

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Оборотные активы участвует в процессе производства и является одним из основных вопросов управления на предприятии. Недостаток запасов оборотных фондов у предприятия приводит к нарушению ритмичности его производства, снижению производительности труда, перерасходу материальных ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и повышению себестоимости выпускаемой продукции. Недостаток сбытовых запасов не позволяет обеспечить бесперебойный процесс отгрузки готовой продукции, соответственно, это уменьшает объемы ее реализации, снижает размер получаемой прибыли и потерю потенциальной клиентуры потребителей продукции, выпускаемой предприятием.

Актуальность курсовой работы заключается в том, что эффективное управление оборотными активами играет важную роль в деятельности каждого современного предприятия. Приобретение сырья, услуг и оборудования лучшего качества, в нужном количестве, в нужное время и на основе долговременного сотрудничества – вот основные цели оптимизации данного процесса. Совершенствование механизма управления оборотными активами предприятия является одним из главных факторов повышения экономической эффективности производства на современном этапе развития отечественной экономики.

Предметом исследования в курсовой работе являются оборотные активы торговой организации.

Объектом изучения выступает – ООО «ГЕНЕРАТОР».

Целью данной курсовой работы является изучение оборотных активов организации и повышение эффективности управления оборотными активами.

Задачи работы:

- изучить понятие и состав оборотных средств организации;
- изучить теоретические основы управления оборотными активами;
- исследовать организационно-экономическую характеристику объекта исследования;

- произвести оценку эффективности управления оборотными активами объекта исследования;
- проанализировать показатели и выявить пути повышения эффективности управления оборотными активами.

Теоретической и методологической основой для выполнения работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, а также нормативно правовые документы и данные годовой бухгалтерской отчетности. В работе использованы монографический, диалектический, экономико-статистические методы.

Структура курсовой работы содержит введение, основную часть, состоящую из трех глав, заключения и списка использованной литературы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

1.1. Научные подходы к изучению понятия «оборотные активы»

Под оборотными активами подразумевается вся масса денежных средств, авансируемых в создание фондов обращения и производственные оборотные фонды, которые обеспечивают непрерывный их кругооборот. Чтобы понять суть этих активов следует тщательней разобраться в их назначении и движении на предприятии^[1].

В своем кругообороте оборотные активы последовательно проходят 3 стадии: денежную, производственных запасов, товарную. Первой стадией оборота является денежная, при которой осуществляется переход денежных средств в запасы, предназначенные для производства. Грубо говоря, предприятие приобретает предметы труда (материалы и сырье) и средства труда (срок службы до 1 года). Производительная стадия подразумевает авансирование стоимости создаваемой продукции, но не в полном объеме, а в объеме израсходованных производственных запасов. В этот момент формируется незавершенное производство и происходит авансирование затрат на оплату труда (заработная плата) и части основных фондов. На товарной стадии продолжается авансирование конечного продукта труда (готовая продукция).

Ранее авансированные оборотные средства возмещаются за счет выручки только в тот момент, когда товарная форма созданной стоимости превращается в денежную, а проще говоря, в момент реализации продукции. Минимальная расчетная сумма, необходимая для бесперебойной работы предприятия, устанавливается нормативом оборотных активов. Так как любая производственная деятельность напрямую зависит от эффективности использования и размеров оборотных средств, детальный анализ оборотных активов предприятия играет первоочередную роль в административном контроле эффективности предпринимательской деятельности. Все оборотные (мобильные и текущие) активы предприятия отображаются в активе баланса, а именно во втором его разделе. Анализ обычно начинают с группирования всех активов согласно степени Генераторвидности[2].

В процессе группировки оборотные активы распределяются по таким параметрам:

- наиболее просто реализуемые, которые имеют наименьшую степень риска в части их Генераторвидности. К таким активам относят денежные средства, акции, векселя;
- активы легко реализуемые, которые имеют малую степень риска. К ним относятся: дебиторская задолженность контрагентов, со стабильным финансовым состоянием, все материальные запасы (кроме залежалых), готовая продукция повышенного спроса;
- активы, которые имеют среднюю степень Генераторвидности. К ним относят незавершенную и готовую продукцию, имеющую производственно-техническое назначение;
- мало Генераторвидные (трудно реализуемые) оборотные активы, с высокой степенью риска реализации. К ним относятся: залежалые материальные ресурсы, дебиторская задолженность контрагентов, имеющих плохое финансовое состояние, готовая продукция с низким спросом.

Во время анализа производится оценка динамики соотношений трудно реализуемых активов и всей величины оборотных активов. Увеличивающееся соотношение свидетельствует о снижении Генераторвидности. Для углубленного анализа изучается состав незавершенного производства, материальных запасов, готовой продукции по видам и сортам. Анализ оборачиваемости оборотных активов нужно проводить регулярно.

Общими показателями оборачиваемости считаются:

- коэффициент оборачиваемости, который рассчитывается как соотношение выручки к средней величине активов за конкретный период;
- продолжительность оборота, рассчитывается как соотношение суммы среднего остатка активов к сумме однодневной выручки за определенный период. Хорошим показателем является увеличение числа оборотов по сравнению с предыдущими периодами, поскольку рост свидетельствует о рациональном использовании этих активов[3].

1.2. Сущность и содержание управления оборотными активами

Управление оборотным капиталом – это процесс планирования и контролирования уровня и соотношения оборотных активов компании, а также источников их финансирования. Задачей управления оборотным капиталом является принятие решения в отношении того, каким должен быть максимально приемлемый уровень дебиторской задолженности, максимально возможный уровень краткосрочных инвестиций, минимально необходимый уровень запасов, а также необходимый уровень денежных средств на определенный момент времени.

Эффективное управление оборотным капиталом является необходимым фактором для успешного развития и долгосрочного функционирования организации.

Важность этого фактора можно рассматривать как в отношении

Генераторвидности организации, так и в отношении ее прибыльности.

Неэффективное управление оборотным капиталом приводит к тому, что денежные средства «замораживаются» в бесполезных и неиспользуемых активах организации, что в результате приводит к снижению ее Генераторвидности, а также к уменьшению ее возможностей осуществления инвестиций в основные средства и дальнейшее развитие, а следовательно, к снижению ее прибыльности.

