

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ
(СОФ НИУ «БелГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ОЗЦМ»)**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль Экономика городского хозяйства
заочной формы обучения, группы 92071252
Тихомировой Марии Юрьевны

Научный руководитель
старший преподаватель
Трубин О.А.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1. Экономическое содержание, виды прибыли и факторы, влияющие ее формирование.....	6
1.2. Рентабельность как показатель эффективности работы предприятия	10
1.3. Оценка методик анализа и моделирования рентабельности	14
2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ООО «ОЗЦМ».....	22
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «ОЗЦМ»	22
2.2. Анализ прибыльности и рентабельности ООО «ОЗЦМ»	32
2.3. Техническое обоснование организации производства нового вида продукции – медной полосы в ООО «ОЗЦМ»	36
2.4. Обоснование эффективности проекта по организации производства медной полосы.....	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	53
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	57
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Главная задача предприятия в условиях рыночной экономики является всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение прибыли.

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Мотивацией деятельности (целью деятельности) юридического лица любой организационно - правовой формы как участника гражданско-правового оборота признается извлечение экономической выгоды в виде систематического получения прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг в установленном законодательством порядке (п.1 ст. 2 ГК РФ). В связи с этим прибыль можно рассматривать также как инструмент урегулирования и защиты экономических интересов каждого физического и юридического лица, заинтересованного в делах организации. Все вышеуказанное можно отнести и к рентабельности, поскольку прибыль и рентабельность тесно взаимосвязаны.

Анализ и прогнозирование уровня рентабельности должно базироваться на системе показателей, позволяющих комплексно оценить эффективность использования ресурсов, капитала, деятельности и продаж с учетом интересов разных групп пользователей информации и целей управления. Причем, важное значение отводится нивелированию процессов формирования финан-

совых результатов и движения денежных потоков. Все вышеизложенное позволяет сделать заключение о том, что тема, выбранная в качестве исследования, весьма актуальна в условиях рыночной экономики и нуждаются в подробном изучении.

Целью исследования является разработка мероприятий по повышению рентабельности исследуемого предприятия, которые позволят ему эффективно реализовать поставленные цели по обеспечению получения максимальной прибыли и усилить собственные конкурентные позиций на потребительском рынке.

Поставленная цель предполагает решение следующих взаимосвязанных задач теоретического и прикладного характера:

- исследовать теоретические основы управления прибылью и рентабельностью коммерческого предприятия;
- дать оценку финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия;
- предложить мероприятия по повышению рентабельности ООО «ОЗЦМ».

Объектом выпускной квалификационной работы выступает общество с ограниченной ответственностью «Оскольский Завод Цветных Металлов» (ООО «ОЗЦМ»), которое является единственным предприятием в Белгородской области по переработке отходов меди и сплавов в готовую продукцию.

Предметом исследования является процесс формирования прибыли коммерческого предприятия, действующего в условиях конкурентной рыночной среды.

Теоретической и методологической основой исследования послужили фундаментальные положения современной экономической науки, научные труды отечественных и зарубежных ученых различных школ и направлений. Среди научных трудов следует выделить работы классиков И.П. Богомоловой, Ф.Е. Караевой, Киперман, Г. Новлянская, Н.Л. и других исследователей. Весомый вклад в разработку методик расчета показателей эффективности

деятельности предприятий внесли отечественные ученые-экономисты: Воронина А.Д., Гугова О.В., Музыченко А.А., Чая В.Т.

Информационной базой для написания выпускной квалификационной работы послужили законодательные акты по теме исследования, бухгалтерская отчетность за 2013-2015 годы, внутренние документы предприятия ООО «ОЗЦМ».

Научная новизна работы заключается в разработке мероприятий, позволяющих повысить рентабельность предприятия, выбранного в качестве исследования.

Период исследования: 2013-2015 годы.

При написании данной работы использовались методы технико-экономического анализа (цепных подстановок, абсолютных и относительных величин), сравнения, графический, балансовый и статистический методы, методы факторного анализа, вертикального и горизонтального анализа, методики исследования на основе аналитического и маржинального подхода.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования для конкретного предприятия с целью улучшения его деятельности.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения и библиографического списка использованной литературы.

В первой главе обосновываются теоретические основы управления прибылью и рентабельностью коммерческого предприятия.

Во второй главе дается оценка финансово-хозяйственной деятельности ООО «ОЗЦМ», предлагаются мероприятия по повышению рентабельности предприятия.

Выпускная квалификационная работа изложена на 60 страницах компьютерного текста и включает 17 таблиц, 8 рисунков, библиография насчитывает 34 наименования, к работе приложено 12 документов.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическое содержание, виды прибыли и факторы, влияющие ее формирование

В условиях неопределенности и риска прибыль выступает одним из основных и значимых результирующих показателей деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому вопрос ее определения занимает основополагающее значение.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие [7, 24].

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства, и в конечном счете повышения жизненного уровня населения. Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности, выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, чистая прибыль [16, 26].

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под воздействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов [17].

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда [8, 12].

Прибыль как экономическая категория выполняет ряд функций. Это: воспроизводственная, оценочная, и стимулирующая функции (рис. 1.1) [27].



Рис. 1.1. Функции прибыли

1. Воспроизводственная функция проявляется не только в направлении части её на экономическое стимулирование, а связана со всем процессом формирования, распределения и использования прибыли. Прибыль является показателем эффективности производства, она ориентирует предприятие на

достижение лучших результатов при меньших затратах труда.

2. Оценочная функция - прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но так как прибыль является универсальным показателем, для оценки конкретных сторон эффективности производства применяется система абсолютных и относительных показателей [33].

3. Стимулирующая функция состоит в том, что прибыль является Основным элементом источников финансовых ресурсов и резервов предприятий, а осуществление принципа самофинансирования зависит от величины получаемой прибыли, так как доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, должна быть достаточной для финансирования определенных мероприятий.

4. Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ [11].

На величину прибыли оказывают влияние факторы, связанные с производственной деятельностью предприятия и носящие объективный характер, и субъективные, не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта.

К субъективным факторам можно отнести: организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой продукции, уровень производительности труда, затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию. Объективные факторы включают: уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктуру рынка [15].

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах (рис. 1.2.).



Рис. 1.2. Виды прибыли

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [6].

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) [10, 20].

Общий объём прибыли предприятия представляет собой балансовую прибыль, которая включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций.

В составе балансовой прибыли предприятия учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего она включает прибыль от реализации товарной продукции, исчисленную путём вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость.

В балансовой прибыли включается также прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия; прибыль от реализации основных фондов и другого имущества; результаты внереализационных операций; прочие доходы и расходы [4].

Налогооблагаемая прибыль - это разность между балансовой прибылью

и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с Налоговым законодательством, которое периодически изменяется [27].

Чистая прибыль - это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды. Чистая прибыль формируется в соответствии с ПБУ 4/99 в отчёте о финансовых результатах, по своему содержанию соответствует нераспределённой прибыли [4, 19].

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения. Однако прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства. Дополнительная прибыль может быть получена при увеличении объема производственных фондов и снижения эффективности их использования.

1.2. Рентабельность как показатель эффективности работы предприятия

Общим в показателях «прибыль», «рентабельность», «прибыльность», «доходность», «эффективность», на наш взгляд, является то, что они характеризуют финансовую результативность деятельности коммерческого предприятия. В современных условиях важно правильно характеризовать прибыльность на макро- и микроуровнях. На микроуровне она характеризуется как главная цель деятельности, результат эффективного осуществления функций.

Следует подчеркнуть, что основная цель деятельности организации находится в тесной связи с ее жизненным циклом. На стадии «рождения» ключевая цель – выживание, а задача – выход на рынок; в «детстве» – временная рентабельность при стабилизации позиций на рынке; в «юности» – быстрое

увеличение прибыли за счет роста продаж и завоевания части рынка; на стадии «зрелости» – имидж при оптимизации системы показателей; на этапе «старения» – поддержание достигнутых показателей и устойчивости функционирования; на стадии «выживания» – разработка новых идей, ориентированных на омоложение организации [25].

Целесообразно отметить, что на микроуровне рентабельность как съём прибыли с вложенных ресурсов представляет интерес для различных категорий пользователей. Так, рост рентабельности для работников организации означает увеличение средств на стимулирование их труда. Для управленцев – оценка результативности реализуемых тактики, стратегии, качества менеджмента; необходимость их корректировки [9].

Рентабельность интересует акционеров с позиции прибыльности их вложений в общей величине инвестированного капитала. При росте рентабельности в динамике возрастает интерес к соответствующему предприятию потенциальных акционеров, растет также и цена акций, что обуславливает возможность развития бизнеса и получения более высоких дивидендов.

Лендеров (кредиторов) показатели рентабельности в динамике интересуют с позиции возможности фактического получения процентов по кредитам и займам, нейтрализации риска их неполучения, неплатежеспособности клиента в настоящее время и перспективе [14].

С точки зрения бухгалтерского учета рентабельность включает две составляющие. Первая – рентабельность, зависящая от методик исчисления затрат, оценки стоимости основных фондов, запасов и др. (доход от обычных видов деятельности) организации. Вторая – вероятная рентабельность (доход от владения долговыми обязательствами, ценными бумагами и материальными ценностями, чрезвычайный доход) [34].

Рентабельность – это относительный показатель уровня доходности предприятия, он характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.) [29].

Рентабельность, в отличие от прибыли, полнее отражает окончательные результаты хозяйствования, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребительскими ресурсами. Показатель абсолютной суммы прибыли при анализе результатов деятельности предприятия не может полностью охарактеризовать, хорошо или плохо оно работало, так как неизвестен выполненный объем работ [18].

Только соотношение прибыли и объема выполненных работ, характеризующееся уровнем рентабельности, позволяет оценить производственно-хозяйственную деятельность предприятия в отчетном году, сравнить с результатами отчетных периодов, а также определить место анализируемого предприятия среди других предприятий отрасли. Показатели рентабельности используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [23, 30].

Как правило, наибольший интерес представляют:

- рентабельность продаж;
- рентабельность производства;
- рентабельность собственного капитала (Return on Equity, ROE);
- рентабельность заемного капитала (Return on Debt, ROD);
- рентабельность инвестированного капитала, т.е. собственных и заемных средств (Return on Invested Capital, ROIC) [28].

Расчет этих показателей необходим, прежде всего, для обобщения совокупных характеристик эффективности ведения предпринимательской деятельности, а также для оценки перспектив развития организации, что, в свою очередь, позволит судить о степени обеспечения выполнения обязательств (включая обязательства по уплате налогов) и достаточном уровне прибыли, необходимой для ее реинвестирования.

Наряду с общепринятыми показателями эффективности деятельности используются и другие индикаторы: уровень доходности бизнеса, эффективность использования ресурсного потенциала и темпы развития предприятия [13]. К наиболее важным показателям относят также доходность собственно-

го капитала и динамику капитализации (рост стоимости компании) и, как следствие, благосостояния ее собственников.

Зарубежные авторы оценивают прирост рыночной или экономической добавленных стоимостей, обращаясь к величине чистого денежного потока, рентабельности чистых активов и инвестированного капитала.

