


Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра экономики и кадастра
Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

д.э.н., профессор Рамзаев В.М. 

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ИП СКЛАДАНЮК В.В.)»

Выполнил:

Складан Н.С., группа Э-42 

Научный руководитель:

к.ф.н, доцент Погодина Г.В. 

Самара
2017 г.

**Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра экономики и кадастра
Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования**

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

д.э.н., профессор Рамзаев В.М. _____

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ И РЕЗЕРВЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ИП СКЛАДАНЮК В.В.)»**

Выполнил:

Складан Н.С., группа Э-42 _____

Научный руководитель:

к.ф.н, доцент Погодина Г.В. _____

Самара
2017 г.

Оглавление

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты экономической эффективности хозяйствующих субъектов.....	7
1.1 Роль и место экономической эффективности в деятельности организаций.....	7
1.2 Показатели оценки экономической эффективности	9
1.3 Анализ экономической эффективности организации	12
1.4 Резервы роста экономической эффективности	25
2. Анализ деятельности ИП Складанюк В.В.....	29
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности.....	29
2.2 Экономический анализ деятельности ИП Складанюк В.В.....	30
3. Пути повышения экономической эффективности ИП Складанюк В.В.	45
3.1 Факторный анализ показателей экономической эффективности	45
3.2 Развитие экономической эффективности деятельности организации.....	50
Заключение	59
Список использованных источников	62

Введение

Экономическая эффективность предприятия с давних времен волнует, как экономическую науку, так и каждого отдельно взятого предпринимателя, поскольку эффективное пользование ресурсами в условиях их постоянной ограниченности ведет к улучшению финансовых результатов, как и каждого субъекта, так и, в целом, хозяйства страны. Поэтому одной из актуальных задач экономики и каждого хозяйствующего субъекта, состоит в том, чтобы увеличивать экономическую эффективность деятельности своего предприятия. Для субъектов бизнеса – это их предприятия, для управленцев страной – это управление ресурсами, такого огромного предприятия, как Российская Федерация.

Грамотное и верное, с точки зрения, управления ресурсами, предусматривает построение в организации соответствующих экономико-методических систем с целью обеспечения этого управления, знания структуры затрат предприятия, как и каким образом калькулируется себестоимость продукции, как формируется прибыль и рентабельность предприятия, использование современных методов их анализа и планирования.

В общем смысле, экономическая эффективность деятельности предприятия определяется именно прибылью, которая также основным источником формирования его финансовых результатов.

Экономически верное обоснование размера прибыли имеет важное значение для предприятия, поскольку прибыль позволяет правильно оценить финансовые возможности и перспективы развития организации, возможности расширения производства и материального стимулирования.

Наряду с формированием прибыли и рентабельности в каждой организации должно быть обеспечение и эффективное управление их распределением. Необходимо при этом иметь в виду, что каждый цикл распределения прибыли и рентабельности отчетного периода это

одновременно и процесс обеспечения эффективных условий их формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития организации.

Эффективный комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности лежит в основе принятия рациональных финансовых решений, поэтому исследуемая тематика является чрезвычайно актуальной и имеет большую практическую значимость. Наличие навыков финансово-хозяйственного анализа считается необходимым для будущего специалиста в области экономики, что и определило выбор данной темы исследования.

Эффективность производственной, инвестиционной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах. Основными показателями эффективности производства являются прибыль, рентабельность, деловая активность и безубыточность.

Практический интерес к разработкам на данную тему обусловлен тем, что оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности – это один из факторов, определяющих перспективы развития организации, после проведения данного анализа, руководители смогут сделать выводы, насколько эффективно работает предприятие и какие меры необходимо предпринять для повышения эффективности деятельности. Качественная система оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности является одной из основ для обеспечения устойчивого роста хозяйствующего субъекта.

Целью исследования выпускной квалификационной работы является проведение анализа эффективности экономико-хозяйственной деятельности предприятия ИП Складанюк В.В. и разработка путей по ее увеличению и оптимизации.

Задачи исследования состоят в следующем:

- изучить теоретические основы оценки экономической эффективности деятельности предприятия;

- рассмотреть роль экономической эффективности в деятельности организации;
- провести разбор показателей экономической эффективности деятельности предприятия;
- освоить методику анализа экономической эффективности;
- проанализировать, в теории, возможные резервы роста организации;
- дать организационно-экономическую характеристику предприятию ИП Складанюк В.В.;
- выполнить экономический анализ прибыли, рентабельности, деловой активности, безубыточности предприятия ИП Складанюк В.В.;
- провести анализ влияния факторов на показатели экономической эффективности предприятия ИП Складанюк В.В.;
- дать конкретные рекомендации по развитию экономической эффективности деятельности предприятия.

Предмет исследования – показатели экономической эффективности, такие как:

- прибыль;
- рентабельность;
- деловая активность;
- безубыточность.

Объект исследования частное предприятия, занимающееся перевозками, ИП Складанюк В.В.

Теоретической основой исследования послужили труды известных отечественных и зарубежных ученых экономистов по вопросам оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а именно Савицкой Г.В., Ковалева В.В., Любушина Н.П., Барнгольца С.Б., Брауна С.Дж. и других на тему анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

1. Теоретические аспекты экономической эффективности хозяйствующих субъектов

1.1 Роль и место экономической эффективности в деятельности организаций

Экономическая эффективность занимает одно из ключевых мест среди проблем, стоящих перед организацией. Ее решение волнует экономическую науку и хозяйственную практику на протяжении многого времени. Особенно актуальной эта проблема становится в современных условиях сложившегося кризиса экономики, ужесточением конкуренции, увеличением предпринимательских рисков и ростом потребительской грамотности. [2]

В современной рыночной экономике выживают и успешно развиваются только те предприятия, которые соизмеряют свои затраты с уровнем доходов, которые выпускают конкурентоспособную продукцию и не производят больше чем могут продать. Ориентация организации только на объем – заведомый путь к банкротству. Для успешной работы каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсов, увеличения прибыли, улучшения качества реализуемой продукции.

Роль анализа экономической эффективности проявляется в его значении в системе управления той или иной организации. Без применения математического аппарата экономики, анализа полученных результатов и их обоснования – управление предприятием нельзя назвать максимально качественным и корректным. Применение и знание современных методов оценки экономической эффективности необходимо любому руководителю предприятия, поскольку в условиях жесткой конкуренции на рынке управленческие решения не могут приниматься интуитивно. Управленческие решения должны быть опираться на точные расчеты, произведенные при помощи прикладного математического аппарата в экономике, и глубокие знания экономического анализа руководителем организации. [7]

Данные о финансовых результатах за предыдущие периоды являются базой для расчета показателей экономической эффективности, а также являются базой

для принятия оптимальных бизнес решений в условиях современных рыночных отношений.

Анализ экономической эффективности деятельности предприятия позволяет увидеть закономерности, тренды и тенденции в хозяйственной деятельности организации. [10]

Роль экономического анализа заключается в том, чтобы предоставить предпринимателю инструментарий для анализа эффективности управления ресурсами организации, управлением затратами, управлением продажами, определением оптимального объема реализации, определения слабых сторон предприятия. Все это дает знание и понимание объективных результатов деятельности хозяйствующего субъекта, его проблем, причин и показывает в каком направлении двигаться для улучшения ситуации и устранения причин этих проблем. Также анализ эффективности деятельности предприятия информацию для обобщения и систематизации результатов хозяйствования своего предприятия.

Если организация представляет собой стартап запущенный на собственные средства и осуществляет свою деятельность от 1 года, то анализ экономической эффективности, позволит показать потенциальным инвесторам прибыльность проекта, может показать управленческие качества предпринимателя, выраженные при помощи абсолютных показателей эффективности. То есть, показателями, выраженными, в стоимостной или количественной форме, поскольку цифры позволяют объективно оценить картину эффективности хозяйствования субъекта объектом. И на основе данных, полученных при анализе, инвестор принимает решение об инвестировании собственных средств в организацию.

В экономической науке анализ экономической эффективности занимает важное место, поскольку необходимость анализа обусловлена следующими потребностями:

- практическими потребностями;
- потребность в развитии экономической науки. [7]

Практическая потребность заключается в том, что анализ необходим для информационной обеспеченности управленческих решений, применения

инновационных разработок в сфере хозяйствования в настоящем и будущих периодах, изучения влияния внешних и внутренних факторов на результаты деятельности организации и их корректирование с целью улучшения показателей деятельности предприятия.

Потребность в развитии экономической науки заключается в обобщении данных комплексного анализа как отдельно взятого субъекта, так и всей экономической системы, в целом – это зависит от уровня проведения анализа. Систематизация данных анализа эффективности хозяйствования позволит выделить тенденции и тренды характерные для каждой формы предпринимательства в России. Также постоянный анализ экономической деятельности на всех уровнях экономики позволит выявить какие-то нетипичные факторы влияния на результаты деятельности, произвести прогноз каких-либо регрессивных влияний и их профилактика. Постоянный анализ позволит выработать методологию и инструментарий для анализа новых влияний и факторов, которые ежегодно появляются в условиях постоянного развития информационного общества. Как было сказано выше, постоянный анализ позволит выработать новый инструментарий при анализе новых влияний и явлений в современной экономике, что будет двигать экономическую науку, вперед расширяя ее границы из офлайн-пространства в digital сферу. [17]

1.2 Показатели оценки экономической эффективности

Экономическая эффективность производства может быть выражена через различные критерии и показатели. Критерий – это определяющий признак и мера оценка. Показатели экономической эффективности производства выражают содержание критерия экономической эффективности. [16]

Экономический показатель – это количественная характеристика анализируемого явления или процесса. Показатели делят на количественные и качественные. Количественные показатели – это те показатели, которые обладают числовым измерением и выраженные в физических или денежных единицах.

Качественные показатели – это относительные величины, которые имеют качественную сторону. Например, повышение производительности труда, то есть, выражающие соотношения между количественными показателями. [19]

Из большого количества экономических показателей, наиболее подходит под определение показателя, определяющие эффективность деятельности предприятия подходит рентабельность. Но анализ одного лишь показателя рентабельности даст совершенно неполное представление о состоянии предприятия. А всесторонний анализ возможен только при использовании нескольких показателей.

Эффективность деятельности любой организации можно определить при помощи абсолютных и относительных показателей. С помощью абсолютных показателей можно провести анализ различных показателей прибыли за ряд периодов. Относительные показатели – это показатели, которые показывают собой соотношение других показателей. [21]

Показатели экономической эффективности, которые необходимо для последующего анализа:

- прибыль;
- валовая прибыль;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль;
- постоянные затраты;
- переменные затраты. [12]

Далее представлены показатели экономической эффективности, которые рассчитываются на основе основных показателей эффективности:

- рентабельность производства;
- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж;
- рентабельность совокупных активов;
- рентабельность внеоборотных активов;
- рентабельность оборотных активов;
- рентабельность собственного оборотного капитала;

- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность издержек. [15]

В общем смысле, рентабельность показывает эффективность пользования ресурсами предприятия. В узком смысле, рентабельность показывает эффективность использования каждого из ресурсов предприятия на рубль выручки.

Организация считается рентабельной, если доходы от продажи товаров покрывают издержки обращения и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования организации.

Рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что ее величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами. Рентабельность применяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. [9]

Оценка рентабельности организации позволяет специалистам выявить сильные и слабые стороны бизнеса еще до начала работы, еще на стадии идеи создания организации. Коммерческая деятельность любой торговой организации должна соотноситься с экономическим принципом, который в общем виде определяется достижением максимального результата при минимальных затратах, или, иными словами, эффективность финансово-хозяйственной деятельности должна оцениваться с точки зрения эффективности преобразования ресурсов в результаты.