Управлением оборотным капиталом - важный момент финансового управления. Его значимость основывается на двух принципах[4]:

1. Инвестиции (вложения) в текущие активы составляют существенную долю в общих инвестициях.

2. Инвестиции в текущие активы и уровень текущих обязательств имеют механизм быстро изменять выручку. Точнее, инвестиции в основные активы и долгосрочное финансирование тоже влияет на выручку. Однако эта взаимосвязь не такая

близкая и прямая как в случае с элементами оборотного капитала.

Значимость управления оборотным капиталом отражается в том факте, что финансовый менеджер тратит очень много времени на управление текущими активами и обязательствами. Договаривается о краткосрочном финансировании, ведет переговоры о благоприятных условиях кредита, контролирует движение наличности (денег), управляет полученной отчетностью, инвестирует средства в материалы и т.д. Эта часть относится к определенным аспектам и рассматривается в отношении общего управления.

При управлении текущими активами финансовый менеджер должен всегда помнить о двух моментах:

1. Короткое жизненное пространство активов;
2. Быстрое перевоплощение активов и другие формы [\[5\]](#).

Действия компонентов оборотного капитала и их быстрая трансформация из одних форм в другие имеет ряд закономерностей:

1. Решения, относящиеся к управлению оборотным капиталом повторяются многократно.
2. Тесное взаимодействие между компонентами оборотного капитала: подразумевается, что эффективное управление одним компонентом не может быть предпринято без одновременного рассмотрения других. Для примера, если фирма имеет большие запасы готовой продукции, то она может предоставлять кредиты по оплате на более длительный срок, или если фирма имеет значительную наличность, то она могла бы предоставлять различные скидки.

Необходимость в оборотном капитале (текущих активах) возникает из деятельности или денежного (операционного) цикла фирмы.

Операционный цикл представляет собой отрезок времени, необходимый для обращения текущих активов в наличность. Другими словами, денежный цикл включает время полного вовлечения текущих активов в следующей последовательности: обращение наличности в материалы, материалов в товары, товары в наличность. Эта модель идеальна. В действительности между этими моментами разрыв может быть значительным и, поэтому предприятию необходим определенный минимум уровня текущих активов.

На потребность в текущих активах оказывают влияние многочисленные факторы. Наиболее важным являются:

1. Характер деятельности предприятия, фирмы.
2. Сезонность в деятельности.
3. Производственная политика.
4. Условия на рынке сбыта.
5. Условия предложения^[6].

От эффективного использования оборотных средств зависит финансовая устойчивость предприятия. Существуют следующие внешние факторы, которые отрицательно сказываются на эффективности:

1. Высокий уровень инфляции
2. Разрыв хозяйственных связей
3. Снижение объемов производства и потребительского спроса
4. Нарушение платежно-расчетной дисциплины
5. Снижение доступа к кредитам из-за высоких процентов
6. Повышение налоговых ставок (налогового бремени)^[7].

Внутренние резервы повышения эффективности оборотного капитала:

1. Рациональная организация производственных запасов. Предполагает:
 - Оптимальное нормирование
 - Ресурсосбережение
 - Использование прямых длительных хозяйственных связей

2. Сокращение пребывания оборотных средств в незавершенном производстве.

Направления:

- Внедрение новейших технологий (в частности безотходных)
- Повышение фондоотдачи
- Обновление производственного аппарата

- Применение современных, более дешевых конструкционных материалов

3. Эффективная организация обращения:

- Совершенствование системы расчетов
- Приближение потребителей к изготовителям продукции
- Рациональная организация сбыта продукции
- Выполнение заказов по прямым связям.

Оборотный капитал тем и отличается от основного капитала предприятия, что основной капитал может быть использован в производственной деятельности неоднократно, тогда как оборотный лишь единожды. Поэтому эффективность управления оборотным капиталом приобретает особое значение, ведь ошибки и просчеты, допущенные при планировании и осуществлении управленческой деятельности в этой сфере, невозможно исправить. Во многом именно от грамотности управления оборотными средствами и зависит уровень Генераторвидности предприятия. В этой связи инвестирование оборотного капитала играет существенную роль в общей стабильности положения компании и ее перспективах. Генераторвидность предприятия определяется высоким уровнем оборотного капитала, а повышение доходности предприятия уменьшает запасы оборотных средств для снижения уровня неиспользуемых текущих активов.

Управление оборотным капиталом предполагает наличие нескольких основных действий, осуществление которых способствует эффективному использованию оборотных средств, повышению уровня Генераторвидности и грамотному инвестированию. Прежде всего, осуществляется анализ текущего использования оборотного капитала в деятельности предприятия - ведь чтобы повышать эффективность, необходимо оценить ее уровень на данный момент. Для решения этой задачи отслеживается динамика общего объема оборотного капитала и оценивается изменение состава оборотных активов. Затем выбирается стратегия формирования оборотного капитала, в том числе и приоритеты его инвестирования. В данном случае возможны агрессивный (сокращение до минимума всех страховых резервов), умеренный (полное удовлетворение текущей потребности всех оборотных активов) и консервативный подходы (создание солидных резервов оборотного капитала для преодоления возможных сложностей). После определения стратегии путем соотнесения эффективности и риска использования оборотного капитала осуществляется оптимизация его объема, то есть определяются такие количественные характеристики оборотных средств, которые лучше всего подходят для осуществления выбранного подхода. Затем на

первый план выходит обеспечение Генераторвидности и рентабельности оборотного капитала, и именно на этом этапе принимаются решения по конкретным вариантам его инвестирования. Разумеется, в каждом конкретном случае эти варианты будут индивидуальны, в зависимости от направления деятельности предприятия, от конъюнктуры рынка, от финансового положения компании и ее партнеров и так далее[8].

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГЕНЕРАТОР» И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

2.1. Общая характеристика и экономические показатели деятельности

В работе будет исследовано предприятие ООО «ГЕНЕРАТОР», историю развития и организационную характеристику которого рассмотрим далее.