Анализ рентабельности коммерческих предприятий может проводиться с различных позиций, увязывая его, в частности, с отдачей от использования широкого набора ресурсов, например, трудовых, материальных, денежных. И. Николаев выделяет ключевые коэффициенты, характеризующие использование денежных ресурсов хозяйствующих субъектов: эффективность использования денежных средств, рентабельность положительного денежного потока, обеспеченность предприятия денежными средствами и коэффициенты платежеспособности. Между тем общепринято, что последние показатели отражают не эффективность, а ресурсообеспеченность предприятия для выполнения принятых обязательств [1].

При анализе показателей рентабельности необходимо принимать во внимание следующие моменты:

- рентабельность на прямую зависит от стратегии предприятия, а точнее, от уровня риска в предпринимательской деятельности, который «требует» определенного уровня прибыли. Чем выше риск, тем большую прибыль должна получать предпринимательская организация;
- оценка числителя и знаменателя в показателях рентабельности различается за счет того, что прибыль отражает реальный результат деятельности предприятия за отчетный период, а стоимость активов, формирующаяся в течение ряда лет, отражается в учетной оценке, которая может сильно отличаться от рыночной оценки;
- влияние временного аспекта проявляется следующим образом: показатели ликвидности могут быть относительно низкими в отчетный период за счет перехода на новые технологии и других долгосрочных инвестиций; следовательно, это снижение уже нельзя рассматривать как отрицательный

момент [21].

Управление рентабельностью - это составная часть тактики управления финансовым равновесием. Динамичное развитие бизнеса и финансовое равновесие как условие реализации стратегических и тактических целей достигаются балансированием между стремлением к высокой доходности и уклонением от риска, между рентабельностью и ликвидностью. Опорой финансового равновесия служат стратегические решения об инвестициях и финансировании, которые формируют финансовую устойчивость (рис. 1.4) [32].



Рис. 1.4. Составляющие финансового равновесия

Таким образом, с одной стороны, достижение высокой рентабельности за счет направления ресурсов в какую-либо одну, наиболее прибыльную, сферу деятельности может привести к потере ликвидности, а именно - к прерыванию процессов производства и обращения товаров и удлинению финансового цикла. С другой стороны, излишнее связывание финансовых средств (например, в запасах) также удлинит финансовый цикл и означает относительный отток средств из более рентабельной текущей деятельности. Отказ от использования заемного капитала в целях предотвращения риска означает вместе с тем упущенную возможность повысить рентабельность собственного капитала, используя действие финансового рычага.

1.3. Оценка методик анализа и моделирования рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют доходность организации с

разных сторон (приложение 1), объединяясь в группы согласно интересам участников финансовых отношений.

Первая группа коэффициентов рентабельности активов определяется через соотношение прибыли и различных показателей авансированных средств:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Общая стоимость активов}} \Rightarrow \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Перманентный капитал}} \Rightarrow \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \quad (1.1)$$

Вторая группа коэффициентов рентабельности продукции образуется через использование показателей прибыли, отражаемых в финансовой отчетности организации:

$$\frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \Rightarrow \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} \Rightarrow \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}} \Rightarrow \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \quad (1.2)$$

Третья группа коэффициентов рентабельности – показатели, рассчитанные по чистому денежному потоку (ЧДП):

$$\frac{\text{ЧДП}}{\text{Выручка}} \Rightarrow \frac{\text{ЧДП}}{\text{Совокупный капитал}} \Rightarrow \frac{\text{ЧДП}}{\text{Собственный капитал}} \quad (1.3)$$

Данные коэффициенты получили распространение в странах с развитой рыночной экономикой и отражают возможность организации расплатиться с акционерами и лендерами с учетом использования имеющегося денежного притока.

Среди ученых-экономистов существуют различные точки зрения относительно использования коэффициентов, рассчитанных на основе Cash Flow. Так, В. В. Ковалев, В.П. Привалов не уделяют должного внимания таким показателям [15]. Е. Станиславчик, напротив, придает особую значимость проблеме управления денежными потоками организации, обозначая ее главенствующую роль [31].

Величина прибыли подвержена влиянию различных факторов, влияющих на нее как положительно, так и отрицательно. Термин «фактор» от лат.

factor – делающий, производящий. Соответственно количественное описание взаимосвязанных процессов осуществляется за счет факторных признаков, сочетание которых с результативными индикаторами, обусловленных причинно- следственной связью, образует факторную систему.

Впервые факторную модель образования прибыли ясно интерпретировали А. Смит, Д. Рикардо как результат использования факторов производства. В итоге было объективно доказано, что по мере повышения эффективности использования прибыли уменьшается норма прибыли на капитал. В 30-е гг. XX века специалисты концерна Du Pont разработали модель взаимосвязи отдельных показателей – «модель Du Pont», впоследствии ставшей базовой, а в 1919 г. Du Pont Company впервые применила исключительный ее вариант оценки эффективности деятельности организации [31]. Алгоритм, составляющий основу модели «Du Pont», можно представить в следующем виде:

$$ROA = NPM * TAT, \quad (1.4)$$

где ROA – рентабельность активов; ROA
NPM – чистая рентабельность продаж;
TAT – общая оборачиваемость активов.

Составляющие данной модели можно представить и более детально:

$$NPM = NOPAT / S \quad (1.5)$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль после уплаты налогов;
S – выручка.

$$TAT = ANA / S \quad (1.6)$$

где – ANA среднее нетто-продаж.

В российской практике для более полной и корректной оценки рентабельности используется получившая наибольшее распространение модифицированная факторная модель «Du Pont». Ее назначение – выявить и оценить степень влияния факторов на эффективность функционирования организации. Среди множества показателей эффективности выбирается один, наибо-

лее значимый, результирующий – рентабельность собственного капитала (ROE), поскольку именно он представляет интерес для акционеров организации, выступая критерием оценки эффективности использования инвестированных ими средств.

Математическое представление модифицированной модели «Du Pont»:

$$ROE = \frac{P_n}{S} * \frac{S}{A} * \frac{A}{C}, \quad (1.7)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

P_n – чистая прибыль организации;

S – выручка;

A – активы организации;

C – собственный капитал организации/

Схематично модель компании «Du Pont» можно представить в следующем виде (рис. 1.5).

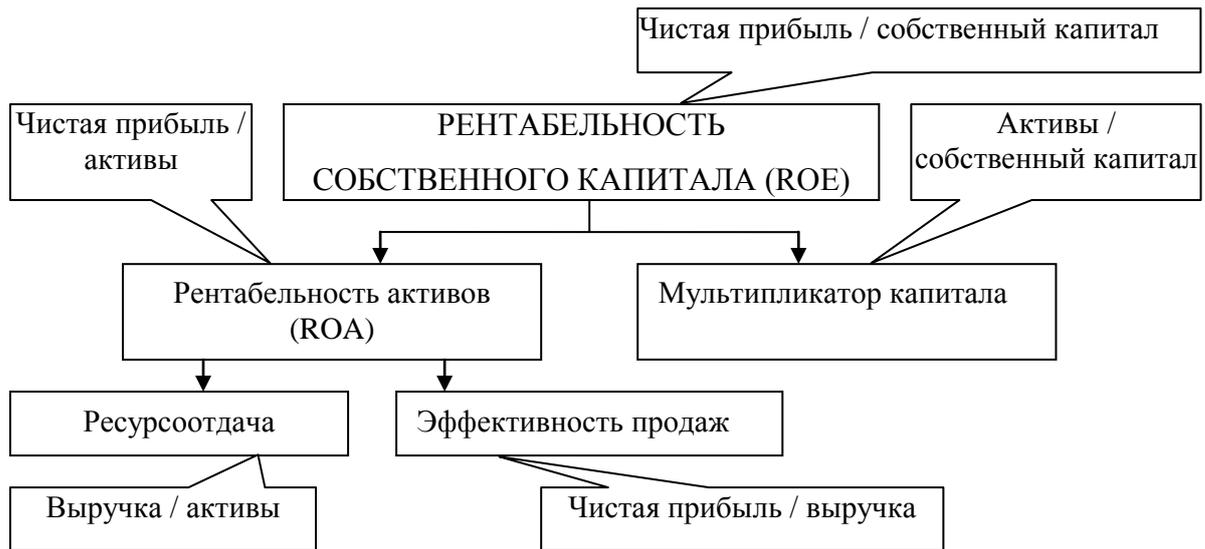


Рис. 1.5. Схема модели «Du Pont» в российской практике

Очевидно, что модифицированная модель «Du Pont» синтезирует ключевые аспекты качества менеджмента организации: рентабельность собственного капитала, активов, эффективность принятия решений, а значимость ее факторов состоит в том, что они интегрируют все финансовые аспекты

бизнеса организации.

Итак, рентабельность – это сложная многоаспектная категория. Однако использование ROE отличают отдельные сложности: фактический доход появляется от продаж, а не от активов; не оценивается эффективность бизнес-единиц организации, а также в большинстве случаев организации имеют существенную долю заемного капитала.

С точки зрения фундаментального западного анализа рентабельность собственного капитала (ROE) должна всегда превышать рентабельность инвестированного капитала (ROCE): ROE растет за счет привлеченных финансовых ресурсов. Наряду с рентабельностью продаж и активов показатель ROE применяют и в практике кредитного анализа [32].

Ю.В. Смирнова, характеризуя оценку ROE с учетом временного интервала, выделяет следующие ключевые ее особенности, которые необходимо учитывать в процессе оценки.

1. Коэффициент рентабельности не отражает возможный и планируемый эффект долгосрочного инвестирования, а характеризует результативность работы текущего периода. Снижение рентабельности в отчетном периоде не всегда свидетельствует о негативной тенденции текущей деятельности организации, обусловленной большим инвестированием в ее бизнес в прошлом периоде.

2. При принятии решений, ориентированных на получение высокой прибыли, показателем рискованности выступает коэффициент финансовой зависимости, высокое значение которого свидетельствует о более рискованной позиции организации. То есть показатель рентабельности капитала не отражает его рискованность.

3. Числитель и знаменатель ROE выражены в разных денежных единицах относительно временного аспекта. Прибыль показывает стоимость результата деятельности в динамике, а собственный капитал – показатель, формирующийся в течение ряда лет, представленный в бухгалтерской оценке, которая может существенно отличаться от фактической оценки. В резуль-

тате высокое значение ROE не эквивалентно ROCE. В этой связи при принятии финансовых решений необходимо ориентироваться на показатель ROE, учитывая рыночную стоимость организации [29].

Рассматривая показатели рентабельности, необходимо отметить, что М. Бертонеш, Дж. К. Ван Хорн считают, что они должны, прежде всего, отражать привлекательность для инвесторов.

Характеризуя показатели рентабельности, А. Мурамедьярова выделяет следующие недостатки традиционных коэффициентов: привязка к определенному отчетному периоду, лимитирующая применение итогов анализов в качестве инструментов стратегического менеджмента и оценки стоимости АО; имеют ретроспективный характер; неоднозначность учета факторов, влияющих на рентабельность; отсутствие учета альтернативных издержек акционеров и рисков составляющей; неоперативность, неадекватность для оценки результатов деятельности в перспективе [21]. Указанные недостатки подтверждают необходимость совершенствования методических подходов к оценке формирования и использования финансового результата. Ключевыми недостатками методических подходов, ограничивающими их применение на практике, на наш взгляд, справедливо считать:

- наличие временного интервала между поступлением и использованием прогнозируемых доходов;
- при различиях между величинами прогнозируемых доходов и временем их поступления исключается возможность их использования;
- не учитывают риск и неопределенность, связанные с их получением.

Необходимо отметить, что в современной экономической теории и практике риск рассматривается как один из факторов формирования рентабельности, некоторая часть которой представляется вознаграждением за готовность рисковать и его эффективный менеджмент.