Измерить и оценить меру реализации экономического принципа в организации позволяет анализ, проводимый с использованием ряда экономических показателей. При этом прибыль не может служить определяющим критерием для оценки эффективности деятельности торговой организации. Интерес представляет сравнение прибыли с другими показателями, то есть система показателей рентабельности, рассчитанных различными способами.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и

т.д. Их используют для оценки динамики развития, в сравнительном анализе с показателями других организаций.[9]

В настоящее время нет единого мнения в вопросах определения рентабельности, ее анализа и планирования. Отсутствует единая терминология, а методики расчета одних и тех же показателей различны. Отсюда возникают расхождения в определении экономической сущности того или иного показателя, что может привести к ошибочным выводам в аналитической работе. [1]

Сравнение уровней показателей рентабельности является важным средством в оценке результатов деятельности организации и ее перспектив, хотя на практике более существенным может оказаться субъективное мнение компетентного аналитика, профессиональный опыт которого позволяет определить собственные стандарты тех или иных показателей рентабельности. [25]

1.3 Анализ экономической эффективности организации

В экономической науке основным показателем эффективности деятельности предприятия является прибыль. Прибыль – это доход организации, полученный в ходе реализации собственных товаров и услуг, после вычета всех затрат, которые были затрачены в ходе производства и продажи. Прибыль является конечным результатом финансовой деятельности предприятия. Прибыль является главной целью ведения предпринимательской деятельности, и она показывает, насколько эффективно ведется экономическая деятельность организации.[21]

Как было сказано выше, прибыль показывает эффективность ведения хозяйственной деятельности предприятия, поскольку она относится к группе качественных абсолютных показателей деятельности предприятия.

Основными задачами анализа прибыли являются:

- изучение ее динамики, а также динамики ее составляющих;
- оценка выполнения плана по прибыли;
- проведение факторного анализа прибыли от реализации продукции;

- выявление скрытых резервов повышения прибыли и планирование мероприятий на мобилизацию их.[6]

Источниками информации о прибыли являются:

- форма №1 «Бухгалтерский баланс»;
- форма №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- данные бухгалтерского учета по различным счетам. [20]

В современной экономической науке выделяют несколько определений понятия прибыли, в зависимости от методов вычисления:

- бухгалтерская прибыль;
- экономическая прибыль.

Бухгалтерская прибыль – это прибыль от экономической деятельности организации, вычисленная по бухгалтерским документам без учета, не зафиксированных в документах, затрат самого предпринимателя. Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между доходами и внешними затратами. В настоящее время в бухгалтерском учете определяют следующие виды прибыли;

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- прибыль от обычной деятельности;
- чистая прибыль (нераспределенная прибыль отчетного периода).

Экономическая прибыль – это разница между доходами и экономическими затратами, которые включают в себя, помимо общих затрат, альтернативные издержки.[14]

Валовая прибыль – разница между выручкой предприятия от продажи товаров, услуг (за вычетом НДС, акцизов и прочих обязательных платежей). Организация получает прибыль, если выручка от продаж превышает себестоимость реализации работ, товаров или услуг. Выручку от реализации товаров и услуг называют доходами от обычной деятельности. Валовую прибыль рассчитывают по следующей формуле (1):

$$П_{вал} = ВР - С, \quad (1)$$

где BP – выручка от реализации продукции или услуг;

C – себестоимость продукции или услуг. [5]

Из данной формулы следует, что любое изменение выручки или себестоимости влечет за собой равно пропорциональное увеличение или снижение прибыли.

Прибыль от продаж – разница между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами, и рассчитывается по формуле (2):

$$Ппр = Пвал - P_y - P_k, \quad (2)$$

где $Пвал$ – валовая прибыль;

P_y – управленческие расходы;

P_k – коммерческие расходы. [8]

Основными факторами, влияющими на уровень прибыли от продаж, являются:

- количество реализованных товаров, услуг;
- себестоимость продукции;
- размер коммерческих расходов;
- размер управленческих расходов;
- уровень цен на товары, услуги. [33]

Любое изменение соотношения их в объеме продаж может как положительно, так и отрицательно влиять на прибыль. К примеру, если объем продаж увеличивается, то прибыль увеличивается.

Прибыль до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые делятся на операционные и внереализационные, которая рассчитывается по формуле (3):

$$Пдно = Ппр \pm Cодр \pm Cвдр, \quad (3)$$

где $Cодр$ – операционные доходы и расходы;

$Cвдр$ – внереализационные доходы и расходы. [5]

Прибыль от обычной деятельности – это разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль и рассчитывается по формуле (4).

$$Под = Пдно - H, \quad (4)$$

где H – сумма налогов. [5]

Чистая прибыль – это разница между прибылью от обычной деятельности и суммой чрезвычайных доходов и расходов. Рассчитывается по формуле (5):

$$ЧП = Под \pm Чдр, \quad (5)$$

где *Чдр* – чрезвычайные доходы и расходы.

Итак, чистая прибыль – это прибыль, оставшаяся после уплаты налогов и других обязательных платежей.[5]

Для оценки экономической эффективности деятельности предприятия недостаточно использовать только лишь показатели прибыли, поскольку анализ будет недостаточно полным. Для полноты анализа используются такие показатели как рентабельность, показатели деловой активности предприятия и его безубыточности.[13]

Рентабельность, в широком смысле, обозначает прибыльность, доходность организации. Предприятие признается рентабельным, если сумма ее доходов превышает затраты на производство товаров, услуг, а также образуют сумму прибыли достаточную для успешного функционирования предприятия.

Экономический смысл рентабельности раскрывается через систему показателей, которые позволяют определить сумму прибыли с одного рубля вложенного в организацию. [22]

Задачи анализа рентабельности состоят в следующем:

- изучение динамики уровня прибыли;
- оценка выполнения плана по достижению плана по рентабельности;
- определение влияния различных факторов на рентабельность;
- систематизация и оценка результатов анализа.[23]

Показатели рентабельности – это относительные показатели, в числителе, которых стоит прибыль, а в знаменателе объем того ресурса или вида затрат, эффективность использования определяется. [4]

Показатели рентабельности можно дифференцировать на несколько групп:

- характеризующие окупаемость издержек производства;
- характеризующие прибыльность продаж;
- характеризующие доходность капитала и его составляющих. [3]

Различают рентабельность производства, продукции, оборота, совокупных активов, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного оборотного капитала, собственного капитала, затрат.[11]

Рентабельность производства - коэффициент равный отношению общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных и нормируемых оборотных средств. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс. Или представляет собой величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов).[18] Рассчитывается по формуле (6):

$$K_{pnp} = \frac{Pr}{OC + МПЗ} * 100, \quad (6)$$

где Пр – бухгалтерская прибыль до налогообложения;

ОС – средняя стоимость основных средств;

МПЗ – средняя стоимость материальных производственных запасов.

Рентабельность продукции - коэффициент равный отношению балансовой прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс.[18] Рассчитывается по формуле (7):

$$K_{pn} = \frac{Pr}{CC} * 100, \quad (7)$$

где СС – себестоимость услуг.

Рентабельность продаж - коэффициент равный отношению прибыли от реализации продукции к сумме полученной выручки. Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.[18]. Рассчитывается по формуле (8):

$$K_{pn} = \frac{Pr}{Bp} * 100, \quad (8)$$

где ВР – выручка от реализации продукции.

Рентабельность совокупных активов - коэффициент равный отношению чистой прибыли к сумме активов. Это наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности, отражающий величину прибыли на единицу

стоимости капитала (всех финансовых ресурсов организации независимо от источников их финансирования).[18] Рассчитывается по формуле (9):

$$Kca = \frac{Pr}{Ca} * 100, \quad (9)$$

где CA – средняя стоимость совокупных активов.

Рентабельность внеоборотных активов - коэффициент равный отношению балансовой прибыли к сумме среднегодовой балансовой стоимости основных производственных фондов. [18] Рассчитывается по формуле (10):

$$Kpva = \frac{Pr}{Va} * 100, \quad (10)$$

где Va – средняя стоимость внеоборотных активов.

Рентабельность оборотных активов - отражает эффективность использования оборотного капитала организации.[18] Рассчитывается по формуле (11):

$$Kroa = \frac{Pr}{Oa} * 100, \quad (11)$$

где Oa – средняя стоимость оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала - коэффициент равный отношению чистой прибыли от реализации к среднегодовой стоимости собственного оборотного капитала. Рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости собственного капитала.[24] Рассчитывается по формуле (12):

$$Kрск = \frac{Pr}{Cк} * 100, \quad (12)$$

где Cк – средняя стоимость собственного капитала.

Рентабельность затрат - коэффициент равный отношению балансовой прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции. Рентабельность затрат показывает сколько предприятие (организация) имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться как в целом по предприятию, так и по его отдельным подразделениям или видам продукции.[27] Рассчитывается по формуле (13):

$$K_{pz} = \frac{Pr}{Cc}, \quad (13)$$

Анализируя вопрос, эффективности экономической деятельности предприятия необходимо рассмотреть показатели деловой активности предприятия.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности предприятия. Деловая активность предприятия измеряется с помощью системных количественных и качественных критериев.[26]

Качественными критериями являются:

- широта рынков;
- деловая репутация;
- конкурентоспособность;
- наличие постоянных поставщиков и потребителей.

Количественными критериями являются:

- объем продаж;
- прибыль;
- величина авансируемого капитала. [28]

Относительные показатели активности характеризуют эффективность использования ресурсов организации. Подробнее рассмотрим эти показатели.

Коэффициент оборачиваемости активов - финансовый коэффициент, равный отношению выручки от продаж к средней стоимости активов. Коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период.[30] Рассчитывается по формуле (14):

$$K_{oa} = \frac{Bp}{Ca}, \quad (14)$$

где Ca – средняя стоимость совокупных активов.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов - показывает скорость оборота немобильных активов предприятия за анализируемый год. Высокое значение данного показателя может быть следствием относительно невысокого удельного веса основных средств в активах. Снижение коэффициента оборачиваемости внеоборотных активов может характеризовать, с одной стороны, недоиспользование основных средств, а с другой - обоснованное увеличение производственного потенциала для обеспечения роста продукции, а также модернизацию деятельности, обновление основных средств и т.п. [29] Рассчитывается по формуле (15):

$$K_{ова} = \frac{Bp}{Ba}, \quad (15)$$

где Ba – средняя стоимость внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств - характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, число оборотов, которые оборотные средства совершают за плановый период. [29] Рассчитывается по формуле (16):

$$K_{оа} = \frac{Bp}{Oa}, \quad (16)$$

где Oa – средняя стоимость оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - коэффициент равный отношению полученной выручки от реализации продукции к среднему остатку всей дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. [29] Рассчитывается по формуле (17):

$$K_{одз} = \frac{Bp}{Дз}, \quad (17)$$

где $Дз$ – средняя стоимость дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала - коэффициент равный отношению объема реализации к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов.[29] Рассчитывается по формуле (18):

$$K_{оск} = \frac{Bp}{Cок}, \quad (18)$$

где $Cок$ – средняя стоимость собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - коэффициент равный отношению затрат на производство и реализацию продукции к среднему остатку кредиторской задолженности. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов. [29] Рассчитывается по формуле (19):

$$K_{окз} = \frac{Bp}{Kз}, \quad (19)$$

где $Kз$ – средняя стоимость кредиторской задолженности.

Также для определения оборачиваемости в днях применяется обобщенная формула (20):

$$Побі = \frac{365}{Кобі}, \quad (20)$$

где 365 – количество дней в году;

$Кобі$ – коэффициент необходимый для расчета срока оборачиваемости того или иного ресурса.

Из всей системы показателей видно, что деловая активность предприятия показывает, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы.

В зависимости от показателей оборачиваемость может повышаться или сокращаться, что влечет за собой необходимость вовлечения дополнительных средств или же наоборот высвобождает их.[34]

Высвобождение или вовлечение оборотных средств рассчитывается по формуле (21):

$$Вос = (\Pi^{\phi} - \Pi^{\Pi p}) * \left(\frac{Bp^{\phi}}{365}\right), \quad (21)$$

В итоге, деловая активность предприятия проявляется в динамике ее развития, достижения, поставленных ею, целей.