Проектно-строительная компания «Генератор» создана в январе 2005 года. За 10 лет работы специалистами компании выполнено проектирование многих гражданских и промышленных объектов. Организация выполняет строительство конструкций зданий и сооружений, ремонтные работы.

Адрес: г. Мурманск, ул. Подгорная, 92.

Организация осуществляет комплексное архитектурное проектирование:

- объектов непромышленного назначения (здания, строения, сооружения жилищного фонда (многоэтажные жилые дома, объекты малоэтажного строительства), социально-культурного и коммунально-бытового назначения (торговые, развлекательные, офисные центры и т.п.), а также иные объекты капитального строительства непромышленного назначения (автосалоны, станции технического обслуживания и пр.);
- объектов промышленного назначения (здания, строения, сооружения промышленного назначения).

ПСК «Генератор» выполняет следующие виды проектных работ:

- архитектурное проектирование

- строительное проектирование;
- технологическое проектирование;
- проектирование инженерных сетей тепло-, водо- и газоснабжения, электроснабжения, а также систем безопасности;
- разработка специальных разделов проектов;
- разработка проектов организации строительства;
- разработка сметной документации;

Специалисты гарантируют сопровождение выполненной проектной документации при прохождении государственной экспертизы и заинтересованных служб города, а также обеспечивают авторский надзор при строительстве.

Компания «ГЕНЕРАТОР» имеет такую организационно-правовую форму как общество с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью имеет возможность привлекать дополнительные инвестиции путем увеличения уставного капитала. Являясь субъектом малого и среднего предпринимательства, ООО имеет упрощенную систему налогообложения. К тому же, общество с ограниченной ответственностью может создавать дочерние компании и другие некоммерческие организации.

Проанализируем динамику объема реализации работ и услуг за последние 3 года в таблице 1.

Таблица 1

Анализ динамики объема реализации работ и услуг ООО «ГЕНЕРАТОР»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Объем реализации работ и услуг (тыс. руб.)	300364	276387	307762
Абсолютный прирост объема реализации к прошлому году (тыс.руб.)	-	-23977	31375

Относительный прирост объема реализации к прошлому году (%) - -8 2,3

Из данных таблицы видно, что объем реализации возрос, не смотря на снижение в 2015 году. За 2016 год показатель вырос на 31375 тыс. руб., а темп прироста составляют 2,3 %, что свидетельствует о положительных темпах роста выручки.

Далее в таблице 2 проанализируем объем реализации по видам деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2014-2016 гг.

Таблица 2

Анализ объема реализации по видам деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР»

Виды строительных услуг	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Строительные услуги	192233	64	185179	67	203123	66
Проектно-изыскательные услуги	60073	20	41458	15	58475	19
Внутренняя и наружная отделка	33040	11	30403	11	33854	11
Прочие услуги	15018	5	19347	7	12310	4
Итого	300364	100	276387	100	307762	100

Процентное соотношение по видам деятельности за каждый год представлено на рисунках 1, 2, 3 ниже.

Image not found or type unknown



Рис.1. Процентное соотношение по видам деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2014 год

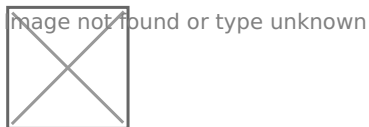


Рис. 2. Процентное соотношение по видам деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2015 год

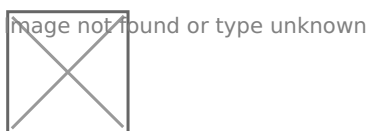


Рис.3.Процентное соотношение по видам деятельности ООО «Генератор» за 2016 год

Из результатов анализа вышеназванных таблиц и рисунков можно сделать вывод о том, что за последние три года была положительная тенденция увеличения спроса на услуги. За 2015 год увеличился спрос на строительные услуги, но за 2016 год спрос на него упал. Спрос на проектно-изыскательные услуги упал, позже увеличился. Спрос на услуги внутренней и наружной отделки не изменился.

Таким образом, компания предлагает заказчикам комплекс проектно-изыскательских, инжиниринговых и строительно-монтажных работ, а также широкий ассортимент высококачественных стройматериалов и конструкций. Предприятие осуществляет полный производственный цикл строительства – от проектирования, до сдачи объектов «под ключ». Объем продаж услуг за 2016 год увеличился на 2,3%.

Структура организации ООО «ГЕНЕРАТОР» представлена на рис. 4.

Дирекция

Бухгалтерия

Отдел по персоналу

Коммерческий отдел

Юридический отдел

- **Лаборатория**
- **Проектная группа**
- Строительный участок

Отдел по ремонту и

техническому обслуживанию

Отдел заказов

Рис.4. Организационная структура ООО «ГЕНЕРАТОР»

ООО «ГЕНЕРАТОР» имеет линейно-функциональную организационную структуру управления.

Директор предприятия:

1. Руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.
2. Организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направляет их деятельность на развитие и совершенствование производства услуг с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности услуг, их соответствие мировым стандартам в целях завоевания отечественного и зарубежного рынка и удовлетворения потребностей населения в соответствующих видах отечественных услуг.

Задачи и функции коммерческого отдела:

1. Определение долговременной стратегии коммерческой деятельности и финансовых планов предприятия.
2. Участие в составлении перспективных и текущих планов производства и реализации услуг.
3. Принятие мер по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров с поставщиками сырья и потребителями услуг, расширению прямых и длительных хозяйственных связей.

Задачи и функции бухгалтерии:

1. Формирование учетной и налоговой политики в соответствии с действующим законодательством и потребностями компании;
2. Подготовка и принятие плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, разработка форм документов внутренней бухгалтерской отчетности;
3. Своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской и управленческой информации о деятельности компании, ее имущественном положении, доходах и расходах.

Задача и функции юридического отдела:

1. Поиск, сбор, приобретение нормативно-правовых документов, необходимых для осуществления деятельности предприятием.
2. Определение форм договорных отношений с учетом производственных и финансовых планов, взаимоотношений (хозяйственных связей) с контрагентами и других факторов.
3. Учет претензий и связанных с ними документов по единой утвержденной на предприятии форме (журнальной).
4. Принятие мер по соблюдению доарбитражного порядка урегулирования хозяйственных споров.
5. Консультирование руководителей структурных подразделений и работников предприятия по юридическим вопросам.