Как свидетельствует практика, в современных условиях организации предпочитают использовать собственную систему коэффициентов, соответствующих профилю его деятельности и цели функционирования. При этом

большинство из этих систем основывается на базовой модели. Такую систему целесообразно рассматривать как упорядоченное множество показателей, где каждый из них характеризует качественную и количественную стороны состояния финансового результата, и должен соответствовать таким требованиям:

- взаимодополняемости – взаимосоответствие без повтора, совпадения;
- соотносимости, совместимости, сравнимости – невозможность рассмотрения изолированно друг от друга;
- системности – должны исчерпывающим образом характеризовать итоговый финансовый результат деятельности коммерческого предприятия, позволить сформировать модель и на ее основе спрогнозировать результаты его деятельности;
- существенности для процесса оценки формирования и использования прибыли.

В условиях неопределенности и риска целесообразно ввести специальные дополнительные показатели оценки рентабельности, к которым относятся следующие:

- фондовая капитализация – соотношение собственного и уставного капитала; показывает вероятность покрытия текущих потерь прибылью;
- коэффициент сохранения капитала – соотношение капитала и балансовой прибыли, резервов; отражает финансовую стабильность и др.

Очевидно, что оптимальные значения коэффициентов фондовой капитализации и сохранения капитала – первый признак возможности и способности прибыли выполнять компенсационно-гарантийную, развивающую функции.

Основой расчета различных коэффициентов в условиях неопределенности и риска может выступать величина, отражающая относительное изменение стоимости соответствующего показателя (методика VaR).

Оценка рентабельности с учетом риска реализуется посредством концепции RAMP, цель которой – формирование совместной, сопоставимой ос-

новы оценки риска, его непосредственный учет при анализе эффективности. В аспекте риск-ориентированных концепций оценки эффективности деятельности выделяют следующие методы:

$$RAROC = D / PK * 100, \quad (1.8)$$

где RAROC скорректированная на риск доходность капитала;

Д – доход;

PK – рисковый капитал.

$$RORAC = D_{\text{риск}} / CK * 100, \quad (1.9)$$

где RORAC рентабельность капитала, скорректированного на риск;

$D_{\text{риск}}$ – доход с учетом риска; риск

СК – собственный капитал [31].

Итак, оценка методик формирования и использования прибыли показала, что единого подхода к их выбору в науке и практике не существует, использование каждой из методики в отдельности не позволяет сделать однозначного вывода о состоянии финансового результата.

Наличие множества определений, видов и методик оценки доходности предприятия обеспечивает формирование концепции многовариантной прибыли. Причем без учета полиморфизма прибыли невозможно сформировать современный подход к достижению высоких конечных результатов, что должно обеспечиваться в системе управления прибылью.

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ООО «ОЗЦМ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «ОЗЦМ»

Общество с ограниченной ответственностью «Оскольский Завод Цветных Металлов», создано 16 сентября 2011 г., единственным участником в соответствии с Гражданским кодексом РФ [1], Федеральным законом №14-ФЗ от 08.02.1998 года «Об обществах с ограниченной ответственностью» [3] и иным действующим законодательством.

ООО «ОЗЦМ» создано в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», Гражданским кодексом РФ и иным действующим законодательством. Общество является юридическим лицом и свою деятельность организует на основании устава (приложение 2) и действующего законодательства Российской Федерации. Сокращенное наименование: ООО «ОЗЦМ».

Учитывая все достоинства и недостатки организационно-правовых форм предприятий, для коммерческого предприятия ООО «ОЗЦМ» в соответствии с Гражданским Кодексом РФ была выбрана организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Данная организационно-правовая форма была выбрана по следующим причинам:

- для ООО не требуется ежегодного предоставления отчетов о своей деятельности в печати;
- для ООО нет ограничений по количеству сотрудников;
- не требуется личного участия членов в делах общества;
- участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости своих вкладов.

ООО «ОЗЦМ» является коммерческой организацией, имеет банковские счета на территории Российской Федерации, круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке, а также указание на его место нахождения. Место нахождения и почтовый адрес Общества:

309540, Белгородская область, г. Старый Оскол, ст. Котел, Промузел, Площадка тепличная, проезд Ш-4, строение №3.

ООО «ОЗЦМ» присвоен ИНН 3128083694, КПП 312801001, ОГРН 1113128003922, ОКПО 92869881.

Общество самостоятельно отвечает по своим обязательствам и несет ответственность по своим обязательствам в пределах имущества, находящегося в его собственности, стоимость которого отражена в бухгалтерском балансе Общества.

Основной целью деятельности Общества является получение прибыли.

К основным видам деятельности Общества относятся:

- производство меди методом электролитического рафинирования медных отходов и лома;
- производство сплавов меди;
- производство полуфабрикатов из меди или медных сплавов;
- производство проволоки, стержней и пластин для плавких предохранителей;
- производство прочих готовых металлических изделий;
- производство изделий из проволоки;
- производство изолированных проводов и кабелей;
- обработка металлических отходов и лома;
- организация торгово-закупочной деятельности с использованием различных форм торговли, в том числе с организацией собственных торговых точек, специализированных и фирменных магазинов;
- организация оптовой, розничной торговли, в том числе комиссионной, подакцизными товарами, в частности, путем создания собственной сети и аренды торговых площадей, магазинов, складов;
- рекламная деятельность;
- осуществление других видов хозяйственной деятельности, не противоречащих законодательству России (приложение 2).

Для обеспечения деятельности Общества за счет вклада участников об-

разуется уставный капитал, который определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 100 000 руб.

Структура управления предприятием, или организационная структура управления, - одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации [28].

Построение структуры управления организацией - это важная составная часть общей функции управления - организацией одной из центральных задач которой является создание необходимых условий для выполнения всей системы планов организации [19]. Ее реализация может потребовать реструктуризации как самой организации, так и ее управляющей системы, а также создания условий для формирования высокочувствительной к изменениям культуры организации [26].

Организационная структура подотчетности в ООО «Оскольский Завод Цветных Металлов» представлена в приложении 3. Управление обществом осуществляется его единоличным участником, путем издания письменного решения. Участником общества назначается исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство деятельностью общества и подотчетный участнику – Генеральный директор. В его подчинении находится директор по производству. В подчинении у директора по производству находятся главный механик, главный энергетик, главный металлург, главный бухгалтер, начальник коммерческого отдела и инженер по охране труда.

Организационную структуру ООО «ОЗЦМ» можно отнести к линейно-функциональной структуре управления. Плюсом данной формы управления является качественное разделение труда в управлении, при котором линейные руководители сохранили за собой право отдавать распоряжение и принимать решения при участии и помощи функциональных работников. Минусом

сом в такой организационной структуре управления является постоянная необходимость в согласовании принимаемых решений, что вызывается решением производственных задач, обусловленных новыми целями функционирования и требующих определенных знаний. Это приводит к замедлению сроков реализации товара, что ведет к росту управленческих расходов.

В условиях рыночной экономики необходим тщательный анализ потенциала предприятия, его финансового состояния платежеспособности. Аналитические расчеты позволяют выявить причины, вызвавшие полученные результаты, указать возможное использование аналитической информации, сделать выводы о ее применении для принятия управленческих решений, сделать предложения по устранению скрытых недостатков, росту эффективности хозяйственной деятельности, укреплению финансового положения, повышению конкурентоспособности предприятия.

Главной задачей анализа является снижение неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее. При таком подходе анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих финансовых результатов.

Прогнозирование позволяет в значительной степени улучшить управление предприятием за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений, и распределения ответственности.

На основании данных бухгалтерских балансов за 2013-2015 годы (приложения 3, 4, 5) проведем анализ состава и структуры активов и пассивов ООО «ОЗЦМ» (приложение 6).

В структуре актива баланса на конец анализируемого периода долгосрочные активы составили 62,07 %, а текущие активы – 37,93 %. Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 161705 тыс. руб., что свидетельствует о расширении хозяйственного оборота.

На изменение структуры актива баланса повлиял рост суммы внеоборотных активов на 98155 тыс. руб. и увеличение оборотных активов на 63550 тыс. руб. Структура актива баланса представлена на рис. 2.1. Изменения в составе долгосрочных активов в анализируемом периоде связаны с приобретением оборудования.

В составе текущих активов произошли следующие изменения:

- сумма денежных средств увеличилась в рассматриваемом периоде на 11992 тыс. руб. или в 2,6 раза;
- величина запасов увеличилась на 37936 тыс. руб. или в 2,8 раза;
- величина краткосрочной дебиторской задолженности уменьшилась на 7992 тыс. руб. или на 11,25 %;
- величина краткосрочных финансовых вложений увеличилась на 20202 тыс. руб. или 5,5 раза.

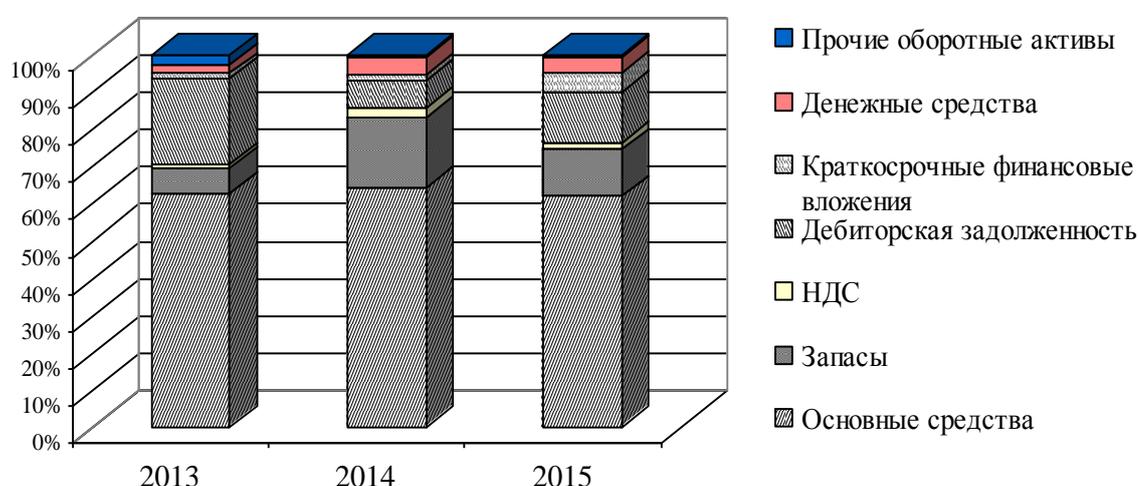


Рис. 2.1. Структура актива баланса ООО «ОЗЦМ», тыс. руб.

Доля оборотных активов в структуре имущества предприятия составляла в 2013 году 37,22 %, в 2014 году – 35,79 %, в 2015 году – 37,93 %. Снижение дебиторской задолженности говорит о рациональной финансовой политике в ООО «ОЗЦМ».

Формирование имущества предприятия может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств, значения которых отображаются в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости пред-

приятия и степени зависимости от заемных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса (рис. 2.2).

