материалов производства ОАО «Завод ЖБК-1» уменьшилась на 5%.

б) Структура потребления тротуарной плитки, производимой ОАО «Завод ЖБК-1», представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Структура потребления тротуарной плитки

Наименование региона	Реализации тротуарной плитки			
	2015г.		2016г.	
	м2	%	м2	%
1)Белгородская область	583836	74,5	592729	81,5
2)Другие регионы	194768	25,5	134279	18,5
в том числе по регионам:				
-Московская обл.	8373	2,6	8830	1,3
-Курская обл.	64257	7,2	38509	5,4
-Тюменская обл.	12972	3,4	9678	1,3
-Воронежская обл.	20708	2,7	14288	1,9
-Липецкая обл.	14830	1,9	13014	1,8
-Башкортостан	6259	2,6	11189	1,4
-Прочие	67369	5,1	38771	5,4
ИТОГО	778604	100	727008	100

В 2015г. ОАО «Завод ЖБК-1» уменьшил общую реализацию тротуарной плитки на 7% и уменьшил реализацию за пределы Белгородской области на 7%.

Рассмотрим приоритетные направления деятельности Акционерного общества.

Приоритетными направлениями деятельности для ОАО «Завод ЖБК-1» является увеличение объема производства изделий из бетона, железобетона, оконных и дверных блоков, расширение каналов сбыта продукции, а также одновременно:

- улучшение качества выпускаемой продукции путем технологического усовершенствования и модернизации производства;
- усовершенствование системы контроля за затратами и себестоимостью продукции;
- проведение мероприятий по оптимизации затрат и снижению расходов;
- обеспечение текущей ликвидности.

На 2017 год в качестве основных направлений выбрано:

1. Увеличение производительности и качества продукции за счёт проделанного технического перевооружения деревообрабатывающего цеха и цеха ЖБИ и вывода их на производственные мощности.

2. Понижение затрат на создание продукции, в том числе за счёт:

- оптимального использования стратегических материалов в производстве;

- усиления контроля за оптимальным использованием электроэнергии, сжатого воздуха, тепловой энергии и ГСМ;

- больше широкого использования совмещения профессий, активного использования методов мотивации труда, направленных на снижение издержек.

3. Освоение новых видов продукции и услуг:

- освоение производства индивидуальных конструкций для сельского строительства;

- улучшение изготовления брусчатки, в том числе за счет использования системы смешения цветов на одном изделии, тактильная и широкоформатная плитка;

- улучшение производства дверных блоков эконом - класса, противопожарных дверных блоков;

4. Использование ранее освоенной продукции для строительства дешёвых и эффективных в эксплуатации жилых домов.

5. Участие в областных программах благоустройства населённых пунктов.

6. Поиск новых рынков сбыта в других регионах Российской Федерации.

Заключение

В выпускной квалификационной работе освещены теоретические аспекты управления доходом предприятия в современных условиях, а именно - механизм формирования и показатели прибыли, методы управления доходом и ее распределение в современных условиях налогообложения.

Дана общая характеристика рассматриваемого предприятия.

Критический обзор литературы позволил выполнить оценку финансовых итоговых результатов по ОАО «Завод ЖБК-1», проследить динамику состава и структуры прибыли, также он позволил выявить влияние изменения различных факторов на изменение прибыли и рентабельности предприятия.

В завершении оценки прибыли и рентабельности ОАО «Завод ЖБК-1» можно сделать следующие выводы:

1. Оценка динамики прибыли от продаж в сопоставимых ценах позволяет судить об отрицательной динамике за период с 2015 по 2016 гг. За исследуемый период доход от продаж в 2016 году составила отрицательное значение в размере 703 тыс. руб., что на 157363 тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. В целом доход от продаж за исследуемый период резко сократилась на 99,75%.

2. Доход до налогообложения в 2016 году составил 29421 тыс. руб., что на 124905 тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. За исследуемый период доход до налогообложения сократился на 88,9%. Налог на доход в 2016 году составил 13621 тыс. руб., что на 24628 тыс. руб. меньше, чем в 2015 году. Налог на доход за период 2014-2016 гг. сократился на 75,4%.