Задачи и функции планово-экономического отдела:

1. Формирование единой экономической политики предприятия на основе анализа состояния и тенденций развития отрасли.
2. Экономическое планирование и анализ экономического состояния предприятия.
3. Формирование ценовой политики предприятия. Разработка прогнозов экономического развития предприятия в соответствии с потребностями рынка.

Задачи и функции проектного отдела:

1. Обеспечение своевременного, качественного и бесперебойного выполнения проектных заданий.
2. Выполнение строительно-подрядных работ

Задачи и функции подразделения отдела по персоналу:

1. Подбор, расстановка и воспитание кадров.
2. Изучение деловых и моральных качеств работников по их практической деятельности.
3. Создание резерва кадров для выдвижения на руководящие и материально ответственные должности.

Количественная характеристика представлена в таблице 3.

Таблица 3

Структура персонала ООО «ГЕНЕРАТОР», чел

Категории	2014 год	2015 год	Темп	2016 год	Темп
			роста, в % 2015 к 2014		роста, в % 2016 к 2015
Руководители	9	9	100	9	100
Специалисты	56	53	95	54	102
Рабочие	10	11	110	12	109
Младший обслуживающий персонал и работники охраны	9	9	100	9	100

Из таблицы видно, что за три года увеличилось число рабочих; число руководителей и МОЛ не изменилось. Число специалистов выросло за 2016 год по сравнению с 2015 годом.

Проанализируем динамику и структуру себестоимости в таблице 4.

Таблица 4

Анализ поэлементной структуры затрат на реализацию услуг ООО «ГЕНЕРАТОР»

Элементы затрат	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Темп	Темп
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	роста, в % 2015 к 2014	роста, в % 2016 к 2015
Сырье и материалы	235007,81	79,8	202907	79,8	215587	78,8	86,34	106
Заработная плата	15467,00	5,3	14343	5,6	15574	5,7	92,73	109
Амортизация ОС	10601,86	3,6	9154	3,6	9575,55	3,5	86,34	105
Продолжение таблицы 4								
Прочие расходы	33278,05	11,3	27970	11	32830,44	12	84,05	117
Полная себестоимость	294496	100	254270	100	273587	100	86,34	108

Из таблицы 5 видно, что себестоимость за 2016 год выросла на 8%. При этом прочие расходы выросли на 17%, заработная плата на 9%, амортизация – на 5%, а затраты на сырье – на 6%.

Рассмотрим порядок формирования прибыли в ООО «ГЕНЕРАТОР» в таблице 5.

Таблица 5

Анализ динамики прибыли ООО «ГЕНЕРАТОР», тыс. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	Темп		
			роста, в % 2015 к 2014	роста, в % 2016 к 2015	
Объем реализации услуг	300364	276387	92	307762	111,35
Себестоимость продукции и услуг	294496	254270	86,34	273587	107,60
Валовая прибыль	5868	22117	376,91	34175	154,52
Коммерческие расходы	4483	4383	97,77	12119	276,50
Управленческие расходы	0	0	-	0	-
Прибыль от реализации	1385	17734	1280,43	22056	124,37
Прочие доходы	59461	2181	3,67	24961	1144,48
Прочие расходы	86526	19454	22,48	19989	102,75
Прибыль до налогообложения	-25680	461	-	27028	5862,91
Налог на прибыль	-	92,2	-	5405,6	5862,91
Чистая прибыль	-	368,8	-	21622	5862,91

Таким образом, валовая прибыль ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2015 год выросла на 276,91%, а в 2016 год увеличилась на 54,52%; прибыль от реализации на 1180,43% и 24,37% соответственно. Прибыль до налогообложения в 2014 году имела отрицательное значение, а за 2016 год она выросла на 4862,91%. Чистая прибыль увеличилась также в 2016 году на 4862,91%.

Проанализируем уровень рентабельности предприятия в таблице 6.

Таблица 6

Расчет и анализ рентабельности ООО «ГЕНЕРАТОР»

Показатели	2014 г.	2015 г.	Абсол. откл., в % 2015 к 2014	2016 г.	Абсол. откл., в % 2016 к 2015
Рентабельность услуг, %	0,5	7,0	6,5	8,1	1,1
Рентабельность продаж, %	0,5	6,4	5,9	7,2	0,8
Рентабельность активов, %	0,8	11	10,2	14	3
Рентабельность внеоборотных активов	5	70	65	96	26
Рентабельность оборотных активов	1	12,5	11,5	16,2	4,7
Рентабельность собственного капитала	-	-	-	-	-
Рентабельность заемного капитала	0,8	9,9	9,1	13,7	4,6

Анализ рентабельности услуг ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_u = \text{ОП} / \text{С} \quad (1)$$

где

ОП – операционная прибыль, тыс. руб.;

С – себестоимость услуг, тыс. руб.

$$P_u \text{ на конец 2014 года} = 1385 / 294496 * 100\% = 0,5\%$$

$$P_u \text{ на конец 2015 года} = 17734 / 254270 * 100\% = 6,4\%$$

$$P_u \text{ на конец 2016 года} = 22056 / 273587 * 100\% = 7,2\%$$

Анализ рентабельности продаж ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_u = \text{ОП} / \text{В} \quad (2)$$

где

ОП – операционная прибыль, тыс. руб.;

В – выручка, тыс. руб.

$$P_u \text{ на конец 2014 года} = 1385 / 300364 * 100\% = 0,5\%$$

$$P_u \text{ на конец 2015 года} = 17734 / 276387 * 100\% = 7\%$$

$$P_u \text{ на конец 2016 года} = 22056 / 307762 * 100\% = 8,1\%$$

Анализ рентабельности активов ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_a = \text{ОП} / \text{А} \quad (3)$$

где

А – активы, тыс. руб.

$$P_a \text{ на конец 2014 года} = 1385 / 173098 * 100\% = 0,8\%$$

$$P_a \text{ на конец 2015 года} = 17734 / 160879 * 100\% = 11\%$$

$$P_a \text{ на конец 2016 года} = 22056 / 156695 * 100\% = 14\%$$

Анализ рентабельности внеоборотных активов ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_{ва} = \text{ОП} / \text{ВА} \quad (4)$$