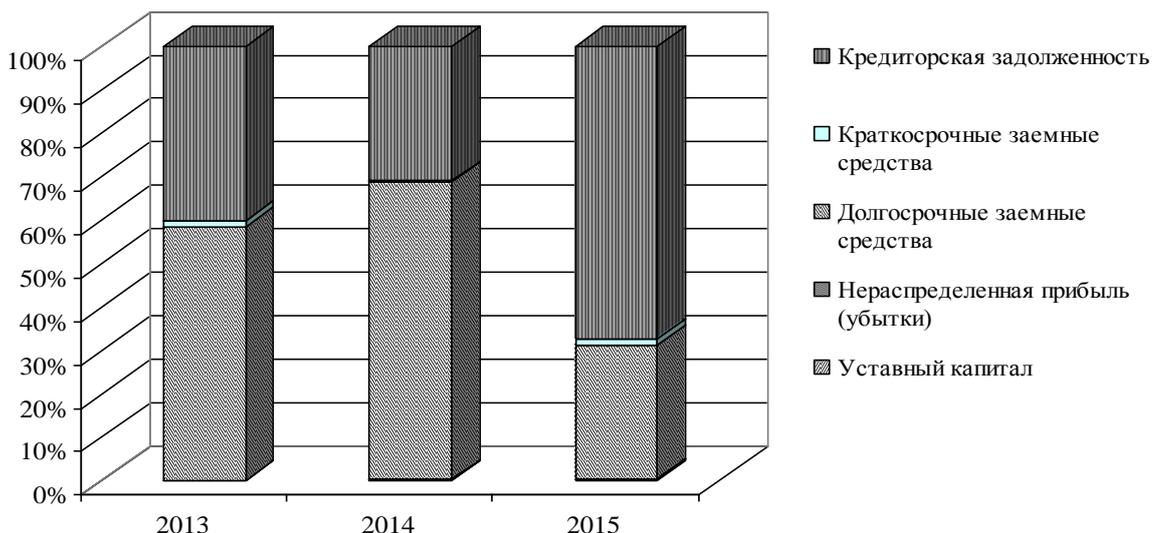


Рис. 2.2. Структура пассива баланса, тыс. руб.

На конец анализируемого периода доля собственного капитала, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 426 тыс. руб., в 2015 году на 1552 тыс. руб. Данный рост связан с увеличением статьи нераспределенная прибыль. Величина текущих обязательств на конец анализируемого периода составила 325179 тыс. руб. и увеличилась в 2,5 раза. Увеличение текущих обязательств связано с расширением производственной деятельности предприятия.

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что в течение анализируемого периода кредиторская задолженность превышала дебиторскую, т.е. отсрочки платежей должников финансировались за счет неплатежей кредиторам.

Анализ эффективности использования оборотных средств является одним из наиболее важных методов реализации политики управления оборотными активами предприятия. Для проведения анализ эффективности использования оборотных средств расчета данных показателей представим укрупненный аналитический баланс ООО «ОЗЦМ» (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Укрупненный аналитический баланс ООО «ОЗЦМ»

Активы организации	Сумма в тыс. руб. по годам			Пассивы организации	Сумма в тыс. руб. по годам		
	2013	2014	2015		2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы	195553	270338	293708	Собственный капитал	200	626	2178
Оборотные активы в т.ч:	115939	150680	179489	Долгосрочные кредиты и займы	181516	289103	145840
– запасы сырья, материалов и готовой продукции в отчетном периоде	21554	80600	59490	Краткосрочные обязательства в т.ч.:	129776	131289	325179
– дебиторская задолженность	71087	30986	63095	- краткосрочная задолженность	124678	130305	319036
Баланс	311492	421018	473197	Баланс	311492	421018	473197

На основании данных таблицы 2.2 рассчитаем показатели, отражающие участие собственных финансовых средств ООО «ОЗЦМ» в формировании оборотного капитала. Представим полученные значения показателей в виде таблицы 2.2 с целью анализа динамики их изменения.

Таблица 2.2

Анализ эффективности использования оборотного капитала

Показатель	Ед. изм.	Абсолютные величины (+, -)			Абсолютные отклонения (+, -)	
		2013	2014	2015	2015 г. от 2014 г.	2014 г. от 2013 г.
Собственные оборотные средства	тыс. руб.	-13837	19391	-145690	-165081	33228
Чистые оборотные активы	тыс. руб.	-195353	-269712	-291530	-21818	-74359
Текущие финансовые потребности	тыс. руб.	-8739	20375	-139547	-159922	29114
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		-0,119	0,129	-0,81	-0,94	0,25
Уровень текущего финансирования оборотных средств		-0,075	0,135	-0,78	-0,91	0,21
Потребность предприятия в краткосрочных кредитах и займах	тыс. руб.	-5098	-984	-6143	-5159	4114

За анализируемые периоды величина чистых оборотных активов имеет отрицательное значение, это связано с тем, что предприятие только начинало

свою деятельность и для развития бизнеса необходимы были дополнительные вложения. Данный результат свидетельствует о том, что если предприятию будет достаточно средств для осуществления своей деятельности, если ему придется одновременно расплатиться по всем долгам.

Сопоставив объем текущих финансовых потребностей с величиной собственных оборотных средств, можно сделать вывод о том, что предприятие нуждается в дополнительных источниках финансирования.

Финансовое положение организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной или долгосрочной перспективы. В первом случае критерии оценки финансового положения - ликвидность и платежеспособность, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [21].

В таблице 2.3 представлены показатели ликвидности ООО «ОЗЦМ».

Таблица 2.3

Анализ ликвидности ООО «ОЗЦМ» за 2013-2015 годы

группа	Актив	2013	2014	2015	группа	Пассив	2013	2014	2015	Платежный излишек (недостаток)		
										2013	2014	2015
A1	Наиболее ликвидные активы	11937	26802	44131	П1	Наиболее срочные обязательства	124678	130305	319036	-112741	-103503	-274905
A2	Быстро реализуемые активы	71087	30986	63095	П2	Краткосрочные пассивы	5098	984	6143	65989	30002	56952
A3	Медленно реализуемые активы	32915	92892	72263	П3	Долгосрочные пассивы	181516	289103	145840	-148601	-196211	-73577
A4	Трудно реализуемые активы	195553	270338	293708	П4	Постоянные пассивы	200	626	2178	195353	269712	291530
	Баланс	311492	421018	473197		Баланс	311492	421018	473197			

Анализ показал, что платежный излишек наблюдается по второй и четвертой группам. Платежный недостаток по первой и третьей группам подлежит отрицательной оценке, это означает, что наиболее ликвидных активов и медленнореализуемых активов недостаточно для погашения наиболее срочных обязательств (кредиторской задолженности) и долгосрочных пассивов.

Анализируя общую ликвидность предприятия, мы пришли к выводу, что на предприятии за анализируемый период стабильная финансовая ситуация. Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Анализ ликвидности баланса за 2013--2015 годы

Показатели	Ограничение	Абсолютные величины			Абсолютные отклонения (+;-)	
		2013	2014	2015	2015 г. от 2014 г.	2014 г. от 2013 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,092	0,204	0,136	-0,068	0,112
Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,7$	0,640	0,440	0,330	-0,110	-0,200
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 1	0,893	1,148	0,552	-0,596	0,254
Соотношение ликвидных и неликвидных активов		0,59	0,56	52,59	52,03	-0,04
Доля ликвидных средств в активах		0,42	0,31	0,69	0,38	-0,10

Низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности является показателем высокого финансового риска и снижения возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за затруднений с погашением текущих задолженностей.

Коэффициент быстрой ликвидности за 2013-2015 годы динамично снижался, что говорит о недостаточности денежных средств и средств от реализации краткосрочных финансовых вложений и погашенной дебиторской задолженности для погашения текущих обязательств.

Коэффициент общей ликвидности в течение исследуемого периода изменялся циклично, так в 2014 году данный показатель. Значение показателя говорит о недостаточном уровне покрытия текущих обязательств оборотными активами тенденция изменения этого показателя за анализируемый пери-

од снижает вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, товаров, денежных средств, дебиторской задолженности.

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Показатели финансовой устойчивости дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении [26]. В таблице 2.5 представлены показатели финансовой устойчивости ООО «ОЗЦМ».

Таблица 2.5

Анализ финансовой устойчивости ООО «ОЗЦМ» за 2013-2015 гг.

Актив	Абсолютные величины (+, -)			Абсолютные отклонения (+, -)	
	2013	2014	2015	2015-2014	2015/2013
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,001	0,001	0,005	0,004	0
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	-1,685	-1,790	-1,624	0,165	-0,106
Коэффициент маневренности собственных средств	-976,76	-430,85	-133,85	297,00	545,91
Коэффициент финансовой устойчивости	0,583	0,688	0,313	-0,375	0,105
Финансовый рычаг	25,490	1,128	2,820	1,692	-24,362
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,599	0,688	0,321	-0,367	0,088
Коэффициент финансового риска	1556,46	671,55	216,26	-455,29	-884,91
Коэффициент финансовой зависимости	0,999	0,999	0,995	-0,004	0
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	-1,685	-1,790	-1,624	0,166	-0,105

Коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, незначительно увеличился в анализируемом периоде с 0,001 до 0,005. Рост коэффициента говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент маневренности собственных средств за 2013-2015 гг. по результатам расчетов ООО «ОЗЦМ», отрицателен. Данный факт свидетельствует о неспособности предприятия поддерживать уровень собственного

оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Коэффициент финансовой устойчивости в течение анализируемого периода изменялся циклично, в 2014 году имел тенденцию к росту, а 2015 году снизился на 0,375 пункта и составил 0,313 пункта, показывает, что ООО «ОЗЦМ» может использовать в своей деятельности длительное время лишь 31,3 % источников финансирования.

Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала в 2014 году увеличился и составил 0,688 пункта, что означает зависимость исследуемого предприятия от кредиторов и снижение его финансовой устойчивости.

Проведя анализ финансового состояния ООО «Оскольский Завод Цветных Металлов», можно сделать вывод, что данное предприятие находится в сильной зависимости от кредиторов, что снижает его финансовую устойчивость. Одной из возможных причин можно считать модернизацию производства, которая требует дополнительных финансовых затрат.

2.2. Анализ прибыльности и рентабельности ООО «ОЗЦМ»

Финансовый результат представляет собой разницу между суммами доходов и расходов предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия - прибыль, а превышение расходов над доходами - убыток.

Изучение опирается на отчет о финансовых результатах (приложения 4, 5, 6). Проведём анализ финансовых результатов деятельности предприятия за период 2013-2015 гг. Результаты анализа представим в таблице 2.6, рис. 2.3.

Таблица 2.6

Анализ финансовых результатов ООО «ОЗЦМ» за 2013-2015 годы

Актив	Абсолютные величины (+, -)			Абсолютные отклонения (+, -)		Относительные отклонения (%)	
	2013	2014	2015	2015-2014	2014-2013	2015/2014	2014/2013
Выручка, тыс. руб.	8015	284323	1707864	1423541	276308	600,68	3547,39
Себестоимость, тыс.	7694	259065	1665706	1406641	251371	642,97	3367,10

руб.							
Коммерческие расходы, тыс. руб.	-	90	138	48	90	153,33	-
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	321	25168	42020	16852	24847	166,96	7840,50
Проценты к получению, тыс. руб.	-	3	2629	2626	3	87633,33	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	-	20212	36633	16421	20212	181,24	-
Прочие доходы, тыс. руб.	7	248	4829	4581	241	1947,18	3542,86
Прочие расходы, тыс. руб.	366	4435	9405	4970	4069	212,06	1211,75
Прибыль (убыток) от хозяйственной деятельности, тыс. руб.	-38	772	3440	2668	810	445,60	-2031,58
Налог на прибыль, тыс. руб.	-	345	1887	1542	345	546,96	-
Иные платежи из прибыли, тыс. руб.	56	-	-	-	-56	-	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	18	427	1553	1126	409	363,70	2372,22

Чистая выручка от реализации за анализируемый период имела тенденцию к росту. Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом возросла на 276308 тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом рост составил 1423541 тыс. руб. и на конец анализируемого периода выручка составила 1707864 тыс. руб. Величина себестоимости также изменилась в сторону увеличения с 7694 тыс. руб. в 2013 году до 1665706 тыс. руб. в 2015 году. Доля себестоимости в 2015 году в общем объеме выручки возросла с 95 % до 97 %. Это свидетельствует о росте затрат на предприятии и снижении эффективности основной деятельности.