Также для эффективного планирования работы предприятия, необходимо определить точку безубыточности. Она позволит ответить на важнейший, для всех организаций, вопрос: Сколько товаров, работ, услуг надо производить, чтобы покрыть весь объем своих затрат?[29]

Точка безубыточности – это тот уровень производства, реализации, при котором выручка от реализации равна затратам на производство и реализацию. Иными словами, этот уровень выручки, при котором, прибыль равна нулю. Точка безубыточности может определяться, как, в натуральном значении, так и в стоимостном.[31]

Для вычисления безубыточного объема продаж, маржи безопасности и эффекта операционного рычага, воспользуемся следующими формулами.

По формуле (22) произведем расчет суммы прибыли от реализации:

$$П = R - FC - VC, \quad (22)$$

где R – выручка от реализации продукции;

FC – постоянные затраты;

VC – переменные затраты.

Далее проведем расчет маржинального дохода. Маржинальный доход – это предельная величина, при помощи, которой можно определить с какого момента предприятие начинает получать прибыль. Рассчитывается по формуле (23):

$$МД = FC + П, \quad (23)$$

Далее рассчитаем безубыточный объем продаж в стоимостном выражении по формуле (24):

$$Vp_{кр} = \frac{FC}{Дмд} = \frac{FC * R}{МД}, \quad (24)$$

Безубыточный объем продаж в натуральном выражении можно рассчитать как отношение суммы постоянных затрат к разнице между средней ценой продукции и переменными затратами на единицу продукции по формуле (25):

$$V_{кр} = \frac{FC}{Ц - VC_{ед}}, \quad (25)$$

где $VC_{ед}$ - средние переменные затраты на единицу продукции.

На этом этапе анализа необходимо провести анализ маржи безопасности предприятия. Маржа безопасности предприятия показывает, на сколько процентов фактический объем продаж выше критического, при котором рентабельность равна нулю. Маржа безопасности в стоимостном выражении рассчитывается по формуле (26):

$$MB_{ер} = BP - B_{кр}, \quad (26)$$

где $B_{кр}$ - точка безубыточности в стоимостном выражении.

Маржа безопасности в натуральном выражении рассчитывается по формуле (27):

$$MB_v = \frac{MB_{ер}}{BP}, \quad (27)$$

где $MB_{ер}$ - маржа безопасности в стоимостном выражении.

Эффект операционного рычага рассчитывается по формуле (28):

$$\text{ЭОР} = \frac{(Ц_{ед} - VC_{ед}) * V_{pn}}{((Ц_{ед} - VC_{ед}) * V_{pn}) - FC}, \quad (28)$$

где $Ц_{ед}$ - средняя цена единицы продукции;

V_{pn} - объем реализации продукции.

После проведения расчетов необходимо систематизировать данные и сделать выводы по безубыточности предприятия.

Также для более полного анализа применим факторный анализ.[32]

Расчет влияния на объем прибыли можно выполнить методом цепной подстановки, используя данные табл. 1.

Таблица 1 – Исходные данные для факторного анализа прибыли

Показатели	Базовый период	Данные периода, пересчитанные на объем продаж базового периода	Отчетный период
Выручка от реализации (Вр)	$\sum(Vpn_i 0 * C_i 0)$	$\sum(Vpn_i 1 * C_i 0)$	$\sum(Vpn_i 1 * C_i 1)$
Полная себестоимость (С)	$\sum(Vpn_i 0 * C_i 0)$	$\sum(Vpn_i 1 * C_i 0)$	$\sum(Vpn_i 1 * C_i 1)$
Прибыль	$\sum(Vpn_i 0 * C_i 0) - \sum(Vpn_i 0 * C_i 0)$	$\sum(Vpn_i 1 * C_i 0) - \sum(Vpn_i 1 * C_i 0)$	$\sum(Vpn_i 1 * C_i 1) - \sum(Vpn_i 1 * C_i 1)$

Для анализа прибыли рассчитываются следующие показатели:

Размер прибыли базового периода рассчитывается по формуле (29):

$$П_i 0 = \sum(Vpn_i 0 * C_i 0) - \sum(Vpn_i 0 * C_i 0), \quad (29)$$

где $Vpn_i 0$ - объем реализованной продукции в базовом периоде;

$C_i 0$ - средняя цена единицы продукции в базовом периоде;

$C_i 0$ - средняя себестоимость в базовом периоде.

Сумма прибыли при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов рассчитывается по формулам (30) и (31):

$$I_{pn} = \frac{Vpn_i 0}{Vpn_i 1}, \quad (30)$$

$$П^{УСЛ1} = П_i 0 * I^{pn}, \quad (31)$$

Сумма прибыли при фактическом объеме реализации, но при базовой себестоимости считается по формуле (32):

$$П^{УСЛ2} = \sum(Vpn_i 1 * C_i 0) - \sum(Vpn_i 1 * C_i 0), \quad (32)$$

Сумма прибыли за отчетный период считается по формуле (33):

$$П^i 1 = \sum(Vpn_i 1 * C_i 1) - \sum(Vpn_i 1 * C_i 1), \quad (33)$$

После этого определяется изменение прибыли за счет изменения и влияния на нее следующих факторов:

- влияние объема реализации: $\Delta П_{Vpn} = П^{УСЛ1} - П_i 0$;

- влияние уровня цен: $\Delta П_u = П^{УСЛ2} - П^{УСЛ1}$;

- себестоимость: $\Delta Пс = П_i1 - П_i0$.

Факторная модель анализа прибыли от реализации, величина которой зависит от следующих факторов первого уровня: объема продукции, себестоимости и среднего уровня цен. Формула расчета представлена в формуле (34):

$$П^i = Vpn^i * (Ц^i - C^i), \quad (34)$$

Далее определим влияние каждого фактора на величину прибыли. Используется следующая методика расчета влияния факторов:

- влияние объема реализации: $\Delta Пц = (Ц_i1 - Ц_i0) * Vpn_i1$;

- влияние цен: $\Delta Пц = (Ц_i1 - Ц_i0) * Vpp_i1$;

- влияние себестоимости: $\Delta Пс = -(C_i1 - C_i0) * Vpn_i1$.

Далее определяется изменение общей суммы прибыли по формуле (35):

$$\Delta П_{общ} = П_i1 - П_i0, \quad (35)$$

Далее важно факторный анализ уровня рентабельности продукции, в целом, по предприятию. Факторная модель этого анализа приведена в формуле (36):

$$Ppn = \frac{Пpn}{Cpn} = \frac{f(Vpn_{обз}, Yd_i, Ц_i, C_i)}{f(Vpn_{обз}, Yd_i, C_i)}, \quad (36)$$

Калькуляция влияния факторов первого уровня на изменение рентабельности можно выполнить методом цепной подстановки, используя данные таблицы 1:

- $P_i0 = \frac{П_i0}{C_i0} * 100\%$;

- $P^{усл1} = \frac{П^{усл1}}{C^{усл1}} * 100\%$.

Для того, что провести анализ рентабельности, в целом по предприятию, необходимо дать оценку изменения уровня рентабельности, представленному в формуле (37):

$$\Delta P_{общ} = P_i1 - P_i0, \quad (37)$$

Определим изменение рентабельности за счет влияния других факторов:

- за счет изменения уровня объема продукции: $\Delta P_{vpn} = P^{усл1} - P_i0$;

- за счет изменения цен: $\Delta P_{ц} = P^{усл2} - P^{усл1}$;

- за счет изменения себестоимости: $\Delta P_c = P_i 1 - P^{yc.л2}$.

Проводя факторный анализ рентабельности, необходимо провести факторный анализ рентабельности оборота. Модель представлена в формуле (38):

$$P_{об} = \frac{Prn}{B} = \frac{f(Vpn_{обз}, Y\partial_i, Ц_i, C_i)}{f(Vpn_{обз}, Y\partial_i, Ц_i)}, \quad (38)$$

Применение рассмотренных методов и показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия, позволит объективно оценить эффективность деятельности организации, установить причины снижения или повышения эффективности и разработать конкретные меры для устранения недостатков.

1.4 Резервы роста экономической эффективности

Как правило, в экономической науке, выделяют три основных группы факторов резерва роста: производственные, коммерческие и финансовые. Производственные факторы связаны с объемом производства, его материальной частью, научно-технической и организационными частями.

Коммерческие факторы связаны с эффективностью ведения хозяйственной деятельности предприятия. В большем, они связаны с широким понятием маркетинга: заключение договоров на основе полного анализа объема и конъюнктуры рынка, ценовое регулирование продаж, реклама и прочие.

Финансовые факторы представляют собой количественные показатели деятельности организации, такие как: прибыль, выручка от продаж, уровень цен, объем кредиторской и дебиторской задолженности, уровни рентабельности. [35]

Составляющие каждой из групп и являются, непосредственно, резервами роста предприятия, которые способны вывести предприятие на качественно новый уровень. Качественно новый уровень представляет собой: повышение объема продаж, увеличение объемов прибыли, снижение затрат.

В зависимости от направленности действия их можно объединить в две группы: позитивные и негативные. Позитивные - это те факторы, которые показывают положительную динамику, негативные - наоборот.[36]

Резервы представляют собой не использованные на данный момент возможности роста объема выпуска и продаж продукции, снижения ее себестоимости, увеличения суммы прибыли и повышения уровня рентабельности, укрепления финансового состояния, а также улучшения других экономических показателей деятельности предприятия.

По признаку зависимости можно выделить внутренние и внешние резервы. Основное внимание уделяется поиску внутренних резервов. Это прежде всего резервы в части основных фондов, резервы в части материалов. [1]

Внутренние резервы могут быть подразделены на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные резервы представляют собой увеличение объемов используемых в процессе производства ресурсов (трудовых ресурсов, основных фондов, материалов), а также увеличения времени использования трудовых ресурсов и основных фондов, и кроме того, устранение причин непроизводительного использования всех названных видов ресурсов.

Интенсивные резервы заключаются в том, что организация может с неизменным количеством используемых ресурсов изготовить больший объем продукции, либо изготовить тот же объем продукции с меньшим количеством используемых ресурсов. В результате этого происходит качественное улучшение используемых основных фондов, материалов, совершенствование характеристик персонала, повышение уровня применяемой технологии, а также организации производства, и т.д. Кроме того, научно-технический прогресс предполагает также повышение уровня качества продукции, ее прогрессивности, повышение степени механизации и автоматизации производственных процессов, рост технической и энергетической вооруженности труда и т.п.

Наряду с внутренними имеют место также внешние резервы повышения эффективности деятельности организаций.

Внешние резервы могут быть подразделены на народнохозяйственные, отраслевые и региональные. К внешним резервам можно отнести перераспределение выделяемых средств между отдельными отраслями экономики или промышленности, а также между определенными регионами страны.

Резервы подразделяются по отдельным экономическим показателям. Существуют резервы увеличения выпуска и продаж продукции, резервы улучшения использования отдельных видов производственных ресурсов (трудовых ресурсов, основных фондов, материалов)

В зависимости от срока, в течение которого выявленные резервы могут быть мобилизованы, то есть, использованы, различают два основных вида резервов: текущие и перспективные. Текущие резервы могут быть мобилизованы в течение одного года. Перспективные же резервы можно использовать лишь в долгосрочной перспективе, то есть в течение периода, превышающего один год.

В зависимости от возможностей выявления резервов последние можно классифицировать как явные и скрытые. К первому виду относится ликвидация причин различных внеплановых потерь и перерасходов. Скрытые же резервы, что называется, не лежат на поверхности, подобно явным резервам. Их можно установить лишь при детализированном анализе, используя методы сравнения показателей исследуемой организации с данными других организаций, а также методы функционально-стоимостного анализа.

В зависимости от внутренней сущности резервов их можно подразделить на экстенсивные (количественные) и интенсивные (качественные).