3. Факторное изучение прибыли предприятия показало, что:

- уменьшение выручки от продаж в отчетном периоде на 192182 тыс. руб. (исключая влияние цены) обусловило уменьшение суммы прибыли от продаж на 151377 тыс. рублей,

- увеличение цен в отчетном периоде обусловило увеличение суммы прибыли от продаж на 7095,74 тыс. рублей,

- количество проданной продукции уменьшилось на 25237,7 тыс.руб,

- экономия затрат, включенных в себестоимость, привела к увеличению суммы прибыли на 2787,6 тыс. руб.,

- понижение уровня коммерческих расходов на 0,17% привели к увеличению суммы прибыли от продажи на 2494,14 тыс. руб.,

- понижение уровня управленческих расходов на 0,06% увеличили сумму прибыли на 880,3тыс. руб.

- рентабельность собственного капитала увеличилась, по сравнению с прошлым годом на 0,74%, это свидетельствует о достаточно эффективном использовании собственного капитала

- рентабельность продаж отчетного периода уменьшилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на -0,05%.

В работе было проведено также и исследование показателей рентабельности. Он показал, что рентабельность продаж отчетного периода уменьшилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на 6,25%.

Данные оценки финансовых итоговых результатов позволили выявить резервы и, следовательно, на их базе разработать проект мероприятий по совершенствованию механизма управления доходом, что, в свою очередь будет способствовать увеличению финансовых итоговых результатов деятельности ОАО «Завод ЖБК-1»

Проект мероприятий включает, предложенные в выпускной квалификационной работе рекомендации по совершенствованию политики формирования и распределения прибыли ОАО «Завод ЖБК-1». В частности, в рамках совершенствования процесса формирования прибыли предложено:

1.основными источниками увеличение суммы прибыли является увеличение объема продаваемой продукции, поэтому необходимо снизить ее себестоимость, повысить качество товарной продукции, реализовать ее на более выгодных рынках сбыта;

2.улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия;

3. проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала;

4. повысить эффективность деятельности предприятия по сбыту продукции;

5. не последнюю роль занимает увеличение объема продаж и оказания услуг за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

В рамках совершенствования процесса распределения прибыли предложено:

1. повышение качества выпускаемой продукции;

2. в настоящее время необходимо, чтобы руководство ОАО «Завод ЖБК-1» делало упор на увеличение удельного веса продукции высшего сорта и сокращало удельный вес первого сорта;

3. рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы, а также на транспортно-заготовительные расходы.

Таким образом, осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а следовательно и доход.

Список использованной литературы

1. Алексеев, И. С. Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. - М.: "Дашков и К", 2012. - 304 с.
2. Алиев, И. И. Экономика труда: учебник для бакалавров / И. И. Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина. - М.: Юрайт, 2013. - 671 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)
3. Арустамов, Э.А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие; рекомендовано УМО по образованию в области природообустройства и водопользования / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. и доп. - [б. м.], 2012. - 336 с.
4. Ахинов, Г. А. Экономика общественного сектора: учебник / Г. А. Ахинов, И. Н. Мысляева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 331 с. - (Высшее образование:Бакалавриат)
5. Баженов, Ю. К. Менеджмент организации: методические рекомендации по подготовке и защите выпускных квалификационных работ: / Ю. К. Баженов, В. А. Пронько. - М.: "Дашков и К", 2016. - 168 с.
6. Балдин, К. В. Антикризисное управление: макро - и микроуровень: учебное пособие / К. в. Балдин, И. И. Передеряев, А. В. Рукосуев. - 4-е изд., испр. - М.: "Дашков и К", 2012. - 268 с.
7. Балдин, К. В. Инвестиции в инновации: учебное пособие / К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов. - 2-е изд. - М.: "Дашков и К", 2012. - 238 с.
8. Банковские операции: учебник для бакалавров / О. М. Маркова [и др.]. - М.: Юрайт, 2012. - 537 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)
9. Барулин, С. В. Налоговый менеджмент: учеб.пособие / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. - М.: Омега-Л, 2013. - 269 с.
опубликовано на сайте rosdiplomnaya.com/