Величина доходов от внереализационных операций имела тенденцию к росту и составила на конец анализируемого периода 289 тыс. руб. При этом расходы на внереализационную деятельность на конец периода превысили доходы на 1077 тыс. руб.

Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с внереализационной деятельностью, свидетельствуют об уменьшении ее прибыльности (рис. 2.3).
тыс. руб.

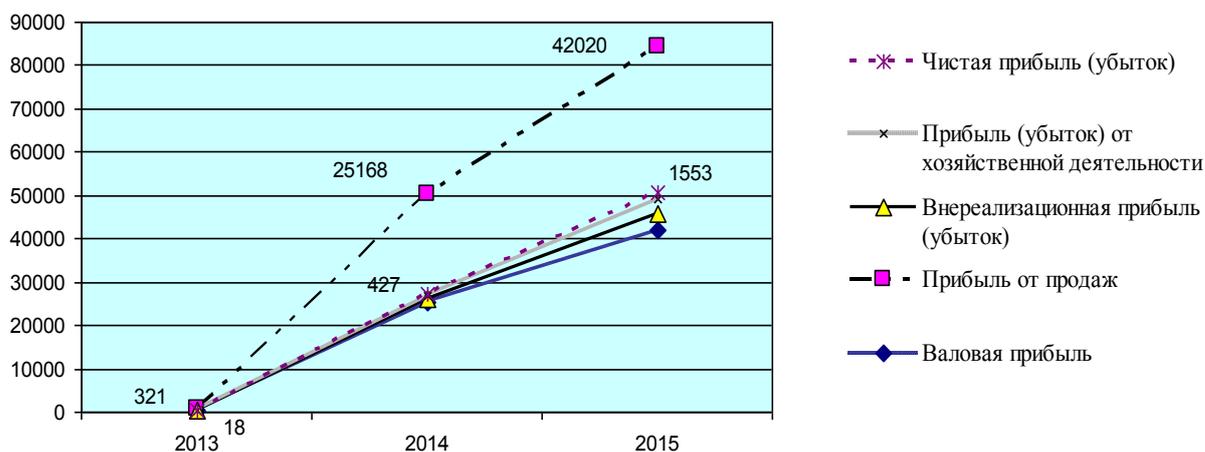


Рис. 2.3. Анализ финансовых результатов предприятия, тыс. руб.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 1553 тыс. руб. В течение исследуемого периода оно имело тенденцию к росту, т.е. собственные средства, полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности возросли.

В структуре доходов предприятия наибольшую долю составляет прибыль от основной деятельности, что свидетельствует о нормальной коммерческой деятельности предприятия.

Соотношение темпа роста прибыли от продаж (ТРпр) и темпа роста прибыли до налогообложения (ТРпдн) должно быть:

$$\text{ТРпр} \geq \text{ТРпдн}. \quad (2.1)$$

Так как предприятие было создано в 2013 году, то целесообразно провести анализ за 2014-2015 годы. В ООО «ОЗЦМ» данное соотношение темп роста прибыли от продаж в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил 1,67 раза, а темп роста прибыли до налогообложения составил 4,5 раза.

$1,67 < 4,5$, то есть $\text{ТРпр} < \text{ТРпдн}$ – уравнение не выполняется.

Это говорит о том, что удельный вес прибыли от продаж в общем объеме прибыли хотя и увеличился, но качество прибыли ухудшилось.

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$TR_{врн} > TR_{сп}, \quad (2.2)$$

где $TR_{врн}$ - темп роста выручки (нетто) от продаж;

$TR_{сп}$ - темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж.

В ООО «ОЗЦМ» данное соотношение следующее:

$TR_{врн} = 600,68 \%$, $TR_{сп} = 642,97 \%$, то есть $600,68 \% < 642,97 \%$. Это говорит о том, в анализируемом предприятии снизилась эффективность текущей деятельности.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования организации измеряются абсолютными и относительными показателями: прибыль, уровень валовых доходов, рентабельность и др.[29].

Для расчета основных показателей рентабельности используются данные сводного баланса и отчета о финансовых результатах (приложения 4, 5, 6). Повышение рентабельности продукции является одним из важнейших условий увеличения прибыли организации. В таблице 2.7 и на рис. 2.4 представлены показатели рентабельности ООО «ОЗЦМ».

Проанализировав результаты, представленные в таблице 2.7, можно сделать следующие выводы:

1. Рентабельность продаж увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом – на 4,85 %, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. показатель уменьшился и составил 2,46%. Данное изменение связано с расширением производственной деятельности предприятия, что повлекло за собой наращивание затрат.

Таблица 2.7

Анализ показателей рентабельности ООО «ОЗЦМ» за 2013-2015 годы

Наименование показателей	Абсолютные величины (+, -)			Абсолютные отклонения (+, -)	
	2013	2014	2015	2015-2014	2014-2013
Рентабельность продаж, %	4,00	8,85	2,46	-6,39	4,85

Рентабельность собственного капитала, %	-19,00	123,32	157,94	34,62	142,32
Общая рентабельность, %	-0,01	0,18	0,73	0,54	0,20
Фондорентабельность, %	-0,02	0,29	1,17	0,89	0,31
Рентабельность основной деятельности, %	4,17	9,71	2,52	-7,19	5,54
Рентабельность постоянного капитала, %	-0,02	0,27	2,32	2,06	0,29
Период окупаемости собственного капитала	-5,26	0,81	0,63	-0,18	6,07

2. Рентабельность собственного капитала предприятия динамично росла и на конец 2015 г. составила 157,94 %, что является положительным фактом хозяйственной деятельности предприятия, она определяет эффективность использования вложенных за анализируемый период в предприятие средств.

3. Общая рентабельность является ключевым показателем, используемым для анализа рентабельности. Общая рентабельность выражает отношение балансовой прибыли к усредненной величине основных производственных фондов, а также нормируемых оборотных средств. Данное отношение фондов к затратам показывает доходность предприятия. Уровень общей рентабельности в 2015 году составила 0,73 %, увеличился незначительно на 0,54 %.

4. Фондорентабельность за 2015 год увеличилась на 0,89 % и составила 1,71 % в 2014 году на 0,31 %, что является положительным фактом, она отражает эффективность использования внеоборотных активов и показывает, какую прибыль приносит единица внеоборотного капитала предприятия.

Анализируя показатели рентабельности, можно сделать вывод о благоприятном положении на предприятии, наблюдается тенденция к улучшению эффективности деятельности предприятия. Так в 2013 году в ООО «ОЗЦМ» часть показателей рентабельности имеют отрицательное значение, а в 2014-2015 гг. все показатели имеют положительную величину.

2.3. Техническое обоснование организации производства нового вида продукции – медной полосы в ООО «ОЗЦМ»

В ООО «ОЗЦМ» небольшой ассортимент продукции:

- медная проволока ММ, МТ в бухтах, на деревянных барабанах, в коробках, номинальные диаметры от 1,2мм до 4мм;
- катанка медная огневого рафинирования (КМОР), изготовленная из меди марки М1ор о 8,00мм, ГОСТ Р 53803-2010, соответствует европейскому стандарту EN 1977;
- медный профиль различного сечения.

Анализируя данный вид продукции, мы пришли к выводу, что предприятие может увеличить объем реализации продукции при организации производства медной полосы. Медная полоса (медная лента), являясь одной из разновидностей цветного проката, активно используется в самых разных областях промышленности и техники. Лента медная – незаменимый электротехнический и строительный материал. Во многих промышленных и бытовых сферах требуются материалы, обладающие высокой коррозионной стойкостью, тепло- и электропроводимостью. Таким универсальным материалом является лента медная.

Медные ленты представляют собой тонкие полосы, произведенные из медных сплавов и имеющие прямоугольное поперечное сечение. Изготавливают их холоднокатаным способом, а поставляют в бухтах или рулонах. Для производства используется медь марок М1ф, М1р, М1, М2р, М2, М3р, М3. Цифра в обозначении сплава указывает на содержание меди – этот показатель тем выше, чем ниже цифра. Буквы «р» и «ф» отражают другую важную характеристику – пониженное содержание кислорода, который ухудшает следующие технологические свойства: коррозионную стойкость; пластичность; теплопроводность; паяемость; свариваемость. К достоинствам медной ленты также относят долговечность, эстетическую привлекательность, отличную прочность в сочетании с пластичностью, легкость в обработке и простые сборочно-монтажные работы с ее применением.

В основном медную ленту производят для промышленных целей. Ее широко используют в электротехнической, автомобильной и строительной индустрии. Она востребована благодаря, в первую очередь, своим физико-

химическим свойствам: высокой электро- и теплопроводности, коррозионной стойкости. Данный цветной металлопрокат успешно применяется там, где аналогичная продукция из других сплавов не может использоваться вообще или зарекомендовала себя с плохой стороны. Медная электротехническая лента используется при изготовлении проводников, контактов, клемм, корпусов радиокомпонентов, спецспиралей, коаксиальных и иных кабелей (приложение 7). Ее применяют для производства различных электронных бытовых и промышленных устройств, в приборостроении и других электротехнических целях.

Лента незаменима при ремонте и обслуживании силовых линий и кабелей (экранированных, без экрана), проведении различных электромонтажных работ. Она применяется для экранирования помещений, устройств, электро- и радиокомпонентов от электромагнитного излучения, а также для создания различных антистатических покрытий (например, напольных) в помещениях с оборудованием или производством, условия эксплуатации, функционирования которых критичны к статическому электричеству.

Высокая теплопроводность меди обеспечила использование лент из нее в теплообменниках и радиаторах автомобилей и промышленных установок.

Лента из меди обладает хорошей пластичностью – благодаря этому ее часто применяют при изготовлении деталей способом штамповки, а также для производства цоколей и капсулей электроламп. Высокая коррозионная стойкость, экологичность, долговечность, эстетичность позволяют использовать ленту в оформлении и изготовлении сувенирной продукции, художественных изделий, а также в отделочных целях и в качестве надежного кровельного материала.

Лента кровельная медная – это универсальный материал, который характеризуется долговечностью, экологической чистотой, технологичностью, внешней привлекательностью и широко применяется для обустройства надежной, качественной кровли (приложение 8). При строительстве крыш медную полосу используют для изготовления разнообразных кровельных мате-

риалов: медной шашки; элементов черепицы; элементов фальцевой кровли; чешуи; систем снегозадержания и стока воды; подшивы кровли; флюгеров; других. Медная кровля гарантированно прослужит 150 лет.

Лента медная самоклеющаяся Форбо-801, используемая для заземления антистатического линолеума, применяется при создании заземления, отводящего потенциал напряжения, возникающего в токопроводящем или антистатическом покрытии (может применяться в электронике). Эта лента является самоклеющейся и состоит из:

- медной электротехнической ленты;
- самоклеющегося токопроводящего покрытия.

