

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
И.о. заведующего кафедры
Канд. экон. наук, доцент
Е.С. Корчемкина
«12» 12 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ
ОРГАНИЗАЦИИ

(магистерская диссертация)

38.04.08 Финансы и кредит: Финансовая политика и стратегия бизнеса

Выполнила
Студентка 3 курса
заочной формы обучения

Козлова
Надежда
Евгеньевна

Научный руководитель
Канд. экон. наук, доцент

Абышева
Анжелика
Викторовна

Рецензент
директор ООО
«ГранитЛогистик», канд.
экон. наук

Мухаметкулов
Александр
Владимирович

Тюмень 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	7
1.1. Понятия и сущность финансовой политики предприятия.....	7
1.2. Типы финансовой политики предприятия. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика.....	21
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ЮграТеплоНефть».....	29
2.1. Анализ финансового состояния и процесса формирования и реализации финансовой политики ООО «ЮграТеплоНефть».....	31
2.2. Выявление проблем в финансовой политике ООО «ЮграТеплоНефть».....	52
ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ЮграТеплоНефть».....	55
3.1. Оптимизация финансовой политики предприятия путем разработки финансового плана и регламентов по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью.....	55
3.2. Налоговая и ценовая политика как метод формирования и реализации финансовой политики ООО «ЮграТеплоНефть».....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	88

ВВЕДЕНИЕ

Рынок открывает множество возможностей для производителей, но в то же время предъявляет к ним жесткие требования. В условиях рыночной экономики перед организациями встает ряд проблем, которых прежде не возникало, и успешность их деятельности будет зависеть от того, с каким профессионализмом и ответственностью организации подойдут к решению этих проблем.

Актуальность изучаемой проблемы выражается в том, что финансовая политика является важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия. Она представляет собой одну из наиболее комплексных управляющих систем, в которой интегрируются методологические принципы финансового менеджмента, операционного менеджмента, инновационного менеджмента, бухгалтерского учета, логистики других специальных областей знаний.

Финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности фирмы как объекта по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика. Хорошее финансовое состояние – это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли и др. Плохое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платежной готовности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния предприятия является состояние банкротства, т. е. неспособность предприятия отвечать по своим обязательствам.

Финансовая политика является наиболее важным составным элементом общей политики деятельности предприятия и включает в себя такие политики как, например, инвестиционная, маркетинговая, кадровая, инновационная.

Правильно разработанная финансовая политика позволяет организации не снижать темпы развития даже при отсутствии резервов роста.

Четкое определение концепции развития деятельности предприятия на краткосрочную и долгосрочную перспективу, выбор эффективного механизма достижения поставленных целей выступает основой финансовой политики.

Объектом изучения данной выпускной квалификационной работы является ООО «ЮграТеплоНефть», сервисное предприятие, оказывающее услуги по снабжению тепловой энергией предприятий нефтегазодобывающей отрасли г. Нижневартовска и Нижневартовского района, без которого невозможен процесс добычи, переработки и транспортировки нефти.

Предметом изучения являются особенности процесса формирования и реализации финансовой политики предприятия.

Цель научной диссертации состоит в анализе финансового состояния предприятия, процесса формирования и реализации его финансовой политики, в поиске путей ее совершенствования.

В диссертации проведен анализ финансового состояния с целью выявления перспективных направлений развития ООО «ЮТН».

В соответствии с целью, выявляются следующие задачи:

- изучить сущность и типы финансовой политики;
- оценить финансовое состояние предприятия;
- проанализировать процесс формирования и реализации финансовой политики ООО «ЮТН»;
- выявить проблемы в финансовой политике предприятия;
- определить пути совершенствования финансовой политики ООО «ЮТН».

Информационной базой для написания выпускной квалификационной работы послужили труды В.В. Ковалева, И.А. Бланка, Л.Е. Басовского, а также В.Я. Ушакова.

В процессе написания работы использовались сравнительный, описательный, аналитический и другие методы исследования.

Нормативно-правовой базой исследования являются законы бюджетного, налогового и гражданского Кодекса РФ, распоряжения и постановления правительства, а также инструкции и нормативные акты.

Структура работы включает в себя введение, три основные главы с параграфами, заключение, список литературы и перечень приложений.

ГЛАВА 1. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1. Понятия и сущность финансовой политики предприятия

Стратегия и тактика финансовой политики плотно связаны между собой. Финансовая политика представляет собой методы решения различных финансовых задач на важных участках финансовой стратегии.

Предприятия в качестве хозяйствующих субъектов располагают собственными финансовыми ресурсами и имеют право самостоятельно определять свою финансовую политику.