Например, резервы увеличения отработанного рабочими времени представляют собой количественные экстенсивные резервы повышения производительности труда, а пути снижения трудоемкости изготавливаемой продукции — качественные, интенсивные резервы.

Резервы можно подразделить также по структуре на простые и сложные. Например, повышение сменности работы оборудования можно причислить к простым резервам, а снижение затрат времени работы оборудования на выработку единицы продукции — к сложным резервам.

В зависимости от характера влияния мобилизуемых резервов на соответствующие экономические показатели можно выделить резервы прямого и косвенного действия. Так, внедрение новой техники прямо влияет на производительность труда, а улучшение жилищных и культурно-бытовых условий жизни рабочих — косвенно.

2. Анализ деятельности ИП Складанюк В.В.

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности

Складанюк Владимир Витальевич является индивидуальным предпринимателем, занимающийся коммерческой деятельностью с 10 октября 2012 года и специализируется на перевозке дизельного топлива грузовым транспортом. Юридический адрес: Самарская область, город Новокуйбышевск, улица Ленинградская. ИНН: 633003879944. ОГРН: 312633028400041. Код ОКВЭД: 49.4 – Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

ИП Складанюк оказывает услуги по перевозке дизельного топлива по Самарской области. Перевозка осуществляется автомобилем-бензовозом с прицепом-цистерной. Автомобиль, согласно требованиям, оснащен системой ГЛОНАСС и тахографом для контроля количества часов вождения у водителя. ИП Складанюк в своем распоряжении имеет автомобиль-бензовоз VolvoFH12 2012 года выпуска грузоподъемностью 25 тонн и прицеп-цистерну Капри ППЦ-29.5 объемом 29,3 м³. Данная техника находится в активной эксплуатации, поскольку за 5 лет работы индивидуальный предприниматель зарекомендовал себя на локальном рынке, как проверенный перевозчик.

В штате предприятия числятся 4 человека: 2 водителя (сам предприниматель и его сменщик), бухгалтер и специалист по логистике, который занимается составлением путевых листов, выставлением счетов на оплату, составлением маршрутных карт и прочей документацией. Также специалист по логистике занимается контролем дебиторской задолженности и отслеживанием всех изменений в законодательстве РФ.

Директором предприятия является Складанюк Владимир Витальевич, который принимает стратегически важные решения для предприятия и сам осуществляет перевозки. Также является профессиональным водителем.

Организационная структура предприятия представлена на рис. 1.

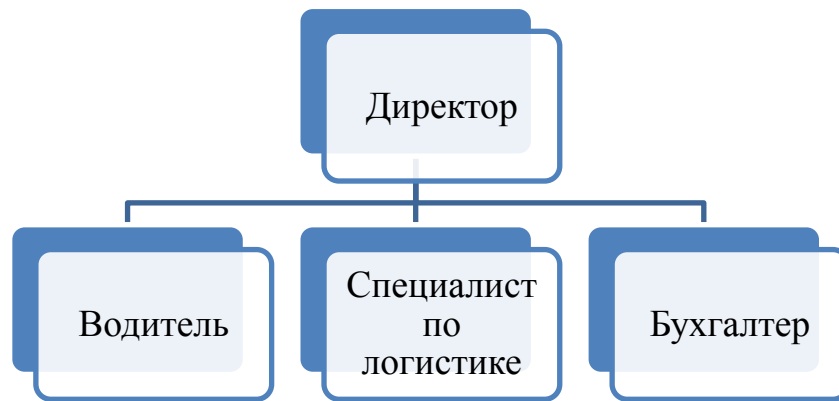


Рисунок 1 – Организационная структура управления предприятием

Должностные обязанности второго водителя состоят в том, чтобы подменять предпринимателя на длинных маршрутах или самому выполнять заказ, если есть необходимость в этом.

Должностные обязанности бухгалтера состоят в том, чтобы вести учет документации и сдавать отчеты в налоговую службу, следить за дебиторской и кредиторской задолженностью, выписывать счета на оплату.

Должностные обязанности специалиста по логистике состоят в том, что он составляет маршрутные карты, заполняет путевые листы и следит за всей документацией, которая необходима при совершении рейса.

Единственной услугой, осуществляемой предприятием, является перевозка дизельного топлива. Клиентами предприятия являются, в основном, другие предприниматели, занимающиеся продажей и перепродажей топлива.

2.2 Экономический анализ деятельности ИП Складанюк В.В.

Формирование финансовых результатов является единой для всех типов предприятий независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности. Конечный результат деятельности – балансовая прибыль или убыток.

Для того, чтоб проанализировать динамику и уровень показателей финансовых результатов предприятия используем форму №2 «Отчет о прибылях и убытках» и форму №1 «Бухгалтерский баланс». Информация, содержащаяся в данных формах, позволит проанализировать финансовые результаты деятельности предприятия и провести анализ по полученным оценкам.

Оценка динамики и структуры прибыли ИП Складанюк В.В. является одним из самых важных аспектов исследования экономической деятельности предприятия. Изучение динамики и структуры прибыли необходимо для прогнозирования и оценки финансовых показателей.

Прибыль формируется и изменяется под воздействием многих факторов. Поэтому, при анализе этого показателя важно всесторонне изучить все эти факторы и определить степень влияния каждого из них. Для этого анализа и последующих расчетов использованы следующие исходные данные предприятия приведенные в табл.2. Понятие прибыли в данной таблице использовано для лучшего понимания значений показателей. Хотя, с учетом использования упрощенной системы налогообложения, для целей налогового учета следует применять понятие доход.

Таблица 2 – Формирование и динамика прибыли (дохода)

Наименование показателей	Значение, руб.			Отклонение, руб.		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015	2015 / 2014	2016 / 2015
Выручка от продаж	3484800	4746000	5760000	1261200	1014000	136,19	121,36
Себестоимость продаж	1447297	1865086	2186555	417788	321469	128,87	117,24
Валовая прибыль	2037503	2880914	3573445	843412	692531	141,39	124,04
Коммерческие расходы	157114	284424	373618	127310	89194	181,03	131,36
Управленческие расходы	199536	227160	282000	27624	54840	113,84	124,14
Прибыль от продаж	1680853	2369330	2917828	688477	548497	140,96	123,15
Проценты к уплате	15050	24679	25749	9629	1070	163,98	104,31
Прочие расходы	132600	105800	100500	-26800	-5300	79,79	94,99
Прибыль до налогообложения	1533203	2238851	2791579	705648	552727	146,02	124,69

По данным табл.2 видно, что в 2015 и 2016 году предприятие улучшило свои экономические результаты на 705 648 руб. в 2015 году и на 552 727 в 2016 году или на 142,65% и 124,76% , соответственно.

Прирост общей суммы прибыли обусловлен увеличением выручки от продаж более высокими темпами, по сравнению с ростом себестоимости продаж. Также положительное влияние оказал тот факт, что снижались прочие расходы на 26 800 руб. в 2015 году и на 5 300 руб., в 2016 году.

Коммерческие расходы в оба года увеличились на 127 310 руб. в 2015 году и на 89 194 руб. в 2016 году. Управленческие расходы в 2015 году увеличились на 27 624 руб. и на 2016 в 54 840 руб. Также негативно на экономическом результате отразились проценты к уплате, которые в 2016 году увеличились на 10 000 руб.

Таким образом, анализ динамики и структуры прибыли характеризует положительную динамику экономической деятельности предприятия, что подтверждается положительными факторами описанными выше.

На следующем этапе проведем анализ прибыли по каждому элементу. На основе данного вида анализа можно увидеть изменения удельного веса каждого элемента в составе прибыли и выявить факторы, из-за которых эти изменения произошли. Далее определим сумму и уровень чистой прибыли, представим результаты в табл. 3 и 4.

Таблица 3–Оценка чистой прибыли, руб.

Наименование показателей	Значение			Отклонение, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Прибыль до налогообложения	1533203	2238851	2791579	705648	552727
Налог с доходов за вычетом расходов по ставке 6%	91992	134331	167495	42339	33164
Чрезвычайные расходы	132600	105800	100500	-26800	-5300
Чистая прибыль	1308611	1998720	2523584	690109	524863

Таблица 4 – Удельный вес чистой прибыли, %

Наименование показателей	Удельный вес			Отклонение, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Прибыль до налогообложения	100	100	100	–	-
Налог на прибыль	6	6	6	0	0
Чрезвычайные расходы	8,65	4,73	3,60	-3,92	-1,13
Чистая прибыль	85,35	89,27	90,40	3,92	1,13

Таким образом, видно, что сумма чистой прибыли в 2015 и 2016 годах больше чем в базисном периоде. На 690 109 руб. в 2015 и на 524863руб. по сравнению с 2015 годом. Но удельный вес чистой прибыли в структуре валовой прибыли увеличился на 1,13% до 90,40%.

Далее проведем анализ относительных показателей (коэффициентов), произведенный на данных отчетности и определение взаимосвязи показателей, которые характеризуют эффективность экономической деятельности ИП Складанюк В.В.

В этом анализе, ведущее место занимают показатели рентабельности. Они представляют собой важные параметры формирования выручки и прибыли организации, которые нужны для полного и всестороннего анализа хозяйственной деятельности предприятия ИП Складанюк В.В.

Отразим данные необходимые для анализа рентабельности предприятия Складанюк В.В. в табл.5.

Таблица 5 - Данные для оценки рентабельности и деловой активности, руб.

Наименование показателей	2014	2015	2016
Прибыль от продаж	1533203	2238851	2791579
Основные средства	1800000	2400000	3300000
Дебиторская задолженность	450000	321000	423200
Кредиторская задолженность	150000	65000	350000
Производственные запасы	93600	140400	187200
Себестоимость продаж	1447297	1865086	2186555
Выручка от продаж	3484800	4746000	5760000
Активы, в том числе:	2500000	2900000	4156000
внеоборотные активы	1800000	2400000	3300000
оборотные активы	700000	500000	856000
Собственные оборотные средства	700000	435000	758000
Чистая прибыль	1308611	1998720	2523584
Собственный капитал	1800000	2400000	3300000
Прибыль 1 услуги	4210	5099	5956
Себестоимость 1 услуги	2990	3301	3644

На основе этих данных произведем расчет показателей рентабельности:

Рентабельность производства:

$$Pn_{2014} = \frac{1533203}{1800000 + 93600} * 100 = 80,97\%$$

$$Pn_{2015} = \frac{2238851}{2400000 + 140400} * 100 = 88,13\%$$

$$Pn_{2016} = \frac{2791579}{3300000 + 187200} * 100 = 80,05\%$$

Рентабельность продукции:

$$Pnp_{2014} = \frac{1533203}{1447289} * 100 = 105,94\%$$

$$Pnp_{2015} = \frac{2238851}{1865086} * 100 = 120,04\%$$

$$Pnp_{2016} = \frac{2791579}{2186555} * 100 = 127,67\%$$

Рентабельность продаж:

$$Pnpод_{2014} = \frac{1533203}{3484000} * 100 = 44\%$$

$$Pnpод_{2015} = \frac{2238851}{4746000} * 100 = 47,17\%$$

$$Pnpод_{2016} = \frac{2791579}{5760000} * 100 = 48,46\%$$

Рентабельность активов:

$$P\bar{a}_{2014} = \frac{1533203}{2500000} * 100 = 61,33\%$$

$$P\bar{a}_{2015} = \frac{2238851}{2900000} * 100 = 77,20\%$$

$$P\bar{a}_{2016} = \frac{2791579}{4156000} * 100 = 67,17\%$$

Рентабельность внеоборотных активов:

$$Pвоа_{2014} = \frac{1533203}{1800000} * 100 = 85,18\%$$

$$Pвоа_{2015} = \frac{2238851}{2400000} * 100 = 93,29\%$$

$$Pвоа_{2016} = \frac{22791579}{3300000} * 100 = 84,59\%$$

Рентабельность оборотных активов:

$$Роа_{2015} = \frac{1533203}{700000} * 100 = 219,03\%$$

$$Poa_{2015} = \frac{2238851}{500000} * 100 = 447,77\%$$

$$Poa_{2016} = \frac{2791579}{856000} * 100 = 326,12\%$$

Рентабельность собственных оборотных средств:

$$Pсож_{2014} = \frac{1533203}{700000} * 100 = 219,03\%$$

$$Pсож_{2015} = \frac{2238851}{435000} * 100 = 514,68\%$$

$$Pсож_{2016} = \frac{2791579}{758000} * 100 = 368,28\%$$

Рентабельность собственного капитала:

$$Pск_{2014} = \frac{1533203}{1800000} * 100 = 85,18\%$$

$$Pск_{2015} = \frac{2238851}{2400000} * 100 = 93,29\%$$

$$Pск_{2016} = \frac{2791579}{3300000} * 100 = 84,59\%$$

Рентабельность издержек:

$$Pизд_{2014} = \frac{4210}{2990} * 100 = 140,78\%$$

$$Pизд_{2015} = \frac{5099}{3301} * 100 = 154,47\%$$

$$Pизд_{2016} = \frac{5956}{3644} * 100 = 163,43\%$$

Для наглядности и удобства анализа сведем полученные данные в табл. 6.