Лента из меди незаменима при создании витражей Тиффани. Согласно разработанному рисунку витража, вырезаются по шаблонам и обтачиваются кусочки стекла (нужных размеров и цвета). Затем края подготовленных таким образом фрагментов будущего витража оборачивают медной лентой или фольгой. Причем металл должен быть приклеен к стеклу, чтобы обеспечить надежность собираемой конструкции. Для этого может быть использована самоклеющаяся лента из меди или соответствующий клей, который наносится на полосы металла (приложение 9).

Для наращивания объемов производства и тем самым роста прибыли предлагаем приобрести оборудование по литью медных полос. Рассмотрим качественные характеристики данного типа оборудования.

Горизонтальные установки непрерывного литья медных заготовок, труб или полосы H-CAST MAGMATEX благодаря своей простоте обслуживания и технологии производства получили широкое распространение.

Технология производства медной полосы (лист, шина, шинка) и круглой заготовки (круг, труба) заключается в переплаве лома красной меди или медных катодов посредством воздействия переменного магнитного поля от индуктора с сердечником канальной печи. Форм фактор готовой продукции: - круглые заготовки диаметром от 10 до 200мм; - трубы с толщиной стенки от 10мм; - полоса/лист шириной до 1000мм.

Основные преимущества:

- отливаемые сплавы: медь, латунь, бронза;
- высокое качество поверхности получаемой продукции;
- снижение трудозатрат (технологический персонал 2 чел.);
- система автоматического управления.

Схема производства:

Загрузка лома меди типа «блеск» или катодные листы → расплавление в плавильной печи → корректировка в печь выдержки → разливка через кристаллизатор → вытяжка через устройство с сервоприводом в режиме «Старт-Стоп» → порезка на мерную длину → приемное устройство.

Рассмотрим 2 марки данного оборудования и определим какую необходимо приобрести предприятию. Качественные характеристики данных линий представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Качественные характеристики горизонтальных установок непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000 и H-CAST-2D-6500

Параметры линии	H-CAST-1D-5000	H-CAST-2D-6500
Границы регулировки температуры расплава	1100~1250°C	1100~1250°C
Способ разливки	литье полосы в один ручей	литье полосы в два ручья
Размер полосы	толщина - макс.22мм, ширина – макс.1000 мм	толщина - макс.22мм, ширина – макс.470 мм
Суточная производительность	10-18 тонн	25 тонн
Годовая производительность	5000 тонн	6500 тонн
Установленная мощность линии	450 кВт	710 кВт
Цена, тыс. руб.	104500	135000

Линии горизонтального типа H-CAST-1D-5000 и H-CAST-2D-6500 для выплавки, разливки и вытяжки медной полосы (листа) – современные комплексы, предназначенные для производства высококачественной медной полосы сечением 1000x22мм и 470x22мм.

Анализ представленных параметров оборудования показал, что для ООО «ОЗЦМ» целесообразнее приобрести горизонтальную установку непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000.

2.4. Обоснование эффективности проекта по организации производства медной полосы

При осуществлении проекта по приобретению нового оборудования требуется индивидуальный подход к его финансированию в зависимости от объемов инвестиций и условий договора. Процедуру отбора следует начинать с определения внутренних финансовых возможностей предприятия, представленных такими источниками, как амортизация и нераспределенная прибыль. Амортизация и чистая прибыль могут быть потрачены на разные цели, поэтому их сумма, взятая из баланса и отчета о финансовых результатах, не эквивалентна величине собственных инвестиционных возможностей предприятия на разных интервалах прогнозного периода.

Этапы реализации проекта представлены таблице 2.9.

Таблица 2.9

Этапы реализации проекта

Наименование этапа	Стоимость тыс. руб.	Длительность (дн.)	Начало реализации этапа проекта	Окончание реализации этапа проекта
Стоимость горизонтальной установки непрерывного литья медного листа(авансовый платеж)	104500		10.12.2017	10.01.2018
Доставка оборудования	150	31	11.01.2018	15.02.2018
Монтаж оборудования	350	28	16.02.2018	15.03.2018
Всего	105000			

Общие инвестиционные затраты по внедрению горизонтальной установки непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000 составляют:

- первоначальные инвестиции в оборудование 104500 тыс. руб.;
- доставка и установка 500 тыс. руб.

Для осуществления инвестиционного проекта по внедрению горизон-

тальной установки непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000 ООО «ОЗЦМ» предлагаем использовать внешние источники финансирования. В составе теоретически доступных для предприятия внешних источников финансирования выделяются: банковский кредит; лизинг; эмиссия долевых ценных бумаг; продажа инвесторам собственных акций предприятия, ранее выкупленных у акционеров; проектное и государственное финансирование, в том числе льготный государственный кредит и инвестиционный налоговый кредит и другие.

В настоящее время наиболее доступным внешним источником финансирования обновления основных производственных фондов являются инвестиционный банковский кредит. Определим наиболее выгодные условия банковского кредитования, проанализировав процентные ставки, действующие на сегодняшний день в банках. Для этого изучим рынок кредитных услуг в Белгородской области (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Кредитование юридических лиц в Старом Осколе в 2017 году

Название банка	Название кредита	Процентная ставка	Сумма кредита, руб.	Срок кредита	Материальное обеспечение
РосЕвроБанк	Госпрограмма поддержки МСБ	12,25%	5 000 000 - 60 000 000	1,5 год и 6 мес.-5 лет	требуется
ЮниКредит Банк	Инвестиционный	13,25%	500 000 - 47 000 000	до 10 лет	требуется
ВТБ 24	Инвестиционный	от 14,5%	от 850 000	до 10 лет	требуется
Сбербанк России	Бизнес - Недвижимость	от 14,74%	от 150 000	1 мес.-10 лет	требуется
Межтопэнергобанк	На приобретение основных средств	от 15%	1 000 000 – 30 000 000	3 мес.- 5 лет	требуется
Росбанк	Предприятию	15,1— 22,35%	от 150 000	3 мес.- 5 лет	требуется
Банк Уралсиб	Бизнес -Инвест	от 15,8%	500 000 – 170 000 000	6 мес.- 7 лет	требуется
Банк Уралсиб	Бизнес - Оборудование	от 15,8%	300 000 – 170 000 000	6 мес.- 5 лет	требуется

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизаци-

онные группы» горизонтальная установка непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000 относится к третьей амортизационной группе: имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно. Код по классификатору основных средств, включаемых в амортизационные группы 330.28.22.18.180 - оборудование погрузочно-разгрузочное для прокатных станков, не включенное в другие группировки, применяемое в производстве вторичных цветных металлов. Следовательно, определим срок начисления амортизации 5 лет и предлагаем взять кредит на срок использования оборудования. Рассчитаем затраты предприятия по приобретению оборудования в кредит. В качестве кредитора был выбран ОАО «РосЕвроБанк», так как в нем наименьшая ставка кредитования при интересующих нас условиях – 12,25 %, в других банках при тех же условиях годовая процентная ставка выше.

Исходные данные для анализа использования кредитных ресурсов а представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Исходные данные для анализа кредита

Показатель	Величина показателя
1. Стоимость оборудования с учетом доставки и установки, тыс. руб.	105000
2. Срок эксплуатации оборудования, - лет	5
- месяцев	60
4. Налог на прибыль, %	20
5. Ставка за кредит, %	12,25
6. Число платежей в год (ежемесячно)	12

Предположим, что ООО «ОЗЦМ» получило одобрение в получении кредита. Кредит получит 30.12.2017 года. На основании исходных данных рассчитаем затраты за пользование кредитными ресурсами (табл. 2.12).

Расчет ежемесячных процентов за пользование кредитом представленный в таблице 2.12 показал, что общие затраты за пользование кредитом составят 32692,19 тыс. руб. За время пользования кредита у предприятия был налоговый щит в размере 6538,44 тыс. руб., что связано с уменьшением нало-

гооблагаемой базы по уплате налога на прибыль на сумму уплаты процентов по кредиту.

Таблица 2.12

Затраты за пользование кредитными ресурсами за 2018 -2022 гг.

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	2018	2019	2020	2021	2022	
Сумма кредита, тыс.руб.	105000	-	-	-	-	105000
Остаток на начало года, тыс.руб.	105000	85750,00	64750,00	43750,00	22750,00	-
Возврат кредита, тыс.руб.	19250,00	21000,00	21000,00	21000,00	22750,00	105000,00
Проценты за пользование кредит, тыс.руб.	10808,07	9325,31	6752,81	4180,31	1625,68	32692,19
Налоговый щит, тыс. руб.	2161,61	1865,06	1350,56	836,06	325,14	6538,44
Налог на имущество, тыс. руб.	1686,97	1732,50	1270,50	808,50	360,94	5859,40

Далее рассчитаем эффективность предлагаемых мероприятий по покупке производственной линии. Оценка эффективности покупки оборудования должна осуществляться на стадиях:

- разработки инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс - оценка инвестиционного предложения);
- разработки «Обоснования инвестиций»;
- разработки ТЭО (проекта);
- осуществления инновационно-инвестиционного проекта.

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Эти показатели можно объединить в две группы (табл. 2.13).

Рассчитаем эффективность предлагаемых мероприятий по внедрению горизонтальной установки непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000. Исходя их технических характеристик основного средства, производственная линия предназначена для выплавки, разливки и вытяжки медной полосы (листа). Производительность линии в год – до 5000 тонн. В проекте предусмотрим поэтапное увеличение объема продаж. Цена продажи продукта устанавливается с учетом спроса рынка и средняя по региону – 455 руб./кг.

Таблица 2.13

Показатели оценки эффективности инвестиционных мероприятий

Группа показателей	Показатели
Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования	чистая текущая стоимость; индекс доходности дисконтированных инвестиций; внутренняя норма доходности; срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования
Показатели использования, не предполагающие концепции дисконтирования	чистый доход; простой срок окупаемости инвестиций; чистые денежные поступления (выручка без НДС); индекс доходности инвестиций.

Предположим, что рост цен будет происходить в пределах 5 % за год. При расчете доходов все сведения об объеме производства и реализации продукции целесообразно свести в таблицу 2.14.

Таблица 2.14

Планируемый объем производства медных полос по годам

Показатели продукции	Номер шага расчета (год)				
	2018	2019	2020	2021	2022
Объем производства, единиц, т	3500	3750	4000	4250	4500
Цена единицы реализации с учетом НДС, руб./ т	455000	478000	502000	527000	553650
Выручка от продаж, тыс. руб.	1592500	1792500	2008000	2239750	2491425
НДС на весь объем продаж, тыс.руб.	242924	273432	306305	341657	380048
Выручка от продаж без НДС, тыс. руб.	1349576	1519068	1701695	1898093	2111377

В связи с предлагаемым мероприятием рассчитаем изменение себестоимости продукции по отдельным калькуляционным статьям затрат.

На сегодняшний день средняя цена за лом цветных металлов составляет около 300 руб. за 1 кг. Расчет затрат будем поводить на 1 т., следовательно, 1 т = 300 тыс. руб. При переплавке часть выход составляет 90 %, следовательно материальные затраты на 1 тонну готовой продукции будут равны 333,33 тыс. руб.

Амортизацию будем начислять линейным способом. На весь объем производства в год она будет равна: 105000 тыс. руб. / 5 лет = 21000 тыс. руб.