Финансовая политика предприятия является совокупностью методов управления финансовыми ресурсами предприятия, направленных на формирование финансовых ресурсов и их эффективное использование.

Целью финансовой политики предприятия выступает построение эффективной системы управления финансами, которая направлена на достижение тактических и стратегических целей организации.

Содержание финансовой политики довольно многогранно и включает следующие основные звенья:

1. Разработка актуальной концепции управления финансовыми ресурсами предприятия, обеспечивающую высокую доходность и защиту от финансовых рисков.
2. Определение направлений эффективного использования финансовых ресурсов на текущий период и на краткосрочную и долгосрочную перспективу.
3. Осуществление действий для достижения поставленных предприятием целей, а именно выбор способов финансирования организации, финансовый анализ ее хозяйственной деятельности и т.д.

При разработке финансовой политики на предприятии выявляются следующие задачи:

- Оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия;
- Максимизация прибыли;
- Достижение прозрачности (не секретности) финансово-экономической деятельности предприятия;
- Обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- Использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств (коммерческие кредиты, бюджетные кредиты на возвратной основе, выпуск ценных бумаг и т.д.).

Финансовые тактические задачи вытекают из стратегических задач и налоговой политики и являются индивидуальными для каждого предприятия.

Финансовую политику организации определяют учредители, собственники, совет директоров либо финансовое руководство.

В качестве исполнительных сил финансовой политики выступают производственные структуры, финансовые подразделения и отдельные сотрудники предприятия.

Таким образом, финансовая политика организации - составная часть ее экономической политики. Она выражает совокупность мероприятий по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач и задает направление деятельности предприятия, оказывает влияние на финансовые процессы.

Финансовая политика есть искусство влиять на объект управления финансами - хозяйственную систему и ее деятельность. Поэтому она часто бывает направлена на централизацию доходов организации в специальных фондах ресурсов, которыми располагают учредители или лица, принимающие решения на предприятии.

Объектом финансовой политики выступает хозяйственная система предприятия и любые виды хозяйственной деятельности, на которые оказывает воздействие финансовая политика.

Предметом финансовой политики являются все внутренние процессы предприятия, которые определяют финансовые результаты и финансовое состояние предприятия.

Самой динамичной составляющей в финансовой политике предприятия является именно финансовый механизм. Его изменения связаны с решением различных тактических задач, поэтому финансовый механизм достаточно сильно реагирует на состояние текущей социально – экономической конъюнктуры организации. Отношения государства и юридических лиц, возникающие по поводу формирования бюджета, строятся на основе уплаты налогов и неналоговых платежей. Государственная система налогообложения включает в себя различный перечень прямых и косвенных, федеральных, региональных и местных налогов. Каждый из них имеет особый субъект, объект обложения, ставки, льготы и другие обязательные элементы, изменяющиеся в связи с развитием налогового законодательства.

Финансовый механизм состоит из совокупности организационных форм финансовых отношений, формы финансовых ресурсов, порядка и методов формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, методов финансового планирования, форм управления финансами и финансовой системой, финансового законодательства (в том числе системы законодательных норм и нормативов, ставок и принципов, которые используются при определении государственных доходов и расходов, организации бюджетной системы и внебюджетных фондов, финансов предприятия, рынка ценных бумаг, страховых услуг и т.д.).

Существуют два типа финансового механизма. Первый тип – директивный. Разрабатывается непосредственно для финансовых отношений, в которых участвует государство. Это налогообложение, государственный кредит, финансовое планирование, расходы бюджета, организация бюджетного устройства и процесса. В таком механизме предполагается

обязательность установленных методов, форм и видов для всех субъектов финансовых отношений.

Второй тип – регулирующий. Он определяет основные правила при построении финансовых отношений внутри предприятия. Далее устанавливается каким образом будут использоваться денежные ресурсы предприятия после уплаты налогов и обязательных платежей. Организация самостоятельно утверждает формы и виды денежных фондов, способы их реализации.

Финансовый механизм есть инструмент воздействия финансов на хозяйственный процесс, под которым понимается совокупность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому Финансовый механизм выполняет те же функции, что и финансы.

У финансового механизма как у инструмента воздействия финансов есть свои функции:

- а) организация финансовых отношений;
- б) управление денежным потоком, движением финансовых ресурсов и соответствующей организацией финансовых отношений.

Целью организации финансовых отношений является создание устойчивой системы финансовых отношений с учетом специфики хозяйственного процесса предпринимательской деятельности.