Таблица 6 – Оценка показателей рентабельности, %

Наименование показателей	Значения			Отклонение, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Рентабельность производства	80,97	88,13	80,05	7,16	-8,08
Рентабельность продукции	105,94	120,04	127,67	14,10	7,63
Рентабельность продаж	44,00	47,17	48,46	3,18	1,29
Рентабельность активов	61,33	77,20	67,17	15,87	-10,03
Рентабельность внеоборотных активов	85,18	93,29	84,59	8,11	-8,69
Рентабельность оборотных активов	219,03	447,77	326,12	228,74	-121,65
Рентабельность производства	219,03	514,68	368,28	295,65	-146,40
Рентабельность собственного капитала	85,18	93,29	84,59	8,11	-8,69
Рентабельность издержек	140,78	154,47	163,43	13,69	8,96

Из табл.6 можно сделать вывод, что, в целом, рентабельность производства снижалась за 2016 год на 8%.

Рентабельность производства повысилась на 7,16% в 2015 году, эффективность ведения дел снизилась на 7,16%. Снижение этого показателя свидетельствует о неэффективном использовании имущества предприятия.

Рентабельность продукции повысилась на 14,10% в 2015 году и на 7,63% в 2016, что означает, что предприятие стало получать прибыли с каждого рубля затрат, в целом, на 21% больше, чем в базисном году.

Также отмечается положительная динамика рентабельности продаж на 3,18% в 2015 и на 1,29% в 2016 по сравнению с 2015 годом, что говорит о том, что повысился спрос на услуги осуществляемые предпринимателем и о том, что предприятие стало получать больше прибыли с каждого рубля, проданной продукции.

В связи с тем, что наблюдается отрицательная динамика, предпринимателю необходимо более эффективно использовать имущество организации.

Далее перейдем к анализу деловой активности ИП Складанюк В.В.

Анализ деловой активности дает информацию о результатах и эффективности текущей основной производственной деятельности.

Коэффициент оборачиваемости активов:

$$Koa_{2014} = \frac{3484800}{2500000} = 1,39$$

$$Koa_{2015} = \frac{4746000}{2900000} = 1,64$$

$$Koa_{2016} = \frac{5760000}{4156000} = 1,39$$

Продолжительность одного оборота активов в днях:

$$Поа_{2014} = \frac{365}{1,39} = 262$$

$$Поа_{2015} = \frac{365}{1,64} = 223$$

$$Поа_{2016} = \frac{365}{1,39} = 262$$

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов:

$$Kовна_{2014} = \frac{3484800}{1800000} = 1,94$$

$$Kовна_{2015} = \frac{4746000}{2400000} = 1,98$$

$$Kовна_{2016} = \frac{5760000}{3300000} = 1,75$$

Продолжительность одного оборота внеоборотных активов в днях:

$$Повна_{2014} = \frac{365}{1,94} = 189$$

$$Повна_{2015} = \frac{365}{1,98} = 185$$

$$Повна_{2016} = \frac{365}{1,75} = 209$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$$Кооа_{2014} = \frac{3484800}{700000} = 4,98$$

$$Кооа_{2015} = \frac{4746000}{500000} = 9,49$$

$$Кооа_{2016} = \frac{5760000}{856000} = 6,73$$

Продолжительность одного оборота оборотных активов в днях:

$$Пооа_{2014} = \frac{365}{4,98} = 73,32$$

$$Пооа_{2015} = \frac{365}{9,49} = 38,45$$

$$Пооа_{2016} = \frac{365}{6,73} = 54,24$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$Кодб_{2014} = \frac{3484800}{450000} = 7,74$$

$$Кодб_{2015} = \frac{4746000}{321000} = 14,79$$

$$Кодб_{2016} = \frac{5760000}{423200} = 13,61$$

Продолжительность оборота дебиторской задолженности в днях:

$$\text{Подб}_{2014} = \frac{365}{7,74} = 47,13$$

$$\text{Подб}_{2015} = \frac{365}{14,79} = 24,69$$

$$\text{Подб}_{2016} = \frac{365}{13,61} = 26,82$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала:

$$\text{Коск}_{2014} = \frac{3484800}{1800000} = 1,94$$

$$\text{Коск}_{2015} = \frac{4746000}{2400000} = 1,98$$

$$\text{Коск}_{2016} = \frac{5760000}{3300000} = 1,75$$

Продолжительность оборота собственного капитала в днях:

$$\text{Поск}_{2014} = \frac{365}{1,94} = 188,53$$

$$\text{Поск}_{2015} = \frac{365}{1,98} = 184,58$$

$$\text{Поск}_{2016} = \frac{365}{1,75} = 209,11$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$\text{Кокз}_{2014} = \frac{3484800}{150000} = 23,23$$

$$\text{Кокз}_{2015} = \frac{4746000}{65000} = 73,02$$

$$\text{Кокз}_{2016} = \frac{5760000}{350000} = 16,46$$

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности в днях:

$$\text{Покз}_{2014} = \frac{365}{23,23} = 15,71$$

$$\text{Покз}_{2015} = \frac{365}{73,02} = 5$$

$$\text{Покз}_{2016} = \frac{365}{16,46} = 22,18$$

Для наглядности и удобства сведем данные в табл. 7.

Таблица 7 – Оценка показателей деловой активности

Наименование показателей	Значения			Отклонение, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Коэффициент оборачиваемости активов	1,39	1,64	1,39	0,24	-0,25
Продолжительность одного оборота активов	261,85	223,03	263,36	-38,82	40,33
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	1,94	1,98	1,75	0,04	-0,23
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	188,53	184,58	209,11	-3,96	24,54
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,98	9,49	6,73	4,51	-2,76
Продолжительность одного оборота оборотных активов	73,32	38,45	54,24	-34,86	15,79
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,74	14,79	13,61	7,04	-1,17
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	47,13	24,69	26,82	-22,45	2,13
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,94	1,98	1,75	0,04	-0,23
Продолжительность одного оборота собственного капитала	188,53	184,58	209,11	-3,96	24,54
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	23,23	73,02	16,46	49,78	-56,56
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	15,71	5,00	22,18	-10,71	17,18

На основе полученных данных видно, что оборачиваемость активов в 2015 году по сравнению с 2014 выросла 0,24 оборота, но в 2016 году вернулась на уровень 2014 года. На увеличение оборачиваемости позитивно повлияло увеличение выручки на 1 261 200 руб. в 2015 году. При этом продолжительность одного оборота активов в 2015 году уменьшилась на 39 дней, но, как было указано выше, в 2016 году опустилась на уровень базисного года. Это связано с увеличением стоимости совокупных активов организации 1 256 000 руб. в 2016 году.

Оборачиваемость внеоборотных активов в 2015 увеличилась на 0,04 оборота и скорость оборота в днях увеличилась на 4 дня. Это связано с увеличением выручки предприятия и незначительным ростом стоимости внеоборотных активов. В сравнении с 2015 годом в 2016 году оборачиваемость внеоборотных активов снизилась на 0,23 оборота и скорость в днях снизилась на 25 дней. Это связано с

высоким ростом внеоборотных активов и не пропорциональным такому подъему ростом выручки.

Оборачиваемость оборотных активов в 2015 увеличилась на 4,51 оборота и скорость в днях возросла на 35 дней. Это произошло роста выручки и снижению стоимости оборотных активов. В 2016 году оборачиваемость оборотных активов снизилась 2,76 оборота и также упала скорость оборота в днях, по сравнению с 2015 годом, на 16 дней. Это связано с повышением стоимости оборотных активов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2015 году увеличилась на 7,04 оборота и на 22 дня. Это произошло за счет снижения суммы дебиторской задолженности и увеличения объема выручки на 1 261 200 руб. В 2016 году наблюдается увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности на 2,04 оборота, что в свою очередь, снизило скорость оборота в днях на 2 дня.

Оборачиваемость собственного капитала в 2015 году увеличилась на 0,04 оборота и прибавила в скорости оборота в днях на 4 дня. Это произошло за счет увеличения выручки на 1 262 200 руб. и небольшого увеличения стоимости собственного капитала на 600 000 руб. В 2016 году оборачиваемость собственного капитала снизилась на 0,23 оборота и уменьшила скорость оборота в днях на 25 дней. Это связано с повышением стоимости собственного капитала на 900 000 руб.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2015 году увеличилась 49,78 оборотов и скорость оборота в днях увеличилась на 11 дней. Это связано, в первую очередь, со снижением остатка кредиторской задолженности на 85 000 руб. В 2016 году оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 56,56 оборотов и скорость оборотов в днях снизилась 17 дней. Это связано с увеличением остатка кредиторской задолженности на 285 000 руб.

Исходя из полученных данных, отметим, что в 2015 году предприятие имело самые высокие показатели рентабельности. Это связано с пропорциональным ростом выручки по отношению к другим показателям. Важно отметить, что в 2015 году имелся тренд на снижение дебиторской задолженности, остатка кредиторской задолженности, снижения стоимости оборотных активов, что, в свою очередь, позволяет говорить повышении рентабельности в 2015 году. В 2016 году, несмотря

на повышение объема выручки, вместе с ней росли и стоимость совокупных активов, и стоимость внеоборотных активов, и повышение остатка кредиторской задолженности, а также рост суммы дебиторской задолженности. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в 2016 году деловая активность предприятия уменьшилась, несмотря на повышение объема выручки на 1 014 000 руб. Наблюдается снижение оборачиваемости и повышение длительности одного оборота. Это связано с неэффективным использованием ресурсов предприятия.

Оборачиваемость может, как ускоряться, так и замедляться, что влечет за собой либо высвобождение дополнительных средств, в случае ускорения оборачиваемости, либо их вовлечение, в случае замедления оборачиваемости.

Произведем расчет высвобождения оборотных средств в 2015 году:

$$\mathcal{E}_{2015} = \frac{262 - 223}{\left(\frac{4746000}{365}\right)} = 504786,5 \text{ руб.}$$

Таким образом, за счет ускорения оборачиваемости средств в 2015 году высвободилось 504 786,5 руб.

Высвобождение оборотных средств в 2016 году:

$$\mathcal{E}_{2016} = \frac{263 - 223}{\left(\frac{5760000}{365}\right)} = -636404,6 \text{ руб.}$$

Таким образом, за счет замедления оборачиваемости средств, в 2016 году, на 40 дней требуется вовлечение 636404,6 руб.

Анализ деловой активности показал, что для достижения показателей оборачиваемости 2015 года необходимо вовлечение дополнительных средств в размере 636 404,6 руб.