где

ВА – внеоборотные активы, тыс. руб.

$$P_{ва} \text{ на конец 2014 года} = 1385 / 27661,15 * 100\% = 5\%$$

$$P_{ва} \text{ на конец 2015 года} = 17734 / 25462,5 * 100\% = 70\%$$

$$P_{ва} \text{ на конец 2016 года} = 22056 / 23018 * 100\% = 96\%$$

Анализ рентабельности оборотных активов ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_{оа} = \text{ОП} / \text{ОбА} \quad (5)$$

где

ОбА – оборотные активы, тыс. руб.

$$P_{оа} \text{ на конец 2014 года} = 1385 / 136781,95 * 100\% = 1\%$$

$$P_{оа} \text{ на конец 2015 года} = 17734 / 141526 * 100\% = 12,5\%$$

$$P_{оа} \text{ на конец 2016 года} = 22056 / 135769 * 100\% = 16,2\%$$

Анализ рентабельности собственного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_{ск} = \text{ОП} / \text{СК} \quad (6)$$

где

СК – собственный капитал, тыс. руб.

$$P_{ск} \text{ на конец 2014 года} = \text{отрицательное значение}$$

$$P_{ск} \text{ на конец 2015 года} = \text{отрицательное значение}$$

$$P_{ск} \text{ на конец 2016 года} = \text{отрицательное значение}$$

Анализ рентабельности заемного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»:

$$P_{зк} = \text{ОП} / \text{ЗК} \quad (7)$$

где

ЗК – заемный капитал, тыс. руб.

Рзк на конец 2014 года = $1385 / 174419,05 * 100\% = 0,8\%$

Рзк на конец 2015 года = $17734 / 179144,5 * 100\% = 9,9\%$

Рзк на конец 2016 года = $22056 / 160874,5 * 100\% = 13,7\%$

Итак, повысились все показатели рентабельности, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР». Рентабельность услуг увеличилась за 2016 год на 6,5 %, рентабельность продаж – на 0,8 %. За 2015 год рентабельность активов увеличилась на 10,2%, а за 2016 год еще на 3%.

Рентабельность внеоборотных активов увеличилась за 2015 год на 65%, в 2016 – на 26%. Рентабельность оборотных активов также увеличилась за 2015 год – на 11,5; в 2016 году – на 4,7%. Рентабельность собственного капитала имела отрицательное значение. Рентабельность заемного капитала в 2015 году увеличилась на 9,1%; в 2016 году – на 4,6%.

2.2. Оценка эффективности управления оборотными активами

Кроме показателей эффективности управления оборотным капиталом, необходимо проанализировать ее структуру управления.

Рассмотрим структуру управления оборотным капиталом в ООО «ГЕНЕРАТОР».

Блок «Управление денежными средствами», включающий в себя:

- финансирование;
- перемещение средств;
- инвестирование.

Блок «Управление расчетами с заказчиками и поставщиками» или управление дебиторской и кредиторской задолженностями, причем управление кредиторской задолженностью не менее важно, чем дебиторской.

Управление денежными средствами и расчетами с контрагентами можно объединить в управление финансовыми потоками.

Соответственно к управлению товарными потоками относятся следующие блоки.

Деление задачи управления оборотным капиталом на блоки производится для упрощения поиска решений и для последующего распределения ответственности по подразделениям ООО «ГЕНЕРАТОР», но ценностью обладает лишь общее решение. Следует отметить, что наилучшее решение для управления оборотным капиталом в целом, как правило, не является совокупностью лучших вариантов для управления отдельными блоками. Методика согласования решений в требуемой «пропорции» вырабатывается на основании стратегических и оперативных целей развития ООО «ГЕНЕРАТОР», а также с учетом плана достижения этих целей.

В таблице 7 представлен анализ динамики оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2014-2016 год.

Таблица 7

Состав и структура оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»

Наименование статей	На конец 2014 года, тыс. руб.	Уд. вес.	На конец 2015 года, тыс. руб.	Уд. вес.	Абсл. откл. 2015-2014, тыс. руб.	На конец 2016 года, тыс. руб.	Уд. вес.	Абсл. откл. 2016-2015, тыс. руб.
		на конец 2014 года, %	на конец 2015 года, %	на конец 2016 года, %				
Запасы	10692	7,43	7894	5,68	-2798	10535	7,95	2641
Налог на добавленную	682	0,47	2336	1,68	1654	2885	2,18	549

Продолжение таблицы 7

стоимость по
приобретенным
ценностям

Дебиторская задолженность	130229	90,45	121526	87,38	-8703	116747	88,13	-4779
Денежные средства,	1514	1,05	7131	5,13	5617	2290	1,73	-4841
Прочие оборотные активы	864	0,60	184	0,13	-680	10	0,01	-174
Итого	143981	100	139071	100	-4910	132467	100,00	-6604

Из таблицы видно, что за 2015 год стоимость оборотного капитала уменьшилась на 4910 тыс. руб. На это увеличение повлияло уменьшение запасов на 2798 тыс. руб., дебиторской задолженности на 8703 тыс. руб., прочих оборотных активов - на 680 тыс. руб.

За 2016 год стоимость оборотного капитала уменьшилась на 6604 тыс. руб. На это увеличение повлияло уменьшение дебиторской задолженности на 4779 тыс. руб., денежных средств - на 4841 тыс. руб., прочих оборотных активов - на 174 тыс. руб.

Структура оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2014-2016 гг. представлена на рис.5, 6, 7.

Рис.5. Структура оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»
за 2014 г.

Рис.6. Структура оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»
за 2015 г.

Рис.7. Структура оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»
за 2016 г.

Оборачиваемость оборотных средств характеризует ряд взаимосвязанных показателей:

- коэффициент оборачиваемости (количество оборотов за определенный период) ($K_{\text{ОБ}}$):

$$K_{\text{ОБ}} = \frac{Q}{\text{Средний остаток оборотных средств}}, \quad (8)$$

где

Q – объем выручки от реализации, тыс. руб.;

$\text{Средний остаток оборотных средств}$ – средний остаток оборотных средств, тыс. руб.