Цель управления денежным потоком, движением финансовых ресурсов и соответствующей организацией финансовых отношений выражается через действие финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент представляет собой систему оптимального управления процессами финансирования хозяйственной деятельности предприятия. В процессе функционирования финансовый менеджмент опирается на финансовый механизм.

Финансовый механизм складывается из двух подсистем:

- Управляющая;

- Управляемая.

В управляющую подсистему входит финансовая служба, финансовые подразделения предприятия, отсюда следует, что финансовая служба и подразделения являются субъектом финансового механизма.

Управляемая подсистема (объект управления) включает в себя:

- Финансовые отношения;
- Источники финансовых ресурсов;
- Финансовые ресурсы предприятия;
- Денежный оборот предприятия.

Денежный оборот, проходящий через счета организации, является объектом управления в финансовом механизме предприятия.

Управление денежным оборотом организации выражается в определении размера и интенсивности поступления и расхода средств, планировании и прогнозировании состояния как на ближайшую перспективу, так и на долгосрочную.

Организация финансового механизма — это система мер, направленных на рациональное сочетание труда, средств производства и технологии в процессе управления финансами. Из трех фундаментальных блоков главным является организация. Если организация плохая, то Финансовый механизм всегда будет функционировать неэффективно и даже во вред экономическим отношениям в обществе.

Прежде всего организация финансового механизма сводится к объединению людей, которые реализуют финансовую политику посредством каких-либо правил.

Существуют некоторые организационные процедуры, например определение структуры аппарата управления, создание органов управления финансами, разработка и внедрение инструкций, нормативных документов, методических указаний.

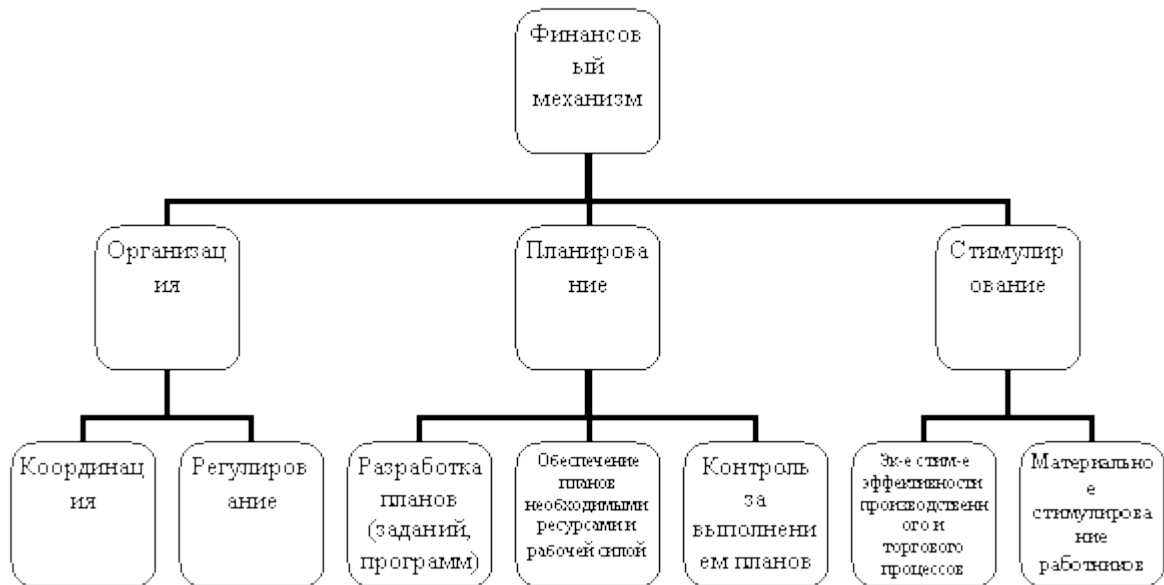


Рисунок 1.1 - Структура финансового механизма

Источник: [21].

Взаимосвязь финансовых рычагов и финансовых ресурсов отражается посредством организации финансового механизма и выражается через регулирование и координацию.

Регулирование - воздействие механизма на финансовые ресурсы, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы при возникновении отклонений от заданных параметров. Регулирование охватывает текущие мероприятия по устранению возникших отклонений от установленных норм и нормативов, от графиков, от плановых заданий.

Координация - согласованность работ всех звеньев системы механизма, аппарата управления и специалистов. Координация, обеспечивает единство отношений финансового механизма и финансовых ресурсов.

Планирование - процесс выработки плановых заданий составления графика их выполнения, разработку финансовых планов и финансовых программ (финансовое прогнозирование), обеспечение их необходимыми ресурсами и рабочей силой, контроль за их исполнением.

Стимулирование в финансовом механизме - использование финансовых стимулов для повышения эффективности производственного процесса.