Также расчет показал, что вложенные деньги стали обращаться медленнее по сравнению с 2015 годом, что позволяет говорить о внутренних проблемах предприятия.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия сводится к определению такого объема реализации, которое обеспечивает предприятию нулевой результат.

Иначе говоря, определению точки безубыточности. В данном случае необходимо деление затрат на переменные и постоянные.

Проведем анализ безубыточности ИП Складанюк В.В. Данные для анализа представлены в табл.8.

Таблица 8 – Данные для анализа безубыточности предприятия

Наименование показателей	2014	2015	2016
Объем реализации, услуг	484	565	600
Средняя цена 1 услуги, руб.	7200	8400	9600
Выручка от продаж, руб.	3484800	4746000	5760000
Постоянные затраты, руб.	199536	227160	282000
Переменные затраты, руб.	1604411	2149510	2560173
Средние переменные затраты, руб.	3315	3804	4267

Рассчитаем величину маржинального дохода, используя данные таблицы 7.

Маржинальный доход равен:

$$Md_{2014} = 1680853 + 199536 = 1880389 \text{ рублей};$$

$$Md_{2015} = 2369330 + 227160 = 2596490 \text{ рублей};$$

$$Md_{2016} = 2917828 + 282000 = 3199828 \text{ рублей}$$

Далее определим точку безубыточности в стоимостном выражении для разных периодов:

$$Vkp_{2014} = \frac{3484800 * 199536}{1880389} = 369787 \text{ рублей};$$

$$Vkp_{2015} = \frac{4764000 * 227160}{2596490} = 415215 \text{ рублей};$$

$$Vkp_{2016} = \frac{5760000 * 282000}{3199828} = 507627 \text{ рублей}$$

Рассчитаем точку безубыточности в натуральном выражении:

$$Vkp_{2014} = \frac{199536}{7200 - 3315} = 51$$

$$Vkp_{2015} = \frac{227160}{8400 - 3804} = 49$$

$$Vkp_{2016} = \frac{282000}{9600 - 4267} = 53$$

Определим значение эффекта операционного рычага:

$$\text{ЭОР}_{2014} = \frac{(7200 - 3315) * 484}{(7200 - 3315) * 484 - 199536} = 1,12$$

$$\text{ЭОР}_{2015} = \frac{(8400 - 3804) * 565}{(8400 - 3804) * 565 - 227160} = 1,10$$

$$\text{ЭОР}_{2016} = \frac{(9600 - 4267) * 600}{(9600 - 4267) * 600 - 282000} = 1,10$$

Значение маржи безопасности составит:

$$\text{МБ}_{2014} = \frac{3484800 - 369787}{3484800} = 0,89\%$$

$$\text{МБ}_{2015} = \frac{4746000 - 415215}{4746000} = 0,91\%$$

$$\text{МБ}_{2016} = \frac{5760000 - 507627}{5760000} = 0,91\%$$

Для удобства анализа сведем все данные в табл.9.

Таблица 9 – Результаты оценки показателей маржинального анализа

Наименование показателей	2014	2015	2016
Маржинальный доход, руб.	1 880389	2 596490	3 199828
Точка безубыточности, руб.	369787	415215	507627
Точка безубыточности, услуг	51,36	49,43	52,88
Эффект операционного рычага	1,12	1,10	1,10
Маржа безопасности, %	0,89	0,91	0,91

Таким образом, безубыточный объем продаж в натуральном выражении на 2014 год составляет 51 единицу услуг или 369 787 руб. При достижении этих показателей предприятие будет покрывать свои затраты и каждая последующая продажа будет приносить прибыль. На 2015 год безубыточный объем продаж составляет 49 единиц и 415 215 руб. – именно такой объем продаж необходим для покрытия всех затрат. В 2016 году 53 единицы услуг и 507 627 руб.

Эффект операционного рычага в 2014 году составил 1,12, что означает, что изменение объема продаж на 1% приведет к увеличению прибыли на 1,12%. В 2015 и 2016 эффект операционного рычага составил 1,10%, что означает, что увеличение объема продаж на 1% приведет к увеличению прибыли на 1,10%.

Рассчитанные показатели маржи безопасности говорят о том, что в 2014 году предприятие способно без убытков для себя выдержать падение объема продаж до 89%. А в 2015 и 2016 годах, падение до 91%. Это связано с тем, что объем продаж предприятия в несколько раз превышает безубыточный объем продаж.

Итогом исследования является то, что предприятие ИП Складанюк В.В., несмотря ни на что, увеличило свою прибыль, в сравнении с 2015 годом, на 548 497 рублей. Также отметим, что данное предприятие можно назвать безубыточным, поскольку безубыточный объем продаж не превышает фактический и у бизнеса очень высокие показатели зоны безопасности.

3. Пути повышения экономической эффективности ИП Складанюк В.В.

3.1 Факторный анализ показателей экономической эффективности

Факторный анализ является важным этапом при анализе экономической эффективности организации. Он позволяет выявить, как и в какой мере повлияли на финансовые результаты предприятия.

На основе формул описанных в первой главе работы проведем факторный анализ прибыли от реализации методом цепных подстановок, используя данные таблицы 10.

Таблица 10 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж, руб.

Наименование показателей	2014	2015		2016	
		базисные	цепные	базисные	цепные
Выручка от продаж	3484800	4068000	4746000	5040000	5760000
Себестоимость продаж	1447297	1689510	1865086	1980622	2186555
Прибыль от продаж	2037503	2378490	2880914	3059378	3573445

Рассчитаем коэффициент изменения объема продаж:

$$V_{pn}_{2015} = \frac{484}{565} = 0,86;$$

$$V_{pn}_{2016} = \frac{565}{600} = 0,94$$

Прибыли при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов:

$$П^{УСЛ1}_{2015} = 2037503 * 0,86 = 1871005 \text{ руб.};$$

$$П^{УСЛ1}_{2016} = 2880914 * 0,96 = 2861151 \text{ руб.}$$

Прибыль при фактической выручке и базовой себестоимости:

$$П^{УСЛ2}_{2015} = 4746000 - 4068000 = 678000 \text{ руб.};$$

$$П^{УСЛ2}_{2016} = 5760000 - 5040000 = 720000 \text{ руб.}$$

Далее определим изменение прибыли за счет влияния различных факторов.

1) За счет изменения объема реализации:

$$\Delta П_{on}_{2015} = 1745400 - 2037503 = -292102 \text{ руб.};$$

$$\Delta П_{on}_{2016} = 2712861 - 2880914 = -168053 \text{ руб.}$$

2) За счет изменения уровня цен:

$$\Delta\Pi_{2015} = 678000 - 1745400 = -1067400 \text{ руб.};$$

$$\Delta\Pi_{2016} = 720000 - 2712861 = -1992861 \text{ руб.}$$

3) За счет изменения себестоимости:

$$\Delta\Pi_{2015} = 2880914 - 678000 = 2202914 \text{ руб.};$$

$$\Delta\Pi_{2016} = 3573445 - 720000 = 2853445 \text{ руб.}$$

Факторный анализ показал, что рост прибыли обусловлен увеличением объема реализации и повышением уровня цен. Увеличение объема реализации на 81 единицу в 2015 году привело к увеличению роста прибыли на 292 102 руб. А увеличение объема реализации на 35 единиц в 2016 году привело всего к росту 168 053 руб.

За счет повышения цен в 2015 году на 1200 руб. рост прибыли составил 1 067 400 руб. А в 2016 году увеличение цены, опять же, на 1200 руб., до 9600 руб. за перевозку, привело к росту прибыли на 1 992 861 руб.

Также факторный анализ показал, что увеличение себестоимости единицы продукции до 311 руб. в 2015 году, привело к снижению прибыли на 2 202 914 руб. А увеличение себестоимости, в 2016 году, до 343 руб. привело к потере прибыли в размере 2 853 445 руб.

Таким образом, из факторного анализа прибыли от реализации, можно сделать вывод, что незначительное повышение себестоимости продукции приводит к большим потерям прибыли. В нашем случае потери, в 2016 году, составили 2 853 445 руб. Эту прибыль можно назвать упущенной выгодой, поскольку из-за увеличения уровня себестоимости на 343 руб., в 2016 году, предприятие недополучило именно эту сумму. Фактором, который принес предприятию выгоду, можно назвать фактор цены. Так как, увеличение этого показателя на 1200 руб., в 2016 году, принесло предприятию прибыль в размере 1 992 861 руб., что является существенным приростом.

Далее, важным этапом комплексного факторного анализа предприятия, является факторный анализ рентабельности продукции, а также, факторный анализ

рентабельности продаж. Он позволяет изучить факторы и величину их влияния на уровень рентабельности продукции.

Уровень рентабельности продукции, вычисленный, в целом, по предприятию, зависит от трех основных факторов:

- себестоимости этой продукции;
- объема продаж предприятия;
- средних цен.

Но так как, предприятие осуществляет продажу одной услуги (перевозка дизельного топлива), то ограничимся трехфакторной моделью и проведем факторный анализ рентабельности продукции ИП Складанюк В.В.

Факторный анализ влияния вышеперечисленных факторов, можно провести методом цепной подстановки, используя формулы, приведенные в первой главе работы и данные таблицы 2, а также некоторых расчетов из предыдущего факторного анализа. Проведем факторный анализ рентабельности:

Общий уровень рентабельности в процентах:

$$P_{2014} = \frac{2037503}{1447297} * 100 = 140,78\% ;$$

$$P_{2015} = \frac{2880914}{1865086} * 100 = 154,47\% ;$$

$$P_{2016} = \frac{3573445}{2186555} * 100 = 163,43\% .$$

Изменение рентабельности при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов:

$$P^{всл1}_{2015} = \frac{2037503 * 0,86}{1447297 * 0,86} * 100 = 103,31\% ;$$

$$P^{всл1}_{2016} = \frac{2880914 * 0,94}{1865086 * 0,94} * 100 = 136,97\% .$$

Рентабельность при фактической выручке и базовой себестоимости:

$$P^{всл2}_{2015} = \frac{678000}{1689510} * 100 = 40,13\% ;$$

$$P^{всл2}_{2016} = \frac{720000}{1980622} * 100 = 36,35\% .$$

Далее определим изменение рентабельности за счет влияния различных факторов:

1) За счет изменения объема продаж:

$$\Delta P_{on}_{2015} = 103,31 - 140,78 = -37,47\%;$$

$$\Delta P_{on}_{2016} = 136,97 - 154,47 = -17,50\%.$$

2) За счет изменения уровня цен:

$$\Delta P_{u}_{2015} = 40,13 - 103,31 = -63,18\%;$$

$$\Delta P_{u}_{2016} = 36,35 - 136,97 = -100,62\%.$$

3) За счет изменения себестоимости:

$$\Delta P_{c}_{2015} = 47,17 - 16,67 = 30,51\%;$$

$$\Delta P_{c}_{2016} = 163,43 - 36,35 = 127,08\%.$$

Полученные результаты показывают, что уровень рентабельности в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, увеличился на 14,06%. Положительное влияние на рост рентабельности оказали такие факторы, как увеличение объема продаж и повышение цен. Увеличение объема продаж на 81 единицу, привело к повышению рентабельности на 37,47%. А повышение уровня цен на 1200 руб. в 2015 году, привело к повышению рентабельности на 63,18%. Однако повышение себестоимости на 311 руб. привело к снижению рентабельности на 114,34%.

Положительное влияние на рост рентабельности, в 2016 году, оказали такие факторы, как увеличение объема продаж и повышение цен. Увеличение объема продаж на 35 единиц привело к повышению рентабельности на 17,50%. Повышение уровня цен на 1200 руб. в 2016 году до 9600 руб. привело к повышению рентабельности на 100,62%. Однако повышение себестоимости на 343 руб. привело к снижению рентабельности на 127,08%.