- Длительность одного оборота оборотных средств в днях (D):

$$D = \frac{D_{\text{к}}}{K_{\text{ОБ}}}, \quad (9)$$

где

$D_{\text{к}}$ – число дней в рассматриваемом периоде (30; 90; 360), дни.

Согласно вышеуказанным формулам рассчитаем показатели эффективности использования оборотного капитала, которые представлены в таблице 8.

Таблица 8

Показатели эффективности использования оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР»

Показатели	2014 год,	2015 год	Абсл.	2016 год	Абсл.
			откл. 2015- 2014		откл.2016- 2015
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (обороты)	2,39	1,95	-0,44	2,27	0,32

Продолжительность одного оборота оборотных активов (дни)	150,63	184,62	33,99	158,59	-26,03
--	--------	--------	-------	--------	--------

Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	30	30	0	33	3
---	----	----	---	----	---

Продолжение таблицы 8

Продолжительность одного оборота запасов (дни)	12,17	12,17	0	11,6	-0,57
--	-------	-------	---	------	-------

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	2,43	2,19	-0,24	2,58	0,39
---	------	------	-------	------	------

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности (дни)	150,2	166,7	16,5	141,5	-25,2
--	-------	-------	------	-------	-------

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	2,15	1,78	-0,37	1,99	0,21
--	------	------	-------	------	------

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности (дни)	167,4	202,17	34,77	181,34	-20,83
---	-------	--------	-------	--------	--------

Таким образом, коэффициент оборачиваемости оборотных активов – $K_{Oa2014} = 2,39$; $K_{Oa2015} = 1,95$; $K_{Oa2016} = 2,27$ – показывает, что число оборотов оборотных активов предприятия за 2016 год увеличилось, т.е. активы предприятия стали более эффективно использоваться в производственном процессе. И соответственно продолжительность одного оборота уменьшилась с 184,62 дней до 158,59. Таким образом, оборотные активы предприятия стали быстрее превращаться в денежную форму, что позитивно сказывается на деятельности организации.

Коэффициент оборачиваемости запасов отражает увеличение оборотов запасов с 30 до 33 оборотов.

С дебиторской задолженностью аналогичная ситуация: число оборотов повысилось до 2,58. Следовательно, длительность одного оборота уменьшилась с 150,2 дней до 141,5.

Оборачиваемость кредиторской задолженности за 2016 год также улучшилось. Число оборотов выросло до 1,99. Длительность одного оборота понизилось до 181,34 дней.

Главными причинами изменения структуры оборотного капитала и улучшения показателей оборачиваемости стало внедрение прогрессивных технологий оказания строительных услуг (улучшение использования запасов) и электронного документооборота с агентами предприятия (улучшение использования дебиторской задолженности).

Таким образом, за 2014-2016 гг. улучшилось управление оборотным капиталом в ООО «ГЕНЕРАТОР». Вместе с тем, имеются дополнительные резервы по повышению эффективности управления оборотным капиталом. Отрицательные значения финансового цикла (как мы видим из нашего случая) свидетельствуют о том, что собственные средства на формирование оборотных средств не направляются.

ГЛАВА 3. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ООО «ГЕНЕРАТОР»

3.1. Пути повышения эффективности управления оборотными активами

На основе проведенного анализа эффективности управления оборотным капиталом, можно предложить соответствующие меры по ее повышению.

В качестве главных мероприятий по совершенствованию управления оборотным капиталом можно предложить следующие:

- продажа просроченной части дебиторской задолженности для получения «живых» денежных средств и улучшения структуры оборотного капитала предприятия;

Коллекторское агентство, также известно как долговое агентство (от англ. collection — сбор) — агентство, профессионально специализирующееся на взыскании просроченной дебиторской задолженности и проблемной задолженности; форма бизнеса, целью которой является содействие совершению платежей по задолженностям физических и юридических лиц. Большинство коллекторских агентств существуют и работают как агентства кредитора, и собирают долги за вознаграждение, формирующееся согласно количеству собранных финансовых средств в форме выплаты определённых заранее процентов от общей суммы.

- внедрение системы штрафных санкций за несоблюдение сроков оплаты заказов для повышения оборачиваемости оборотного капитала

Понятие неустойки определено в ст. 330 ГК РФ, согласно которой неустойка (штраф, пени) - это определенная денежная сумма, которую должник обязан уплатить за неисполнение или ненадлежащее исполнение им своих договорных обязательств. Эта сумма определяется в порядке, предусмотренном договором, условия которого были нарушены. Стороны могут установить любой порядок расчета пеней, который их устраивает.

- внедрение такой формы безналичных расчетов с контрагентами предприятия как аккредитив для повышения оборачиваемости оборотного капитала

Аккредитив — это условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву), осуществить платеж в пользу бенефициара (получателя средств по аккредитиву) указанной в аккредитиве суммы по представлении последним в банк документов в соответствии с условиями аккредитива в указанные в тексте аккредитива сроки, или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель, или предоставить полномочия другому банку (исполняющему банку) произвести такие платежи или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель.

3.2. Экономическое обоснование мер по повышению эффективности управления оборотными активами

Проведем экономическое обоснование предложенных мероприятий:

- продажа просроченной части дебиторской задолженности для получения «живых» денежных средств и улучшения структуры оборотного капитала предприятия;

Согласно данным бухгалтерии ООО «ГЕНЕРАТОР» продажа части дебиторской задолженности приведет к ее уменьшению, что приведет к уменьшению оборотного капитала и увеличению размера выручки с учетом комиссии коллекторского агентства.

Размер просроченной дебиторской задолженности составляет 21600 тыс. руб.

Комиссия коллекторского агентства составит $21600 \cdot 10\% / 100\% = 2160$ тыс. руб.

Стоимость оборотного капитала составит $135769 - 21600 = 114169$ тыс. руб.

Выручка с учетом комиссии коллекторского агентства составит $307762 + 21600 - 2160 = 327202$ тыс. руб.

Выполним анализ основных экономических показателей работы предприятия до и после мероприятия (см. табл. 9).