Стимул — побуждение к действию, побудительная причина. К финансовым стимулам можно отнести цены, кредит, использование прибыли и амортизации для самофинансирования, налоги, процентные ставки, дивиденды, премии, финансовые санкции и т.д.

Финансовые стимулы воздействуют как на деятельность отдельного сотрудника, то есть его инициативность, дисциплинированность и творческую активность, так и на производственный процесс, а именно получение чистой прибыли, снижение объема заемных средств и т.д.

Исходя из выше представленного можно сделать вывод о том, что финансовый механизм объединяет в себе процессы стимулирования и администрирования.

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность.

Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

В качестве критерия для оценки изменений общей стоимости имущества целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение: $T_p > T_v > T_{ак} > 100 \%$, (1)

Где: T_p – темп изменения прибыли,

T_v – темп изменения выручки от реализации,

$T_{ак}$ – темп изменения активов предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это значит: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

При оценке динамики имущества предприятия с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей стоимость иммобилизованных (внеоборотных) средств (активов) или недвижимого имущества должна быть равна итогу раздела 1 актива баланса.

Стоимость мобильных (оборотных) средств должна быть равна итогу раздела 2 актива баланса.

Для характеристики изменений необходимо учитывать два критерия:

финансовый – более предпочтительным является рост мобильной части имущества (оборотных средств);

производственный – нужно иметь достаточный минимум оборотных средств.

Рассчитываются показатели вооруженности труда и отдачи основных фондов.

Фондовооруженность характеризует уровень обеспеченности предприятия основными производственными фондами.

$$\Phi_v = C_\phi / P, \quad (2)$$

Где: C_ϕ – среднегодовая стоимость фондов,

P – средняя списочная численность работников.

Фондоотдача производственных фондов отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов. Показывает, сколько реализовано продукции на 1 руб. стоимости внеоборотных активов.

$$\Phi_o = B / C_\phi, \quad (3)$$

Где: B – выручка от реализации,

C_ϕ – среднегодовая стоимость фондов.

Внеоборотные активы (основной капитал) – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д.

Оборачиваемость всех оборотных активов отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, или сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов.

Коэффициент оборачиваемости показывает число оборотов анализируемых средств за отчётный период и равен отношению выручки от реализации без НДС к средней стоимости оборотных средств.

$$\text{Коб} = \text{Выручка} / \text{Средний остаток оборотных активов} \quad (4)$$

Время оборота показывает среднюю продолжительность одного оборота в днях и определяется отношением средней стоимости к выручке от реализации, умноженное на число календарных дней в анализируемом периоде.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает скорость оборота запасов и затрат, т.е. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.

$$\text{Коб} = \text{Выручка от реализации} / \text{Среднее сальдо по запасам} \quad (5)$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием. При ускорении оборачиваемости происходит увеличение значения показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

$$\text{Коб} = \text{Выручка} / \text{Средний остаток дебиторской задолженности} \quad (6)$$

Предприятие может приобретать основные, оборотные средства и нематериальные активы за счёт собственных и заёмных (привлечённых) источников (собственного и заёмного капитала). Необходимо отметить, что уменьшение итога баланса само по себе не всегда является показателем

негативного положения дел на предприятии. Так, например, при росте активов необходимо анализировать источники в пассиве, послужившие их росту. Если рост активов происходил за счёт собственных источников (нераспределённая прибыль, уставный капитал, резервы и т.д.), то это оптимальный вариант. Если же рост активов произошёл за счёт заёмных средств под высокие проценты годовых и при низкой рентабельности, а также при наличии убытков прошлых лет, то сложившееся положение дел должно настораживать. И наоборот, уменьшение стоимости активов может происходить в частности за счет снижения или полного покрытия убытков прошлых отчетных периодов.

От степени оптимальности соотношения собственного и заемного капитала во многом зависят финансовое положение предприятия и его устойчивость.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - отношение выручки от реализации продукции к средней за период величине кредиторской задолженности.

Оценка ликвидности баланса – установление соответствия между активами и обязательствами предприятия (пассивами).

Срочная или критическая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) предприятия на ближайший к рассматриваемому промежутку времени (сопоставляем наиболее ликвидные средства и быстро реализуемые активы с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами):

$$(A1+A2) \geq (П1+П2) \quad (7)$$

Долгосрочная ликвидность - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей (сравниваем медленно реализуемые активы с долгосрочными и среднесрочными пассивами):

$$A3 \geq П3 \quad (8)$$

Сопоставление итогов 1 группы по активу и пассиву (A1 и П1), отражает соотношение текущих платежей и поступлений.