10. Бовин, А. А. Управление инновациями в организациях: учеб.пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. - 3-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2012. - 415 с.
11. Боргоякова, Н.В. Экономическая оценка инвестиций: метод.указания / Н. В. Боргоякова. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т; ХТИ - филиал СФУ, 2012. - 20 с.
12. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения: учебник для бакалавров / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. - М.: Юрайт, 2013. - 463 с. - (Серия: Бакалавр. Углубленный курс)
13. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков. - М.: Юрайт, 2013. - 430 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)
14. Валигурский, Д. И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д. И. Валигурский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2015. - 520 с.
15. Василенко, И. А. Государственное и муниципальное управление: учебник для бакалавров / И. А. Василенко. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 495 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)
16. Галанов, В. А. Рынок ценных бумаг: учебник; допущено МО РФ / В. А. Галанов. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 378 с.
17. Система государственного и муниципального управления: учебник для бакалавров; допущено МО РФ / ред. Ю. Н. Шедько. - М.: Юрайт, 2013. - 570 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)
18. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление: учебник; допущено МО РФ / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. - М.: Омега-Л, 2012. - 464 с.
19. Глухов, В. В. Производственный менеджмент. Анатомия резервов. Leanproduction / В. В. Глухов, Е. С. Балашова. - СПб.: Лань, 2014. - 352 с.

20. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: учебник; рекомендовано МО РФ / В. А. Горемыкин. - 6-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2012. - 883 с.

21. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 462 с.

22. Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике: учебник; рекомендовано УМО "Профессиональный учебник" для студентов вузов / И. Н. Дрогобыцкий. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 423 с.

23. Ермасов, С. В. Страхование: учебник для бакалавров; рекомендовано УМО по образованию в области финансов / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 748 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

24. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений: учебник для бакалавров; рекомендовано МО и науки РФ / А. В. Тебекин. - М.: Юрайт, 2013. - 572 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

25. Ефименко, И. Б. Экономика отрасли (строительство): учеб.пособие; допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента / И. Б. Ефименко, В. В. Куликов. - М.: Вузовский учебник, 2013. - 359 с.

26. Ефимова, М. Р. Практикум по общей теории статистики: учеб.пособие для бакалавров; рекомендовано УМО вузов России по образованию в области менеджмента / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, О. И. Ганченко. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 364 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

27. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник; рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики / О. В. Ефимова. - 2-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2014. - 350 с.

28. Иванов, И. Н. Организация производства на промышленных предприятиях: учебник; допущено УМО вузов России по образованию в области менеджмента / И. Н. Иванов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 352 с. - (Высшее образование:Бакалавриат)

29. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник; рекомендовано МО и науки РФ / ред. В. В. Трофимов. - М.: Юрайт, 2012. - 478 с.

30. Инькова, Н. А. Современные интернет - технологии в коммерческой деятельности: учеб.пособие; допущено УМО по образованию в области коммерции / Н. А. Инькова. - М.: Омега-Л, 2014. - 188 с.

31. Ипотечное кредитование жилищного строительства: учебное пособие; рекомендовано УМО вузов РФ / ред.С. А. Баронин, В. С. Казейкин. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 189 с. - (Высшее образование:Бакалавриат)

32. Исследование операций в экономике: учебное пособие; рекомендовано МО РФ / ред. Н. Ш. Кремер. - 3-е изд., испр. и перераб. - М.: Юрайт, 2013. - 438 с.

33. Карпов, Э. А. Организация производства и менеджмент: учебное пособие; допущеноМО РФ / Э. А. Карпов. - Старый Оскол: ТНТ, 2013. - 768 с.

34. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса: учебник для бакалавров; рекомендовано ГОУ ВПО "Государственный институт управления" / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - М.: Юрайт, 2014. - 411 с. - (Серия: Бакалавр. Углубленный курс)

35. Когденко, В. Г. Экономический анализ: учеб.пособие / В. Г. Когденко. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 392 с.