Заработную плату начислим в месяц из расчета: 2 человека будут рабо-

тать в 2 смены, оплату труда определим 50 тыс. в месяц. На весь объем производства в год она будет равна: 4 чел. * 50 тыс. руб. * 12 мес. = 2400 тыс. руб.

Повышение заработной платы в месяц запланируем 10 %.

На сегодняшний день установлено 32 различных тарифа страховых взносов от несчастных случаев: свой тариф для каждого класса профессионального риска, которых тоже 32 (ст. 21 Закона от 24.07.1998 №125-ФЗ). Все виды экономической деятельности отнесены к одному из таких классов (приложение 11). По коду ОКВЭД 27.44 «Производство меди» ООО «ОЗЦМ» принадлежит к 17 классу, следовательно, тариф за травматизм составит 2,1 %. Тогда взносы во внебюджетные фонды будут равны сумме платежей в Пенсионный фонд на ОПС – 22 %, в Фонд соцстраха на временную нетрудоспособность и материнство – 2,9 %, ФФОМС - 5,1 % и тариф за травматизм - 2,1 %: 22 % + 2,9 % + 5,1 % + 2,1 % = 32,1 % от фонда заработной платы.

Общепроизводственные расходы примем 5 % от переменных затрат, общехозяйственные расходы предусмотрим как 5 % от суммарной величины переменных затрат и общепроизводственных расходов. Полные годовые издержки на продукцию за 2018 год представим в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Полные годовые издержки на продукцию за 2018 год

Наименование статей затрат	На 1 тонну, тыс. руб.	На весь объем, тыс. руб.
Материальные затраты	333,33	1166655,00
Амортизация	6,00	21000,00
Основная заработная плата	0,69	2400,00
Начисления на заработную плату	0,22	770,40
Общепроизводственные расходы	16,71	58491,29
Общехозяйственные расходы	17,85	62465,83
Проценты за кредит	3,09	10808,07
Полная себестоимость	377,88	1322590,6
– постоянные затраты	43,65	152765,20
– переменные на единицу	334,24	1169825,40

На основании приведенных данных видно, что наибольшую долю затрат составляют в 2016 году материальные затраты – 88 %. Полные годовые издержки на продукцию за 2019-2022 годы приведены в приложении 12.

На основании приведенных данных в таблице 2.15 и приложении 12 видно, что структура затрат не изменилась и наибольшую долю затрат составляют в 2019 - 2022 годах составляют материальные затраты.

Норму дисконта мы в проекте определяли исходя из ключевой ставки Центрального банка (БС), которая с 27 марта 2017 года составляет – 9,75 %, плюс риск неполучения предусмотренных проектом доходов. Воспользуясь методикой ожидаемого уровня доходности инвестированного капитала с учетом всех рисков проекта, определим ставку дисконтирования. Она будет равна:

$$r = БС + P_c + P_o + P_y + P_n \quad (2.3)$$

где P_c – риск, определяемый для данной страны;

P_o – риск, который присущ деятельности для данной отрасли (промышленность);

P_y – риск, возникающий при недостатках управления;

P_n – риск возможной неликвидности будущего проекта.

Так как данный проект имеет минимальный риск, то определим уровень риска равный 4,25 %. Примем ставку дисконтирования, равную:

$$9,75 + 4,25 = 15 \%$$

Далее рассчитаем накопленное дисконтированное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности за 2018-2022 годы (ЧДД) (табл. 2.16).

Таблица 2.16

Расчет коммерческой оценки проекта

Показатель	Начальные инвестиции	Номер шага расчета (год)				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7
Текущая деятельность						
Выручка от продаж без НДС, тыс. руб.		1349576	1519068	1701695	1898093	2111377
Себестоимость продукции, тыс. руб.		1322590,6	1482237	1653691	1639952,4	1823241,1
Амортизация оборудования, тыс. руб.		21000	21000	21000	21000	21000

Продолжение табл. 2.16

1	2	3	4	5	6	7
Проценты за пользование кредитом, тыс. руб.		10808,07	9325,31	6752,81	4180,31	1625,68
Налог на имущество, тыс. руб.		1686,97	1732,50	1270,50	808,50	360,94
5. Прибыль до налогообложения		-6509,33	4773,19	18980,69	232151,79	265149,28
6. Налог на прибыль от массы прибыли (20%)			954,60	3796,12	46430,41	53029,85
7. Чистая прибыль		-6509,33	3818,59	15184,57	185721,38	212119,43
9. Чистый доход от операционной деятельности (ЧД)		14490,67	24818,59	36184,57	206721,38	233119,43
Инвестиционная деятельность						
Капитальные затраты, тыс.руб. (K_m)	-105000					
Коэффициент дисконтирования (r)		0,870	0,756	0,658	0,572	0,497
Дисконтированный доход, тыс.руб. (D_m)		12600,57	18766,27	23791,89	118193,77	115901,59
Чистый дисконтированный доход (дисконтированное сальдо накопленного эффекта) (NPV), тыс.руб.	-105000	-92399,43	-73633,16	-49841,28	68352,50	184254,08

Чистый доход от текущей деятельности будет равен:

$$\text{ЧД} = 14490,67 + 24818,59 + 36184,57 + 206721,38 + 233119,43 = 515334,64 \text{ тыс. руб.}$$

Чистый дисконтированный доход (чистая приведенная стоимость) (ЧДД) представляет собой разность результатов и затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному году рассчитывается по формуле (2.4):

$$NPV = D_m - K_m = \sum_{t=0}^{T_p} (D_t - K_t) * r \quad (2.4)$$

где T_p - число лет в расчетном периоде;

D_m - результат в t -й год;

K_m - капитальные вложения (инвестиции) в t -й год;

r - коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель).

Дисконтированный доход (D_m) рассчитывается по формуле (2.5):

$$D_m = \sum_{t=0}^{T_p} D_t * r, \quad (2.5)$$

$Dm = 12600,57 + 18766,27 + 23791,89 + 118193,77 + 115901,59 = 289254,09$ тыс. руб.

Дисконтированные капитальные затраты $Km = 105000$ тыс. руб.

Проект эффективен при любом положительном значении NPV. Чем это значение больше, тем эффективнее проект. Рассчитаем чистый дисконтированный доход:

$NPV = 289254,09 - 105000 = 184254,09$ тыс. руб.

Индекс рентабельности (PI - Prohibit Index) рассчитаем по формуле (2.6):

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^{Tp} Dt * r}{\sum_{t=0}^{Tp} Km * r} \quad (2.6)$$

Индекс рентабельности показывает величину получаемого дохода на каждый рубль инвестиций: $PI = 184254,09 / 105000 = 1,75$.

Расчет показал, что PI превысил 1 и составил 1,75. Отсюда следует, что проект будет эффективным. На 1 рубль капитальных затрат ООО «ОЗЦМ» получит 75 коп. прибыли.

Индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект положителен, то индекс рентабельности > 1 , следовательно, инновационный проект считается экономически целесообразным.

Внутренняя норма доходности (IRR - Internal Rate of Return) представляет собой ту норму дисконта (E), при которой суммарное значение дисконтированных доходов (Dt) равно суммарному значению дисконтированных капитальных вложений (Kt).

Значение внутренней нормы доходности (IRR) определим по графику зависимости чистой текущей стоимости (NPV) от величины ставки дисконта (E). Для этого достаточно рассчитать два значения NPV при двух любых значениях E. Искомое значение IRR получаем в точке пересечения графика с осью абсцисс, т. е. $IRR = E$ при $NPV = 0$.

NPV (15 %) для ставки дисконтирования равной 15,0 % составляет 184254,09 тыс. руб. (табл. 2.16).

Рассчитаем NPV для ставки равной $E_2=40,0\%$

Пересчитаем денежные потоки в вид текущих стоимостей:

$$PV_{2018} = 14490,67 / (1 + 0,5) = 9660,44 \text{ тыс. руб.}$$

$$PV_{2019} = 24818,39 / (1 + 0,5)^2 = 11030,40 \text{ тыс. руб.}$$

$$PV_{2020} = 36184,48 / (1 + 0,5)^3 = 10721,33 \text{ тыс. руб.}$$

$$PV_{2021} = 206721,65 / (1 + 0,5)^4 = 40833,91 \text{ тыс. руб.}$$

$$PV_{2022} = 233119,49 / (1 + 0,5)^5 = 30698,86 \text{ тыс. руб.}$$

$$NPV (40 \%) = 9660,44 + 11030,40 + 10721,33 + 40833,91 + 30698,86 - 10500 = -2055,06 \text{ тыс. руб.}$$

Делаем предположение, что на участке от точки E1 до точки E2 функция NPV(r) прямолинейна, и используем формулу для аппроксимации на участке прямой:

$$IRR = 15 + (50 - 15) * 184254,09 / (184254,09 - (-2055,06)) = 49,61 \%$$

По результатам расчетов можно сделать вывод, что внутренний коэффициент окупаемости равен 49,61 %, что превышает эффективную ставку 15 %, следовательно, проект принимается.

Внутренняя норма доходности служит индикатором оценки финансовой устойчивости проекта к инфляционным процессам, определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инновации.

За рубежом расчет нормы рентабельности часто применяют в качестве первого шага количественного анализа инвестиций и для дальнейшего анализа отбирают те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15-20%. Другими словами, внутренняя норма доходности норма определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта (NPV), рассчитанного за экономический срок жизни инноваций.

Отсюда делаем вывод, что если проект полностью финансируется за счет ссуды банка, то значение нормы рентабельности указывает верхнюю

границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает данный проект экономически неэффективным.

Период окупаемости является одним из наиболее распространенных показателей эффективности инвестиций.

Рассчитаем простой срок окупаемости инвестиций:

$$PP = 105000 / (515334,64 / 5) = 1,01 \text{ года или } 1 \text{ год и } 4 \text{ дня.}$$

Дисконтированный период окупаемости (PP - Pay back Period) представляет собой временной интервал, за пределами которого чистая текущая стоимость (NPV) становится положительной величиной.

Дисконтированный срок окупаемости проекта равен:

$$3 + | -49841,27 | / 118193,77 * 365 = 3 \text{ года } 154 \text{ дня или } 3 \text{ года } 5 \text{ мес. } 4 \text{ дн.}$$

Результаты расчета коммерческой эффективности проекта представим в таблице 2.17

Таблица 2.17

Показатели эффективности проекта

Показатель	Величина
Чистый доход (ЧД), тыс. руб.	515334,64
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	184254,09
Внутренняя норма доходности (IRR), %	49,61
Срок окупаемости, лет	3 года 5 мес. 4 дн.
Индекс рентабельности (PI)	1,75

Оценивая коммерческую эффективность инвестиций, мы пришли к заключению о том, что:

- чистый доход - 515334,64 тыс. руб. и чистый дисконтированный доход - 184254,09 тыс. руб. положительные, следовательно, проект принесет предприятию прибыль;

- дисконтированный срок окупаемости данного проекта равен 3 года 154 дня из расчета, что срок проекта 5 лет, предприятию будет выгодно запустить этот проект, он принесет чистую прибыль предприятию равную: 410334,64 тыс. рублей;

- индекс доходности составляет 1,75 пункта, что больше единицы, это

тоже говорит о рентабельности проекта, то есть на 1 рубль вложенных средств предприятие получит 0,75 рубля чистого дохода.

– внутренняя норма доходности (внутренний коэффициент окупаемости) равна 49,61 %, что превышает ставку по кредиту 12,25 %, следовательно, проект эффективен.