Сравнение итогов 2 группы по активу и пассиву (A2 и П2), показывает

тенденцию увеличения текущей ликвидности в недалеком будущем, что определяется ростом величины быстро реализуемых активов.

Сопоставление итогов по активу и пассиву для 3 и 4 групп отражает соотношение платежей и поступлений в относительно отдаленном будущем.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время:

$$K_{a.l} = A1/P1+P2 \quad (9)$$

Коэффициент критической (срочной) ликвидности показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{к.л} = A1+A2/P1+P2 \quad (10)$$

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) показывает достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств:

$$K_{т.л.} = A1+A2+A3/P1+P2 \quad (12)$$

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия – степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия и характеризуется системой показателей:

- Коэффициент соотношения собственных и заемных средств показывает сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств:

$$(IV+V \text{ р. Пассива}) / III \text{ р. Пассива} \quad (13)$$

- Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб. краткосрочных:

$$IV \text{ р. пассива} / V \text{ р. Пассива} \quad (14)$$

- Коэффициент маневренности - способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников:

$$III \text{ р. Пассива} - I \text{ р. Актива} / III \text{ р. Пассива} \quad (15)$$

- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия:

$$III \text{ р. Пассива} - I \text{ р. Актива} / II \text{ р. Актива} \quad (16)$$

Для изучения и разработки возможных путей развития предприятия в условиях рыночной экономики необходимо финансовое прогнозирование. Основные его задачи – установить объем финансовых ресурсов в предстоящем периоде, источники их формирования и пути наиболее эффективного использования. Разработка прогноза дает возможность ответить на жизненный вопрос: что ожидает предприятие в обозримом будущем – укрепление или утрата платежеспособности (банкротство).

Финансовое прогнозирование строится на основе динамики двух показателей: коэффициента текущей платежеспособности и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и

реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата используется тот или иной показатель прибыли. А затраты представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала.

Рентабельность производства - обобщающий показатель экономической эффективности предприятия, отрасли, хозяйства, равный отношению валовой (балансовой) прибыли, полученной за определенный период времени (обычно за год), к средней за этот период стоимости основных и нормативной доли оборотных средств.

При анализе хозяйственной деятельности предприятия, во время проведения финансового анализа, для оценки эффективности хозяйственной деятельности и процессов ценообразования применяют коэффициент рентабельности продаж.

Рентабельность продаж вычисляется как отношение прибыли от продаж к обороту и прочим торговым доходам (к выручке от продаж).

Коэффициент рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля продаж.

Все данные, необходимые для расчета данного показателя, берутся из отчета о прибылях и убытках. Коэффициент рентабельности продаж отражает доход компании на каждый заработанный рубль и может быть полезен как для правильной интерпретации данных об обороте, так и для экономических прогнозов в условиях ограниченного объема рынка, сдерживающего рост продаж. Также, рентабельность продаж является важным показателем для

сравнения эффективности организации бизнеса в компаниях, работающих в одной отрасли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) (R_3) исчисляется путем отношения балансовой ($Пб$) или чистой прибыли ($Пч$) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции

$$(З): \quad R_3 = \frac{Пб}{З} \quad \text{или} \quad R_3 = \frac{Пч}{З} \quad (17)$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию (R), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Рентабельность продаж (оборота) - отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли к сумме полученной выручки

$$(В): \quad R_3 = \frac{П_{рп}}{В} \quad \text{или} \quad R_3 = \frac{ЧП}{В} \quad (18)$$

Коэффициент рентабельности активов характеризует способность руководства компании эффективно использовать ее активы для получения прибыли. Кроме того, этот коэффициент отражает среднюю доходность, полученную на все источники капитала (собственного и заемного).

Рост любого показателя рентабельности зависит от многих процессов, в частности, от совершенствования системы управления производством, повышения эффективности использования ресурсов организациями, стабильности взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений с банками, поставщиками и покупателями.

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества продукции.

Коэффициент эффективности налогообложения прибыли позволяет получить наиболее обобщенную характеристику избранной налоговой политики фирмы, показывая, как соотносятся между собой показатели чистой операционной прибыли и общей суммы налоговых платежей. Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ЭН}_0 = \text{ЧП}_0 / \text{НП}_0 \quad (19)$$

Где:

ЧП_0 - общая сумма чистой прибыли предприятия, полученная от всех видов хозяйственной деятельности в рассматриваемом периоде;

НП_0 - общая сумма налоговых платежей предприятия в рассматриваемом периоде.