Таким же образом проведем анализ рентабельности продаж. В начале, проведем расчет исходных данных для анализа за 2015 год:

Рассчитаем общий уровень рентабельности продаж:

$$P\Pi_{2014} = \frac{1533203}{3484800} * 100 = 44\%;$$

$$P\Pi_{2015} = \frac{2238851}{4746000} * 100 = 47,17\%;$$

$$PP_{2016} = \frac{2791579}{5760000} * 100 = 48,46\%.$$

Изменение рентабельности при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов:

$$PP^{y.c.l1}_{2015} = \frac{2037503}{3484800} * 100 = 58,47\%;$$

$$PP^{y.c.l1}_{2016} = \frac{2880914}{4746000} * 100 = 60,70\%.$$

Рентабельность при фактической выручке и базовой себестоимости:

$$PP^{y.c.l2}_{2015} = \frac{678000}{4068000} * 100 = 16,67\% ;$$

$$PP^{y.c.l2}_{2016} = \frac{720000}{5040000} * 100 = 14,29\%.$$

Далее определим изменение рентабельности продаж от влияния различных факторов:

1) За счет изменения объема продаж:

$$\Delta PПon_{2015} = 58,47 - 44 = 14,47\%;$$

$$\Delta PПon_{2016} = 60,70 - 47,17 = 13,53\%.$$

2) За счет изменения уровня цен:

$$\Delta Pц_{2015} = 16,67 - 58,47 = -41,80\%;$$

$$\Delta Pц_{2016} = 14,29 - 60,70 = -46,42\%.$$

3) За счет изменения себестоимости:

$$\Delta Pс_{2015} = 47,17 - 16,67 = 30,51\%;$$

$$\Delta Pс_{2016} = 48,46 - 14,29 = 34,18\%.$$

В 2015 году положительное влияние на рост рентабельности оказали такие факторы, как повышение цен. Увеличение объема продаж на 81 единицу, привело к повышению снижению уровня рентабельности продаж на 14,47%. А повышение уровня цен на 1200 руб. в 2015 году привело к повышению рентабельности на 41,80%. Однако повышение, себестоимости на 311 рублей привело к снижению рентабельности на 30,51%.

В 2016 году положительное влияние на рост рентабельности оказали такие факторы, как повышение цен. Увеличение объема продаж на 35 единиц, привело к

повышению снижению уровня рентабельности на 13,53%. А повышение уровня цен на 1200 рублей в 2016 году привело к повышению рентабельности на 46,42%. Однако повышение, себестоимости на 343 руб. привело к снижению рентабельности на 34,18%.

3.2 Развитие экономической эффективности деятельности организации

В условиях современных, постоянно меняющихся, экономических реалиях, каждый хозяйствующий субъект стремится занять господствующую и устойчивую позицию на рынке. Для этого необходимо проводить анализ экономической эффективности деятельности организации предприятия, что позволит разработать пути повышения эффективности.

В ходе исследования был проведен экономический анализ деятельности ИП Складанюк В.В.

Было сделано следующее:

- произведена группировка исходных данных;
- рассчитаны показатели эффективности;
- выполнен анализ результатов и выявлены как положительные влияния, так и отрицательные;
- произведен расчет показателей деловой активности предприятия ИП Складанюк В.В. Эти показатели, показывают, что предприятие занимает устойчивое финансовое положение и о том, что предприятие, практически не зависит от заемных средств.

Произведя учет факторов, выявленных в ходе анализа деятельности ИП Складанюк В.В., можно дать следующие рекомендации:

- понизить себестоимость услуг;
- следует наладить коммуникации с крупными потребителями услуг с целью повышения среднего чека за 1 заказ;
- сокращать затраты.

Основной и главной рекомендацией ИП Складанюк В.В. является сокращение затрат путем их оптимизации и сокращение себестоимости, что приведет к повышению прибыли. Снижения себестоимости услуг можно достигнуть путем сокращения конкретных статей затрат. Затраты предприятия представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Затраты предприятия, руб.

Статья затрат	Значение			Отклонение, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Горюче-смазочные материалы	1111651	1376340	1545120	264689	168780
Техническое обслуживание транспортных средств	18578	32530	51818	13952	19288
Фонд оплаты труда	233296	343160	480000	9864	36840
Отчисления в социальные фонды	26659	28632	36000	1973	7368
Прочее	57114	184424	73618	127310	89194
Итого	1447297	1865086	2186555	417 789	321 469

Из таблицы 11 видно, что подавляющую сумму затрат составляют горюче-смазочные материалы для автомобиля. Иными словами, дизельное топливо, на котором работает двигатель тягача.

Расчет стоимости топлива представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Потребление топлива автомобилем VolvoFH12

Наименование показателей	2014	2015	2016
Расход топлива 100 км, л	29	29	29
Расход топлива на 1 км, л	0,29	0,29	0,29
Средний расход топлива на 1 услугу, л	34,8	34,8	34,8
Стоимость дизельного топлива, руб./л	33	35	37
Средний километраж 1 услуги в одну сторону, км	120	120	120
Количество оказанных услуг	484	565	600
Расход топлива в одну сторону, л	16843,2	19662	20880
Стоимость топлива в одну сторону, руб.	555825,6	688170	772560
Стоимость топлива в обе стороны, руб.	1111651	1376340	1545120

Из таблицы 12 видно, что стоимость топлива за 2016 год составила 1 545 120 руб. Заправка производится на автозаправочных станциях «Лукойл» где стоимость дизельного топлива составляет 37 руб. за литр. Предлагается сократить затраты на

обеспечение автомобиля топливом, путем заправки на автозаправочных станциях «Роснефть», на которых стоимость дизельного топлива составляет, период 2016 года, 36,60 коп. Исходя из этих данных, проведем перерасчет стоимости топлива. Данные представлены в табл. 13.

Таблица 13 – Потребление топлива при смене автозаправочных станций

Наименование показателей	Значение в год
Расход топлива 100 км, л	29
Расход топлива на 1 км, л	0,29
Средний расход топлива на 1 услугу	34,8
Стоимость дизельного топлива, руб./л	36,6
Средний километраж 1 услуги в одну сторону, км	120
Количество оказанных услуг	600
Расход топлива в одну сторону, л	20880
Стоимость топлива в одну сторону, руб.	764208
Стоимость топлива в обе стороны, руб.	1528416

Рассчитаем динамику изменения затрат на топливо:

$$\Delta Z_{\text{топ}} = 1528416 - 1545120 = -16704 \text{ руб.}$$

Таким образом, изменение АЗС дало сокращение себестоимости на 16 704 руб.

Также рекомендуется снизить скорость движения на 20 километров в час. Это возможно, так как предпринимателю платят не за скорость доставки, а за количество километров перевезенного груза. Реализация предлагаемого мероприятия должна привести к сокращению расхода топлива на два литра, что в свою очередь сократит себестоимость на 106 560 руб. Расчет представлен в табл. 14.

Таблица 14 – Потребление топлива при снижении скорости движения

Наименование показателей	Значение в год
Расход топлива 100 км, л	27
Расход топлива на 1 км, л	0,27
Средний расход топлива на 1 услугу	32,4
Стоимость дизельного топлива, руб./л	36,6

Наименование показателей	Значение в год
Средний километраж 1 услуги в одну сторону, км	120
Количество оказанных услуг	600
Расход топлива в одну сторону, л	19440
Стоимость топлива в одну сторону, руб.	711504
Стоимость топлива в обе стороны, руб.	1423008

Таким образом, смена автозаправочной станции и небольшое снижение скорости движения позволят сократить расходы на ГСМ на: $1\ 545\ 120 - 1\ 423\ 008 = 122\ 112$ руб.

Как видно из таблицы 12, помимо горюче-смазочных материалов, весомыми статьями затрат являются затраты на оплату труда персонала и управленческие расходы.

В целях сокращения фонда оплаты труда предлагается внедрить в деятельность предприятия аутсорсинг. Использование аутсорсинга возможно в части функционала логиста и бухгалтера.

В настоящее время на рынке Самары и Самарской области присутствует значительное число фирм и индивидуальных предпринимателей, предоставляющих диспетчерские услуги: поиск и подбор необходимого для грузоперевозок автотранспорта, составление оптимальных маршрутов и т.п.

Не меньше предложений и по услугам ведения бухгалтерского и налогового учета, составления документов отчетности.

Однако следует учитывать, что аутсорсинг целесообразен, если обеспечивает положительную разность между затратами на оплату труда штатного персонала и оплаты услуг аутсорсеров.

Проведем оценку соответствующих затрат, результаты представим в табл. 15. При этом будем учитывать фактическую оплату труда указанных в таблице сотрудников.

Таблица 15 – Сопоставление затрат на оплату труда и услуги аутсорсеров, руб.

Затраты на оплату труда		Затраты на аутсорсинг		Отклонение, +/-
Зарплата логиста в год	180000	Услуги диспетчера	80000	100000
Зарплата бухгалтера в год	180000	Услуги бухгалтера	60000	120000
Итого	360000	Итого	140000	220000

Из таблицы 15 мы видим положительную разницу между оплатой труда штатного персонала и стоимость сторонних услуг. Следовательно, при использовании аутсорсинга обеспечивается экономия затрат, общий размер которой составит 220000 руб. в год.

Выгодность аутсорсинга, как правило, объясняется тем, что привлекая персонал в штат предприятия, руководство стремится иметь профессиональных работников и, следовательно, должно обеспечить им уровень заработной платы не ниже среднего в данном виде деятельности и в данном населенном пункте. Аутсорсеры же оказывают услуги многим фирмам, обеспечивая стоимость ниже зарплаты, чтобы обеспечить свою конкурентоспособность.

Оценим сокращение себестоимости по всем предложенным рекомендациям, результаты представим в таблице 16

Таблица 16 – Экономия затрат за счет предложенных мероприятий

Наименование показателей	Значение, руб.		Отклонение, руб.	Темп роста, %
	Фактически в 2016 г.	С учетом рекомендаций		
Стоимость ГСМ	1545120	1423008	122112	92,1
Фонд оплаты труда	480000	260000	220000	54,2
Итого	2025120	1683008	342112	83,1

Из таблицы 16 видно, что благодаря внедрению аутсорсинга в деятельность организации, что высвободило 220 000 руб., а также сокращению стоимости ГСМ на 122 112 руб., в итоге удалось сократить себестоимость 342 112 руб. по сравнению уровнем затрат на эти статьи в 2016 году.

В итоге, это все рекомендации по сокращению затрат, поскольку экономия на обслуживании автомобиля может привести к летальным последствиям.

Также рекомендуется выявить новых потребителей услуг, с целью повышения продаж в 2017 году и повысить уровень продаж до 650 единиц услуг и стоимости километра пробега еще на 10 руб. При условии повышения объема услуг до 650 и средней цены за заказ до уровня 10 800 руб. – выручка составит 7020000 руб. Таким образом, прирост составит 1 260 000 руб.

При условии выполнения предпринимателем всех приведенных рекомендаций изменения в структуре экономических результатов будут следующие:

- выручка увеличится 1 260 000 руб. Это произойдет за счет увеличения числа заказов до 650 единиц. Это технически возможно, так как заказы идут не каждый день и бывают простои, и в те дни, когда предприниматель ездит на заказ, он берет еще один из точки назначения обратно;

- уровень себестоимости сократится на 342112руб. Это произошло за счет снижения затрат на горюче-смазочные материалы путем смены автозаправочной станции и снижением скорости, что привело к сокращению расхода на два литраи сокращению затрат на топливо на 122112 руб. Также к снижению себестоимости привело сокращение фонда оплаты труда посредством применения аутсорсинга на 220 000 руб. Но повышение суммы тарифа системы «Платон» на 11 400 руб. привело к уменьшению суммы сокращения. Таким образом, сокращение всего составило 208 600 руб.