Таблица 9

Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР»

Наименование показателя	До реализации мероприятия	После реализации мероприятия	Динамика	
			Абс. откл., +/-	Отн. откл., %
Затраты на мероприятие	0,00	2160,00	2160,00	-
Оборотный капитал, тыс. руб.	135769,00	114169,00	-21600,00	-15,91
Выручка (нетто), тыс. руб.	307762,00	327202,00	19440,00	6,32

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты	2,27	2,87	0,60	26,25
Оборачиваемость оборотного капитала, дни	158,59	125,61	-32,98	-20,79

Таким образом, оборотный капитал уменьшится на 15,91% за счет уменьшения дебиторской задолженности, выручка увеличится на 6,32%, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала увеличится на 26,25%, оборачиваемость оборотного капитала уменьшится – на 20,79%.

- внедрение системы штрафных санкций за несоблюдение сроков оплаты заказов для повышения оборачиваемости оборотного капитала

Согласно данным бухгалтерии ООО «ГЕНЕРАТОР» введение штрафных санкций за несоблюдение сроков поставки приведет к уменьшению дебиторской задолженности как минимум на 10% , что приведет к уменьшению оборотного капитала и увеличению размера выручки.

Размер дебиторской задолженности составляет 116747 тыс. руб.

Стоимость оборотного капитала составит $135769 - 116747 * 10\% / 100\% = 114169$ тыс. руб.

Выручка составит $307762 + 116747 * 10\% / 100\% = 319436,7$ тыс. руб.

Выполним анализ основных экономических показателей работы предприятия до и после мероприятия (см. табл. 10).

Таблица 10

Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР»

Наименование показателя	До реализации мероприятия	После реализации мероприятия	Динамика
-------------------------	------------------------------	------------------------------------	----------

Абс. откл., +/-	Отн. откл., %			
Оборотный капитал, тыс. руб.	135769,00	124094,30	-11674,70	-8,60
Выручка (нетто), тыс. руб.	307762,00	319436,70	11674,70	3,79
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты	2,27	2,57	0,30	13,40
Оборачиваемость оборотного капитала, дни	158,59	139,85	-18,74	-11,82

Таким образом, оборотный капитал уменьшится на 8,6% за счет уменьшения дебиторской задолженности, выручка увеличится на 3,79%, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала увеличится на 13,4%, оборачиваемость оборотного капитала уменьшится – на 11,82%.

- внедрение такой формы безналичных расчетов с контрагентами предприятия как аккредитив для повышения оборачиваемости оборотного капитала

Согласно данным бухгалтерии ООО «ГЕНЕРАТОР» введение аккредитива за поставки приведет к уменьшению дебиторской задолженности как минимум на 5% , что приведет к уменьшению оборотного капитала и увеличению размера выручки.

Размер дебиторской задолженности составляет 116747 тыс. руб.

Стоимость оборотного капитала составит $135769 - 116747 * 5\% / 100\% = 114169$ тыс. руб.

Выручка составит $307762 + 116747 * 5\% / 100\% = 313599,35$ тыс. руб.

Выполним анализ основных экономических показателей работы предприятия до и после мероприятия (см. табл. 11).

Таблица 11

Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР»

Наименование показателя	До реализации мероприятия	После реализации мероприятия	Динамика	
			Абс. откл., +/-	Отн. откл., %
Оборотный капитал, тыс. руб.	135769,00	129931,7	-5837,35	-4,30
Выручка (нетто), тыс. руб.	307762,00	313599,4	5837,35	1,90
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты	2,27	2,41	0,14	6,32
Оборачиваемость оборотного капитала, дни	158,59	149,16	-9,43	-5,95

Таким образом, оборотный капитал уменьшится на 4,3% за счет уменьшения дебиторской задолженности, выручка увеличится на 1,9%, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала увеличится на 6,32%, оборачиваемость оборотного капитала уменьшится – на 5,95%.

Сводная таблица по всем мероприятиям по увеличению оборачиваемости представлена ниже.

Таблица 12

Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «ГЕНЕРАТОР» по всем мероприятиям

Наименование показателя	До реализации мероприятия, тыс. руб.	После реализации мероприятия, тыс. руб.	После реализации 1 мероприятия, тыс. руб.	После реализации 2 мероприятия, тыс. руб.	После реализации 3 мероприятия, тыс. руб.	Динамика	
						Абс. откл., +/-	Отн. откл., %
Затраты на мероприятие	0,00	2160,00	0,00	0	2160	-	
Оборотный капитал, тыс. руб.	135769,00	114169,00	124094,30	129931,7	-39112	-	28,81
Выручка (нетто), тыс. руб.	307762,00	327202,00	319436,70	313599,4	36952,1	12,01	
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, обороты	2,27	2,87	2,57	2,41	1,04	45,81	
Оборачиваемость оборотного капитала, дни	158,59	125,61	139,85	149,16	-61,15	-	38,56

Таким образом, в целом оборотный капитал уменьшится на 28,81% за счет уменьшения дебиторской задолженности, выручка увеличится на 12,01%, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала увеличится на 45,81%, оборачиваемость оборотного капитала уменьшится – на 38,56%.

Все вышеперечисленные мероприятия по повышению эффективности управления оборотным капиталом будут способствовать улучшению использования оборотного

капитала, укреплению финансового состояния предприятия.

Заключение

Оборотный капитал – часть капитала, размещенная в текущие активы, используемых, потребляемых и реализуемых в течение года или одного производственного цикла.

Управление оборотным капиталом – это процесс планирования и контролирования уровня и соотношения оборотных активов компании, а также источников их финансирования. Задачей управления оборотным капиталом является принятие решения в отношении того, каким должен быть максимально приемлемый уровень дебиторской задолженности, максимально возможный уровень краткосрочных инвестиций, минимально необходимый уровень запасов, а также необходимый уровень денежных средств на определенный момент времени.

Главной целью управления оборотным капиталом предприятия является в общем случае максимизация прибыли на вложенный капитал при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности предприятия. Предприятие в случае эффективного управления своими и чужими оборотными средствами может добиться рационального экономического положения.