Основной источник денежных накоплений предприятий и организаций – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта – получить максимум прибыли при минимуме затрат путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования. Выполнение этих задач позволит предприятию обеспечить повышение рентабельности собственного производства.

1.2. Типы финансовой политики предприятия. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика

В современной теории финансового менеджмента обычно выделяют три типа финансовой политики организации, а именно:

- Агрессивный: при данном типе финансовой политики приходится иметь дело с высоким уровнем финансовых рисков, которые сопровождают ориентацию на высокие финансовые результаты;
- Умеренный: ориентирован на средние уровни рисков и достижение среднеотраслевых финансовых результатов деятельности предприятия;
- Консервативный: основан на минимизации финансовых рисков. Ясно, что рассматриваемый тип финансовой политики не обеспечит высоких финансовых результатов для предприятия, но составит основу его финансовой безопасности.

Агрессивный тип финансовой политики предприятия предполагает методы и стиль принятия управленческих решений, которые направлены на достижение высоких финансовых результатов независимо от уровня финансовых рисков. Такой тип финансовой политики чаще всего сопровождается наиболее высокими финансовыми рисками для предприятия.

Для агрессивной финансовой политики характерно:

- Использование политики стабильного уровня дивидендов или постоянного возрастания размера дивидендов;
- Осуществление инвестиций в высокодоходные, но и высокорисковые проекты;
- Установление цен на продукцию ниже рыночных с целью стимулирования спроса на продукцию;
- Применение метода ускоренной амортизации имущества;
- Текущие активы финансируются за счет текущих обязательств;
- Поддержание широкого ассортимента продукции и больших запасов на складах;
- Активное предоставление отсрочек платежа.

Умеренный тип финансовой политики предприятия предполагает методы и стиль принятия управленческих решений, которые направлены на достижение среднеотраслевых финансовых результатов при среднем уровне

рисков. При таком типе финансовой политики организация отказывается от финансовых операций с большим финансовым риском даже при ожидаемости высокого финансового результата. При умеренном типе финансовой политики предприятие стоит между доходностью и риском потери ликвидности.

Консервативный тип финансовой политики предприятия предполагает методы и стиль принятия управленческих решений, которые направлены на минимизацию финансовых рисков. Данный тип финансовой политики не может обеспечить предприятию достаточно высоких финансовых результатов за счет того, что обеспечивает ему высокую финансовую безопасность.

Для консервативного типа финансовой политики характерно:

- Использование остаточной политики дивидендных выплат;
- Осуществление инвестиций в низкорисковые, но и низкодоходные проекты;
- Применение линейного метода амортизации имущества;
- Установление среднерыночных цен;
- Финансирование текущих активов преимущественно за счет собственных и долгосрочных источников;
- Поддержание запасов готовой продукции на минимальном уровне;
- Небольшие сроки предоставляемых отсрочек платежа.

В кризисных условиях нашего времени существование финансовых проблем в различных организациях говорит о необходимости реализации активной финансовой политики, но в большинстве случаев принятие финансовых решений является лишь реакцией на текущие проблемы, т.е. реактивной политикой. Данная форма управления вызывает ряд противоречий между:

- Интересами деятельности различных подразделений и служб предприятия (производства и финансовой службы и т.д.);

- Различными видами деятельности предприятия и их рентабельностями (рентабельностью собственного производства и рентабельностью финансовых рынков);
- Интересами предприятия и интересами государства и т.д.

В зависимости от временного периода и поставленных целей выделяют долгосрочную и краткосрочную политику предприятия.

Долгосрочная финансовая политика распространяется на весь период жизни предприятия, который состоит из множества краткосрочных периодов, по длительности своей равных одному финансовому году.

Предметом долгосрочной политики являются хозяйственные процессы внутри организации, взаимоотношения и операции, а также финансовые результаты предприятия в долгосрочном периоде.

При разработке долгосрочной финансовой политики предприятия основными задачами являются:

- Оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия;
- Максимизация прибыли;
- Достижение прозрачности финансово – экономической деятельности предприятия;
- Обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- Использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств (коммерческие кредиты, бюджетные кредиты на возвратной основе, выпуск ценных бумаг и т.д.).

Долгосрочная финансовая политика является основой управления финансами организации. Ее основные направления определяются собственниками, учредителями, участниками или акционерами предприятия.

Основной целью деятельности организации является увеличение благосостояния ее собственников в текущем периоде и на краткосрочную и

долгосрочную перспективу. Эта цель выражается в максимизации рыночной стоимости организации.

Для успешной реализации основной цели долгосрочной финансовой политики необходимо найти соотношение между максимизацией прибыли и обеспечением финансовой устойчивости.