Данные с учетом рекомендаций представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Оценка экономических показателей с учетом рекомендаций

Наименование показателей	Значение, руб.		Отклонение, руб.	Темп роста, %
	Фактически в 2016 г.	С учетом рекомендаций		
Выручка от продаж	5 760000	7020000	1260000	121,88
Себестоимость продаж	2186555	1 748443	-330712	79,96
Валовая прибыль	3771442	5271557	1 590 712	139,78
Коммерческие расходы	373618	373618	0	100
Управленческие расходы	282000	282000	0	100
Прибыль от продаж	2917828	4615939	1 590 712	158,2
Проценты к уплате	25 748	25 748	0	100
Прочие расходы	100 500	100 500	0	100

Наименование показателей	Значение, руб.		Отклонение, руб.	Темп роста, %
	Фактически в 2016 г.	С учетом рекомендаций		
Прибыль до налогообложения	2 791 579	4 489 691	1 698 112	160,83
Налог на доходы за вычетом расходов	167 495	269 382	101 887	160,83
Чистая прибыль	2 523 584	4 220 309	1 696 725	167,24

Из таблицы видно, что с учетом всех рекомендаций, данных предпринимателю, чистая прибыль предприятия увеличится на 1 696 725руб., что представляет собой достаточно весомый результат.

Также было предложено расширение автопарка, и как следствие увеличение числа заказов вдвое. Было предложено купить точно такой же автомобиль, с точно таким же прицепом. Финансовые результаты, с учетом принятия всех рекомендаций, при автопарке из двух автомобилей представлены в табл. 18.

Таблица 18 – Оценка экономических показателей с учетом покупки второго автомобиля

Наименование показателей	Значение, руб.		Отклонение, руб.	Темп роста, %
	С учетом рекомендаций	С учетом покупки второго автомобиля		
Выручка от продаж	7 020 000	12 960 000	5 940 000	184,62
Себестоимость продаж	1 748 443	6 361 592	4 613 149	363,84
Валовая прибыль	5 271 557	6 598 408	1 326 851	125,17
Коммерческие расходы	373 618	568 836	195 218	152,25
Управленческие расходы	282 000	282 000	0	0
Прибыль от продаж	4 615 939	5 747 572	1 131 633	124,52
Проценты к уплате	25 748	25 748	0	0
Прочие расходы	100 500	201 000	100 500	200,00
Прибыль до налогообложения	4 489 691	5 520 824	1 031 133	122,97
Налог на доходы за вычетом расходов	269 382	331 249	61 867	122,97
Чистая прибыль	4 220 309	5 189 575	969 266	122,97

Таким образом, из таблицы видно, что выручка предприятия увеличится на 5 940 000 рублей. Увеличение выручки произошло за счет следующих факторов:

- прогнозируемое увеличение автопарка позволит увеличить количество заказов вдвое, до объема 1 200 заказов в год;
- увеличение стоимости до 10 600 руб. за стандартный 120 километровый заказ.

Но при этом произойдет сильный рост себестоимости услуг на 4 613149 руб. и это связано со следующими факторами:

- увеличением стоимости горюче-смазочных материалов на 4 053 600 руб.;
- увеличением стоимости технического обслуживания автомобиля на равнозначную сумму, то есть, на 51 818 руб.;
- появится необходимость нанять еще двоих водителей, что приведет к увеличению себестоимости на 180 000 руб.;
- также увеличится сумма прочих расходов на 73 618 руб.;
- также на увеличение себестоимости повлияло увеличение суммы отчислений в социальные фонды, на 36 000 руб. и увеличение суммы прочих затрат на 73 618 руб..

И также произойдет рост суммы коммерческих расходов:

- оплата системы «Платон» увеличилась на 125 400 руб. Это произошло из-за того, что теперь придется платить не за 1 автомобиль, а за два;
- обслуживание автомобилей увеличится на равнозначную сумму, в размере 51 818 руб.;
- также к увеличению суммы затрат приведет увеличение стоимости телефонных разговоров на 18 000 руб.

Для наглядности сведем все данные в табл. 19.

Таблица 19 – Динамика изменения затрат при покупке второго грузового автомобиля, руб.

Статья затрат	Значение		Отклонение
	С учетом рекомендаций	С учетом покупки второго автомобиля	
Горюче-смазочные материалы	1376340	5598720	4053600
Техническое обслуживание транспортных средств	32530	103636	51818
Фонд оплаты труда	343160	440000	180000
Отчисления в социальные фонды	28632	72000	36000
Прочее	73618	147236	73618
Итого	1865086	6361592	4175037

Приблизительная стоимость вложений 4 000 000 руб. Рассчитаем срок окупаемости по следующей формуле:

$$PP = \frac{K_0}{ПЧ_{сз}} = \frac{4000000}{5189575} = 0,77 = 365 * 0,77 = 281 \text{ день.}$$

Срок окупаемости вложений равен 281 сутки, что является краткосрочным сроком окупаемости вложений, что позволяет говорить, что такие вложения являются выгодными.

Подводя итог, отметим, что были разработаны две принципиально разных концепции рекомендаций, которые позволят предпринимателю увеличить прибыль. Первая концепция подразумевает собой оптимизацию затрат при небольшом увеличении объема реализации.

Вторая идея предполагает собой увеличение автопарка, которые повлечет за собой увеличение затрат, а также большое увеличение объема реализации и, как следствие, увеличение выручки и прибыли.

Заключение

Главная цель производственного предприятия в современных условиях – получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Стил ь управления организацией в условиях экономического кризиса становится непрерывной борьбой за выживание.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции, роста прибыли.

В ходе написания работы были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические основы оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности, содержание, задачи, принципы анализа;

- изучена роль и место экономической эффективности в деятельности организации;

- рассмотрены показатели экономической эффективности;

- освоена методика анализа экономической эффективности организации;

- проведен разбор резервов роста экономической эффективности;

- дана организационно-экономическая характеристика предприятия ИП Складанюк В.В.;

- проведен экономический анализ деятельности предприятия ИП Складанюк В.В.;

- проведен факторный анализ показателей экономической эффективности деятельности организации;

- даны конкретные рекомендации по развитию экономической деятельности предприятия.

В итоге, цель работы, которая заключалась в анализе экономической эффективности деятельности предприятия, успешно достигнута.

В ходе написания выпускной квалификационной работы было выявлено, что оценка экономической эффективности обусловлена такими факторами, как прибыль, рентабельность, деловая активность и безубыточность.

Рассматривая результаты экономической деятельности предприятия, необходимо отметить, что организация в отчетном, 2016 году, улучшило свои показатели прибыли до налогообложения на 552 727 руб. или на 124,69%.

Также важно отметить рост себестоимости на 321 649 рубля и суммы коммерческих затрат на 89 194 рубля, и управленческих затрат на 54 840 руб., что привело, в свою очередь, к сокращению прибыли на сумму увеличения себестоимости и затрат.

Результаты факторного анализа, что рост прибыли от реализации произошел из-за увеличения цены на 1 200 руб. за заказ. Это привело к увеличению прибыли от реализации на 1 992 861 руб. Далее увеличение прибыли произошло за счет увеличения объема продаж в 2016 году, на 35 единиц, на 292 102 руб. А увеличение себестоимости, в 2016 году, до 343 руб. привело к потере прибыли в размере 2 853 445 руб.

При изучении рентабельности предприятия, было выявлено, что максимальных показателей рентабельности предприятие добилось в 2015 году. В 2016 году рентабельность снизилась на 8,08%. Это произошло из-за роста стоимости основных средств, поскольку предприниматель, практически каждый год обновлял автомобиль и прицеп.

По факторному анализу, отметим, что рентабельность производства снижалась из-за высоких темпов роста себестоимости.

При оценке показателей деловой активности было выявлено, что предприятие вышло на уровень оборачиваемость 2014 года. Таким образом, за счет замедления оборачиваемости средств, в 2016 году, на 40 дней требуется вовлечение 636 404,6 руб.

Наблюдается положительная тенденция: доход предприятия из года в год растет, но вместе с тем увеличивается и себестоимость продукции. Темп роста выручки от реализации возрастает, что говорит о возможном преодолении кризисных явлений на рассматриваемом предприятии.

Анализ безубыточности показал, что предприятие является безубыточным, поскольку фактический объем продаж превышает безубыточный.

Результаты анализа показали, что основными источниками резервов роста прибыли является оптимизация затрат предприятия. А также сокращение уровня себестоимости. Также была дана рекомендация, об увеличении автопарка, что повлечет за собой двукратное увеличение объема выручки, несмотря на весомый рост затрат.

В заключение отметим, что ИП Складанюк В.В. развивается довольно динамично, улучшается его финансовое состояние, и темпы роста прибыли растут. Все это дает нам право говорить о долгосрочной перспективе роста предприятия и завоевания значительности рынка сбыта.

Список использованных источников

- 1) Аносов В.А. О резервах роста рентабельности на современном этапе // Финансы. Учет. Аудит. – 2015. - №9. – с. 21–23.
- 2) Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – 248 с.
- 3) Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика. 2016. – 256 с.
- 4) Барышников Н.П. «Организация и методика проведения общего аудита». М.: Финансы и статистика, 2013. – 453 с.
- 5) Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 222 с.
- 6) Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2016. – 215 с.
- 7) Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - Киев: Ника-Центр. – 2013. – 345 с.
- 8) Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика. – 2014 – 124 с.
- 9) Бука Л.Н. Совершенствование анализа рентабельности продукции // Бухгалтерский учет и анализ. – 2012. - №12. с. 21–22.
- 10) Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово – экономическое состояние предприятия: Практическое пособие – М.: ПРИОР, 2016. – 96 с.
- 11) Глухов А.В. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения // Маркетинг. - 2015. - №2. – с. 56–63.
- 12) Гончарук О.В., Кныш М.И., Шопенко Д.В. Управление финансами предприятия: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2014. – 264 с.
- 13) Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Фиппресс. – 2016 – 267 с.

- 14) Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Формирование и оценка показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности. – М.: Дело и Сервис, 2017. – 272 с.
- 15) Ефимова О.В. Финансовый анализ. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2014. 320 с.
- 16) Журавлев В.В., Савруков Н.Т. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Деловая информация. –2017. - №3. – с. 111–123.
- 17) Ивасенко А.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие/ А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: КНОРУС. – 2014 – 367 с.
- 18) Калашников С.С. Как повысить рентабельность. – М.: Политиздат, 2015. – 323 с.
- 19) Кравченко Л.И. Анализ финансового положения предприятия – Мн.: Экаунт, 2014. – 135 с.
- 20) Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 520 с.
- 21) Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика. – 2014. – 239 с.
- 22) Коваленко Е.М. Оценка рентабельности продаж и факторов, влияющих на его уровень // Экономика. Финансы. Управление. – 2016. - №2.– с. 10–15.
- 23) Коваленко Е.М. Оценка рентабельности продаж и факторов, влияющих на его уровень // Экономика. Финансы. Управление. – 2015. - №3.– с. 7–16.
- 24) Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие; пер. с франц./ Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ. – 2014. – 135 с.
- 25) Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ – М.: ПРИОР, 2016. – 160 с.
- 26) Ничипорович С.М. Анализ и контроль за финансовым состоянием субъектов предпринимательской деятельности // Вестник Министерства по налогам и сборам. - 2014. - №29. - с. 60–63.

- 27) Павлова Л.Н. Финансы предприятий. – М.: Финансы, ЮНИТИ. - 2015 – с. 250.
- 28) Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 536 с.
- 29) Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 407 с.
- 30) Пузанкевич О. Анализ финансового состояния предприятия: Основные подходы // Финансы. Учет. Аудит. – 2014. - №8. – с. 51–57.
- 31) Романовский М.В. Финансы предприятий: учебник. – СПб.: Бизнес-пресса. – 2013. – 323 с.
- 32) Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 303 с.
- 33) Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2015 – 304 с.
- 34) Сурин О. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. // Аудит и налогообложение. – 2014. - №1. – с. 17–20.
- 35) Федосеев А., Карабанов Б. Битва за эффективность. – М.: Альпина Паблишер - 2013. - 288 с.
- 36) Хелферт Э. Техника финансового анализа: пер. с англ./ под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ. – 2016 – 190 с.