36. Кожевина, О. В. Управление изменениями: учеб.пособие; допущено Советом УМО вузов России в области менеджмента / О. В. Кожевина. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 286 с. - (Высшее образование:Бакалавриат)

37. Коммерческое право: учебник.; рекомендован МО РФ / ред.: М. М. Рассолов, И. В. Петров. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 503 с. - (Серия "Durablex, sedlex")

38. Коноваленко, М. Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко. - М.: Юрайт, 2013. - 468 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

39. Коноваленко, М. Ю. Теория коммуникации: учебник для бакалавров; рекомендовано УМО высшего образования / М. Ю. Коноваленко, В. А. Коноваленко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2013. - 415 с. - (Серия: Бакалавр. Углубленный курс)

40. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров; допущено УМО по образованию в области менеджмента / ред. Э.Мю Коротков. - М.: Юрайт, 2013. - 445 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

41. Корпоративный менеджмент: учеб.пособие; допущено Советом УМО вузов России по образованию в области менеджмента / ред.: И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. - 3-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2014. - 784 с.

42. Краснова, Т. Г. Территориальные аспекты социально - экономического развития Сибирского федерального округа: монография / Т. Г. Краснова, А. А. Кисуркин, Т. Н. Плотникова. - Абакан: ХГУ им. Н.Ф. Катанова, 2012. - 236 с.

43. Кривокоца, Е. И. Деловые коммуникации: учеб.пособие; допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента / Е. И. Кривокоца. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 190 с. - (Высшее образование:Бакалавриат)

44. Курс социально-экономической статистики: учебник для вузов; рекомендовано МО РФ / ред.: М. Г. Назаров. - 8-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2012. - 1013 с.

45. Ларионов, И.К. Антикризисное управление: учебное пособие/ И. К. Ларионов. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2015. - 292 с.

46. Липсиц, И. В. Экономика: учебник для вузов; допущено МО РФ / И. В. Липсиц. - М.: Омега-Л, 2015. - 656 с.
47. Литовченко, В. П. Финансовый анализ: учебное пособие / В. П. Литовченко. - М.: "Дашков и К", 2012. - 216 с.
48. Лукичёва, Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб.пособие / Л. И. Лукичёва. - 3-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2012. - 551 с.
49. Лукичёва, Л. И. Управление организацией: учеб.пособие; рекомендовано УМО по образованию в области менеджмента / Л. И. Лукичёва. - 5-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2015. - 355 с.
50. Лукичёва, Л. И. Управление персоналом: учеб.пособие; рекомендовано Советом Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области менеджмента / Л. И. Лукичёва. - 5-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2013. - 263 с.
51. Лычкина, Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учебное пособие; рекомендовано Государственным образовательным учреждением "Высшая экономика" / Н. Н. Лычкина. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 254 с.
52. Любушин, Н.П., Лещева, В.Б., Дьякова, В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов. - М.: ЮГИТИ-ДАНА, 2008. - 471 с.
53. Магомедов, М.Д. Экономика организации (предприятия): учебник; рекомендовано УМО по образованию в области технологии продуктов питания и пищевой инженерии / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. - М.: "Дашков и К", 2012. - 276 с.
54. Мазин, А. Л. Экономика труда: учеб.пособие; рекомендовано МО РФ / А. Л. Мазин. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 623 с.
55. Малашенко, Н. П. Маркетинг на потребительском рынке: учеб.пособие; допущено УМО по образованию в области маркетинга / Н. П. Малашенко. - 2-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2013. - 207 с.

56. Маркин, Ю. П. Экономический анализ: учеб.пособие; допущено УМО по образованию в области экономики и экономической теории / Ю. П. Маркин. - М.: Омега-Л, 2014. - 450 с.

57. Маршалова, А. С. Система государственного и муниципального управления: учеб.пособие / А. С. Маршалова. - 3-е изд., стер. - М.: Омега-Л, 2014. - 128 с.

58. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистров; рекомендовано Учебно-методическим центром "Профессиональный учебник" / ред. И. А. Майбуров. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 519 с.

59. Омельченко, Н. А. Этика государственной и муниципальной службы: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / Н. А. Омельченко. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Юрайт, 2014. - 108 с. - (Серия: Бакалавр. Базовый курс)

60. Операционный менеджмент для бакалавров: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения; допущено Советом учебно-методического объединения в области менеджмента / С. Э. Пивоваров [и др.]. - СПб.: Питер, 2012. - 544 с.