Развитие первой стратегической задачи позволяет собственникам получать доход от вложенного капитала, а вторая задача обеспечивает стабильность и безопасность относительно финансовых рисков.

Реализация долгосрочной финансовой политики зависит от организационно-правовой формы, масштабов и сферы деятельности предприятия.

Успешность работы организации в большей части зависит от качества разработанной и утвержденной краткосрочной финансовой политики.

Под краткосрочной финансовой политикой понимается совокупность мер, которые направлены на обеспечение устойчивого финансирования текущей деятельности предприятия.

В рамках государственной деятельности, целями краткосрочной финансовой политики являются:

- Создание, регулирование и контроль денежных потоков;
- Установление сбалансированности текущих активных и пассивных операций государства;
- Обеспечение производства в рамках имеющихся производственных мощностей и основных фондов;
- Обеспечение гибкости текущего финансирования;
- Генерирование (накапливание) собственных источников финансирования.

Обеспечение устойчивого финансирования текущей деятельности предприятия является главной задачей краткосрочной финансовой политики.

Такая задача предусматривает ряд других разноплановых задач, таких, например, как:

- Выбор модели управления оборотным капиталом;
- Определение размера участия заемного капитала в допустимой степени в зависимости от кредиторов;
- Определение форм заимствования с учетом особенностей производственного и финансовых циклов предприятия, цены заемных средств и налогового аспекта заимствования;
- Подготовка условий для оперативного размещения временно свободных средств, а также налаживание контактов с финансовыми посредниками;
- Создание внутренних оценочных резервов (резервы предстоящих расходов и платежей, резерв под общественные ценные бумаги)
- Рациональное размещение домовой нагрузки организации в соответствии с особенностями ее производственных и финансовых циклов;
- Увеличение/уменьшение объемов заимствований в соответствии с изменяющимися потребностями предприятия;
- Контроль за своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности, кредитов и займов и выплаты процентов по ним;
- Выбор конкретных форм краткосрочных финансовых вложений по критерию соотношения дохода и риска, диверсификация (перенаправление) вложений.

В таблице 1.1 представлены различия долгосрочной финансовой политики (ДФП) и краткосрочной финансовой политики (КФП).

Таблица 1.1

Характеристика краткосрочной и долгосрочной финансовой политики

<i>Характеристика</i>	<i>КФП</i>	<i>ДФП</i>
<i>Область применения</i>	Текущая деятельность Краткосрочные финансовые вложения	Инвестиционная деятельность: - капитальные вложения (строительство, реконструкция,

		модернизация, приобретение объектов основных средств); - долгосрочные финансовые вложения
Временные рамки	Один финансовый год или период, равный одному обороту капитала, если он превышает один год	Жизненный цикл предприятия Более одного года, вплоть до полной окупаемости инвестиционного проекта или окончания его жизненного цикла
Связь с рыночной стратегией	Маневрирование предложением товаров (работ, услуг) в рамках года	Изменение положения фирмы на рынке за счет значительного изменения количества, качества и ассортимента товаров (работ, услуг)
Основной объект управления	Оборотный капитал	Основной капитал в совокупности с оборотным капиталом
Цели	- обеспечение производства в пределах имеющихся производственных мощностей и основных фондов; - обеспечение гибкости текущего финансирования; - генерирование собственных источников финансирования капитальных вложений	Обеспечение прироста производственных мощностей и основных фондов соответствии с долгосрочной рыночной стратегией
Критерий эффективности	Максимизация текущей прибыли	Максимизация отдачи от предприятия (инвестиционного проекта)

Источник: [23].

Исходя из таблицы 1.1 видно, что в качестве области применения краткосрочной финансовой политики выступает инвестиционная деятельность, а у долгосрочной финансовой политики – инвестиционная.

Временные рамки КФП включают один финансовый год или период, у ДФП – жизненный цикл предприятия (более 1 года).

Краткосрочная финансовая политика имеет связь с рыночной стратегией посредством маневрирования, а долгосрочная – путем значительного изменения количества, качества и ассортимента товаров (работ, услуг).

Объектом управления в краткосрочной финансовой политике является оборотный капитал, а в долгосрочной – основной капитал в совокупности с оборотным.

Целями КФП являются обеспечение производства в пределах имеющихся производственных мощностей и основных фондов, обеспечение гибкости текущего финансирования, генерирование собственных источников финансирования капитальных вложений. Целью ДФП является Обеспечение прироста производственных мощностей и основных фондов соответствии с долгосрочной рыночной стратегией

Критерием эффективности КФП выступает максимизация текущей прибыли, критерий эффективности ДФП - Максимизация отдачи от предприятия (инвестиционного проекта).