Таким образом, на основании рассчитанных показателей можно утверждать, что внедрение горизонтальной установки непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000 позволит предприятию не только получить прибыль, но и повысить рентабельность производства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование по разработке мероприятий по повышению рентабельности предприятия ООО «ОЗЦМ» позволяет сделать следующие выводы.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется конечным финансовым показателем. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом, или убыток. Составной частью финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии планирование прибыли с целью повышения рентабельности предприятия, действующего в условиях конкурентной рыночной среды.

Объектом исследования выступает производственное предприятие ООО «ОЗЦМ», которое является единственным предприятием в Белгородской области по переработке отходов меди и сплавов в готовую продукцию. Стабильная работа предприятия, спрос на продукцию обеспечивают возможность перспективного развития предприятия по всем направлениям его деятельности.

Рассмотрев организационно-экономическую характеристику предприятия, можно сделать вывод, что ООО «ОЗЦМ» успешно вписалось в экономическую структуру региона и нашло достойное место в рыночной экономике. Приоритетными направлениями в деятельности ООО «ОЗЦМ» являются:

Организационную структуру ООО «ОЗЦМ» можно отнести к линейно-функциональной структуре управления. Плюсом данной формы управления является качественное разделение труда в управлении, при котором линейные руководители сохранили за собой право отдавать распоряжение и принимать решения при участии и помощи функциональных работников.

Анализируя финансовое состояние, можно сделать следующие выводы:

1. В структуре актива баланса на конец анализируемого периода долгосрочные активы составили 62,07 %, а текущие активы – 37,93 %. Валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 161705 тыс. руб.,

что свидетельствует о расширении хозяйственного оборота.

2. На конец анализируемого периода доля собственного капитала, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 426 тыс. руб., в 2015 году на 1552 тыс. руб. Данный рост связан с увеличением статьи нераспределенная прибыль. Величина текущих обязательств на конец анализируемого периода составила 325179 тыс. руб. и увеличилась в 2,5 раза. Увеличение текущих обязательств связано с расширением производственной деятельности предприятия.

3. За анализируемые периоды величина чистых оборотных активов имеет отрицательное значение, это связано с тем, что предприятие только начинало свою деятельность и для развития бизнеса необходимы были дополнительные вложения. Сопоставив объем текущих финансовых потребностей с величиной собственных оборотных средств, можно сделать вывод о том, что предприятие нуждается в дополнительных источниках финансирования.

4. Низкое значение коэффициента абсолютной ликвидности является показателем высокого финансового риска и снижения возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за затруднений с погашением текущих задолженностей. тенденция изменения коэффициента общей ликвидности за анализируемый период снижает вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, товаров, денежных средств, дебиторской задолженности.

4. Проведя анализ финансового состояния ООО «Оскольский Завод Цветных Металлов», можно сделать вывод, что данное предприятие находится в сильной зависимости от кредиторов, что снижает его финансовую устойчивость. Одной из возможных причин можно считать модернизацию производства, которая требует дополнительных финансовых затрат.

5. Чистая выручка от реализации за анализируемый период имела тенденцию к росту. Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом возросла на 276308 тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом рост составил

1423541 тыс. руб. и на конец анализируемого периода выручка составила 1707864 тыс. руб. Доля себестоимости в 2015 году в общем объеме выручки возросла с 95 % до 97 %. Это свидетельствует о росте затрат на предприятии и снижении эффективности основной деятельности.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 1553 тыс. руб. В течение исследуемого периода оно имело тенденцию к росту, т.е. собственные средства, полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности возросли.

б. Анализируя показатели рентабельности, можно сделать вывод о благоприятном положении на предприятии, наблюдается тенденция к улучшению эффективности деятельности предприятия. Так в 2013 году в ООО «ОЗЦМ» часть показателей рентабельности имеют отрицательное значение, а в 2014-2015 гг. все показатели имеют положительную величину.

Для увеличения объемов производства и его рентабельности предлагаем наладить производство нового вида продукции медной полосы. Медная полоса (медная лента), являясь одной из разновидностей цветного проката, активно используется в самых разных областях промышленности и техники, обладает высокой коррозионной стойкостью, тепло- и электропроводимостью.

Для этого необходимо приобрести горизонтальную установку непрерывного литья медных заготовок, труб или полосы марки H-CAST H-CAST-1D-5000 – современный комплекс, предназначенный для производства высококачественной медной полосы сечением 1000x22мм. Общие инвестиционные затраты по внедрению оборудования составляют: первоначальные инвестиции в оборудование 104500 тыс. руб.; доставка и установка 500 тыс. руб.

Для осуществления инвестиционного проекта предлагаем использовать внешние источники финансирования. В качестве кредитора был выбран ОАО «РосЕвроБанк», так как в нем наименьшая ставка кредитования при интересующих нас условиях – 12,25 %, в других банках при тех же условиях годовая процентная ставка выше.

Оценивая коммерческую эффективность инвестиций, мы пришли к за-

ключению о том, что:

- чистый доход - 515334,64 тыс. руб. и чистый дисконтированный доход - 184254,09 тыс. руб. положительные, следовательно, проект принесет предприятию прибыль;

- дисконтированный срок окупаемости данного проекта равен 3 года 154 дня из расчета, что срок проекта 5 лет, предприятию будет выгодно запустить этот проект, он принесет чистую прибыль предприятию равную: 410334,64 тыс. рублей;

- индекс доходности составляет 1,75 пункта, что больше единицы, это тоже говорит о рентабельности проекта, то есть на 1 рубль вложенных средств предприятие получит 0,75 рубля чистого дохода.

- внутренняя норма доходности (внутренний коэффициент окупаемости) равна 49,61 %, что превышает ставку по кредиту 12,25 %, следовательно, проект эффективен.

Таким образом, на основании рассчитанных показателей можно утверждать, что внедрение горизонтальной установки непрерывного литья медного листа H-CAST-1D-5000 позволит предприятию не только получить прибыль, но и повысить рентабельность производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 7 февраля 2017 г. № 12-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: ч. 2 по состоянию на 02.01.2017 г. офиц. текст/ М-во юстиции Рос. Федерации // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
3. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ (в ред. от от 03.07.2016 г. № 360-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
4. Богомолова, И.П. Управление прибылью, рентабельностью предприятия с использованием аналитических подходов [Электронный ресурс]/ И.П.Богомолова Е.Б.Трунова //Экономический анализ: теория и практика.- 2013.- № 21.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
5. Бука, Л. Управленческий анализ и комплексная оценка экономической эффективности [Текст]/ Л. Бука // Аудитор. 2014. -№ 3.- С. 37 - 39.
6. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2013.-196 с.
7. Глазунов, В.Н. Финансовый анализ в управлении доходом предприятия [Электронный ресурс]/ В.Н. Глазунов // Финансы .-2013.-№ 3.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
8. Воронина, А.Д. Двухуровневая система показателей рентабельности деятельности организаций [Электронный ресурс]/ А.Д. Воронина // Финансы.- 2016.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

9. Гнутова, Е. Повышение рентабельности компаний через оптимизацию бизнес-процессов [Электронный ресурс]: Е. Гнутова // Финансовая газета. Региональный выпуск.- 2015.- № 21.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
10. Гонова, О.В. Сравнительный анализ методик мониторинга финансового состояния предприятий [Текст] / О.В. Гонова // Экономический анализ: теория и практика.- 2015.- № 7 (112).- С.45-55.
11. Жминько, А.Е. Функции и экономическое содержание прибыли [Электронный ресурс] / Жминько А.Е. // Экономический анализ.- 2013.- №7.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
12. Караева, Ф.Е. Максисимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйствующего субъекта [Текст] / Ф.Е. Караева, А.Х. Жанатаева // Экономический анализ.- 2014.- № 22.- С. 256-267.
13. Киперман, Г. Показатели рентабельности [Электронный ресурс]: Г.Киперман // Практическая бухгалтерия.- 2013.- № 7.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
14. Климова, Н.В. Анализ факторов прибыли от продаж и оценка показателей рентабельности организации [Электронный ресурс]: Н.В. Климова // Бухучет в строительных организациях.- 2014.- № 7.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
15. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: учеб.пособ. / А. И. Ковалев, В.П. Привалов. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2013.-283 с.
16. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Д.В.Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2013.- 276 с.
17. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие для вузов. Н.П.Любушин, В.Б.Лещева, В.Г.Дьякова.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.-471 с.
18. Макарьева, В.И. О рентабельности и путях ее повышения [Электронный

ресурс] / В.И.Макарьева // Налоговый вестник.- 2012.- № 7.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

19. Матлин, А.М. Анализ и управление факторами, определяющими рентабельность предприятия [Электронный ресурс]: А.М. Матлин // Управление в кредитной организации.- 2015.- № 6.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

20. Музыченко, А.А. Использование данных бухгалтерской отчетности в анализе финансовых результатов и рентабельности продаж предприятия [Электронный ресурс] / А.А. Музыченко // Все для бухгалтера.- 2013.- № 9.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

21. Мухамедьярова А. Как уравновесить ликвидность и рентабельность [Электронный ресурс] / А. Мухамедьярова // Консультант.- 2016.-№ 11.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые консультации».

22. Николаев И. Маржинальный анализ рентабельности [Электронный ресурс] / И.Николаев //Консультант.- 2015.- № 5.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

23. Новлянская, Н.Л. Показатели рентабельности и исполнение налоговых обязательств [Электронный ресурс] / Н.Л. Новлянская, А.А. Баженов // Налоговая политика и практика.- 2013.- № 6.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

24. Парушина, Н.В. Анализ финансовых результатов по данным бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс] / Н.В.Парушина // Бухгалтерский учет.- 2016.- № 5. - Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

25. Парушина, Н.В. Аудит рентабельности коммерческого предприятия [Текст] / Н.В.Парушина, О.В.Губина //Аудиторские ведомости.- 2015.- № 7.- С. 23-29.

26. Полисюк, Г.Б. Анализ финансового результата деятельности [Текст] / Г.Б.Полисюк, И.Е.Коноваленко // Экономический анализ.- 2014.- № 21.- С. 56-64.
27. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 425 с. – (Высшее образование).
28. Семенихин, В. Рентабельность торговой организации [Электронный ресурс]/ В.Семенихин //Финансовая газета.- 2012.- № 31.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
29. Смирнова, Ю.В. Рентабельность маржинальной прибыли в системе маржинального анализа экономического субъекта [Текст]/ Ю.В. Смирнова // Аудитор.- 2013.- № 10.- С. 213-221.
30. Солодов А.К. Рентабельность и бренд [Электронный ресурс]/ А.К.Солодов // Финансовые и бухгалтерские консультации.- 2016.- № 8.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
31. Станиславчик Е. Анализ и моделирование рентабельности [Электронный ресурс]/ Е.Станиславчик //Финансовая газета.- 2015.- № 10,11,12.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
32. Тарбеева, Е.М. Оцениваем рентабельность финансово-хозяйственной деятельности компании [Электронный ресурс]/ Е.М.Тарбеева О.В.Рыжов // Главбух.- 2015.- № 2.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
33. Толпегина, О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание [Текст]/ Толпегина О.А. // Экономический анализ.- 2014.-№ 20.- С. 126-134.
34. Чая, В.Т. Бухгалтерский учет в процедурах анализа рентабельности активов и собственного капитала предприятия [Текст]: В.Т. Чая, А.А. Музыченко // Все для бухгалтера.- 2013.- № 8.- С. 86-97.

ПРИЛОЖЕНИЯ