В работе было исследовано предприятие ООО «ГЕНЕРАТОР». Проектно-строительная компания «Генератор» создана в январе 2005 года. За 10 лет работы специалистами компании выполнено проектирование многих гражданских и промышленных объектов. Организация выполняет строительство конструкций зданий и сооружений, ремонтные работы. ООО «ГЕНЕРАТОР» имеет линейно-функциональную организационную структуру управления. Численность персонала 84 чел. Прибыль ООО «ГЕНЕРАТОР» за 2015 год выросла на 1180%, а в 2016 год увеличилась на 24%.

За 2016 год стоимость оборотного капитала ООО «ГЕНЕРАТОР» уменьшилась на 6604 тыс. руб. На это увеличение повлияло уменьшение дебиторской задолженности на 4779 тыс. руб., денежных средств – на 4841 тыс. руб., прочих оборотных активов – на 174 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает, что число оборотов оборотных активов предприятия за 2016 год увеличилось, т.е. активы предприятия

стали более эффективно использоваться в производственном процессе. И соответственно продолжительность одного оборота уменьшилась. Таким образом, оборотные активы предприятия стали быстрее превращаться в денежную форму, что позитивно сказывается на деятельности организации.

В качестве главных мероприятий по совершенствованию управления оборотным капиталом можно предложить следующие:

- продажа просроченной части дебиторской задолженности для получения «живых» денежных средств и улучшения структуры оборотного капитала предприятия;
- внедрение системы штрафных санкций за несоблюдение сроков оплаты заказов для повышения оборачиваемости оборотного капитала
- внедрение такой формы безналичных расчетов с контрагентами предприятия как аккредитив для повышения оборачиваемости оборотного капитала

Таким образом, в целом оборотный капитал уменьшится на 28,81% за счет уменьшения дебиторской задолженности, выручка увеличится на 12,01%, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала увеличится на 45,81%, оборачиваемость оборотного капитала уменьшится – на 38,56%.

Список литературы

1. Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ (ред. от 07.05.2013) // Рос. газ. – 2013. – 07 мая – С. 4.
2. Часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (ред. от 07.05.2013) // Рос. газ. – 2013. – 07 мая – С. 6.
3. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (08.05.2012) // Рос. газ. – 2012. – 08 мая – С. 2.
4. Абрютина, М.С. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 632 с.
5. Аврашков, Л.Я. Адамчук В.В., Антонова О.В., и др. Экономика предприятия. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 567 с.
6. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2011.- 498 с.
7. Быкадоров, В.Л., Алексеев П.Д. Финансовый анализ. - М.: Экономика, 2012. – 501 с.
8. Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. - М: Финансы и статистика, 2013. - 721 с.

9. Вакуленко, Т.Г., Фомина Л.Ф. Финансовый менеджмент. - М.: Высшая школа, 2011. - 455 с.
10. Вакуленко, Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. - СПб.: Издательский дом Герда», 2011. - 388 с.
11. Ванкевич, В., Химченко Г. Порядок формирования фондов и использования прибыли. - М.: Дело, 2013. - 584 с.
12. Владимирова, Л.П. Оборотные фонды. - М.: Дашков и Ко, 2011. - 587 с.
13. Владыка, М.В., Гончаренко Т.В. Экономический анализ. - М.: Кнорус, 2011. - 639 с.
14. Волков, И.М. Финансовый анализ. - М.: Проспект, 2013. - 574 с.
15. Акулич, Ю.А. Основные принципы прибыли/ Ю.А. Акулич // Планово-экономический отдел. - 2014. - № 5. - С. 66
16. Бука, Л.Н. Повышение прибыли/ Л.Н. Бука // Бухгалтерский учет и анализ. - 2009. - №12. - С. 12
17. Ветрова, Н.В. Методы улучшения финансового состояния/ Н.В. Ветрова // Финансы. - 2012 - №12. - С. 18
18. Горбачевская, Е.К. Прибыль компании/ Е.К. Горбачевская // Финансы. Учет. Аудит. - 2011. - № 9. - С. 16
19. Герчикова, И.Н. Анализ основных показателей фирмы/ И.Н.Герчикова // Маркетинг. - 2012. - №6. - С. 16
20. Ильин, А.В. Как выжить предприятию/ А.В.Ильин // Финансы. - 2013. - № 12. - С. 20
21. Кадушин, А.Н. Финансовое состояние/ А.Н. Кадушин // Финансы. - 2012. - № 7. - С. 15.
22. Карбушев, Г.И. Проблема выживаемости/ Г.И. Карбушев // ЭКО. - 2013. - № 2. - С. 24
23. Малов, А.В., Майн, Е.Н. Экономическое положение предприятия/ А.Малов, Е.Н. Майн // Экономист. - 2011. - №8. - С. 21
24. Медведко, К.А. Пути увеличения прибыли/ К.А. Медведко // Менеджмент в России и за рубежом. - 2014. - № 6. - С. 17
25. Михалкевич, А.П. Прибыль субъектов хозяйствования/ А.П. Михалкевич // Бухгалтерский учет и анализ. - 2009. - № 2. - С. 12
26. Фащевский, В.Р. Финансы предприятий: особенности и возможности увеличения/ В.Р. Фащевский // Экономист. - 2010. - №1. - С. 15
27. Клейнер, Г.Н. Показатели рентабельности/ Г.Н. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. - 2011. - № 6. - С. 19

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ: Учебное пособие. - М.: Дело и Сервис, 2013.-132с. [↑](#)
2. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансовый анализ. М.: Экономика, 2012.-143с. [↑](#)
3. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. - СПб.: Издательский дом Герда», 2011. - 154с. [↑](#)
4. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. -М: Финансы и статистика, 2013. - 143с. [↑](#)
5. Ванкевич В., Химченко Г. Порядок формирования фондов и использования прибыли - М.: Дело, 2013. - 139с. [↑](#)
6. Владимирова Л.П. Оборотные фонды.- М.: Дашков и Ко, 2011. - 90с. [↑](#)
7. Ванкевич В., Химченко Г. Порядок формирования фондов и использования прибыли - М.: Дело, 2013. - 102с. [↑](#)
8. Владыка М.В., Гончаренко Т.В. Экономический анализ.- М.: Кнорус, 2011. - 210с. [↑](#)