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ЮграТеплоНефть»

Основной целью деятельности ООО «ЮграТеплоНефть», далее ООО «ЮТН», является получение прибыли за счет надежного снабжения тепловой энергией объектов нефтедобычи и ритмичного, бесперебойного обеспечения работами и услугами производств, входящих в Общество.

Основным видом деятельности является:

- Эксплуатация и обслуживание паровых котлов, трубопроводов для пара и сосудов, работающих под давлением 0,07 МПа, водогрейных котлов и трубопроводов горячей воды с температурой нагрева более 115⁰С.;
- Эксплуатация газорегуляторных пунктов и установок, газопроводов и газового оборудования промышленных и других предприятий, использующих природные газы (газовых и газонефтяных месторождений) с избыточным давлением не более 1,2 МПа в качестве топлива;
- Эксплуатация подъемных сооружений;
- Пусконаладочные работы в Газораспределительном пункте (ГРП) или Газораспределительной установке (ГРУ), на газопроводах и газовом оборудовании промышленных предприятий, котельных, теплогенераторах с газогорелочными устройствами, в том числе средств контроля и защиты объектов газового хозяйства;
- Производство тепловой энергии с использованием паровых котлов;
- Проведение эксплуатационных испытаний тепловых сетей;
- Работа установок и схем водоподготовки и ведение водного режима оборудования котельных, тепловых сетей и систем технического водоснабжения;
- Распределение между потребителями тепловой энергии;
- Ремонт паровых, водогрейных котлов и их вспомогательного оборудования;

- Ремонт тепловой изоляции котельных установок и трубопроводов;
- Проведение испытаний теплосилового оборудования в процессе наладки, эксплуатации и ремонта;
- Режимная наладка и регулирование систем теплоснабжения, в том числе водоподогревательных установок источников тепла, тепловых сетей, систем теплоснабжения;
- Техническое обслуживание объектов социально-производственного назначения;
- Оказание транспортных услуг, в том числе населению;
- Производство, ремонт и прокат оборудования на региональном и межрегиональном уровнях.

Производство тепловой энергии как вид деятельности характеризуется сезонностью, и в значительной мере зависит от температуры наружного воздуха и потребностями потребителей тепла.

Основными направлениями деятельности ООО «ЮграТеплоНефть» являются обеспечение тепловой энергией и водой производственных объектов ОАО «ТНК-ВР», ОАО «Сибур», ООО «Запсибтрансгаз» и прочих предприятий. Производство тепловой энергии как вид деятельности характеризуется сезонностью и в значительной мере зависит от температуры наружного воздуха и потребностей потребителей тепла.

Производственную деятельность Общество осуществляет на основных фондах, переданных в аренду от ОАО «СНГ», ОАО «ННП», ОАО «ТНК-Нижневартовск», ОАО «ТНК - Нягань».

По состоянию на 31.12.2015г. Общество эксплуатирует:

- 52 котельных на Самотлорском, Хохряковском, Пермьяковском, Ершовом, Сороминском, Ермаковском, Кошильском, Мало-Черногорском м/р.;
- 81 артезианской скважины;
- 20 станций обезжелезивания воды;

- 2 установки очистки воды типа “Лурги” и «Ренждейл»;
- 8 сооружений биологической очистки стоков;
- 219 км тепловых сетей и водоводов.

2.1. Анализ финансового состояния и процесса формирования и реализации финансовой политики ООО «ЮграТеплоНефть»

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность.

Основные показатели деятельности предприятия представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основные показатели деятельности ООО "ЮграТеплоНефть"

Наименование	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка от продаж, тыс. руб.:	42 048,0	196 708,0	358 207,0
Себестоимость реализации, тыс. руб.:	31 496,0	148 122,0	265 274,0
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.:	10 552,0	48 586,0	92 933,0
Рентабельность продаж, %:	25,1	24,7	25,9

Источник: [38].

Из таблицы 2.1 видно, что выручка от реализации продукции в 2014 году увеличилась на 154 660,0 тыс. руб., что связано с увеличением доходов в результате перехода со второго полугодия на другой вид деятельности, в 2015 году выручка от реализации увеличилась и составила 358 207,0 тыс. руб., что на 161 499,0 тыс. рублей больше, чем в 2014 году.

Увеличение произошло за счет полного перехода на другой вид деятельности (обеспечение работоспособности котельных). Выручка от реализации теплоэнергии составляет основную долю выручки предприятия (84,4%), выручка от реализации услуг по добыче и транспортировке артезианской воды составляет 3,0%, от прочих услуг – 12,6% выручки предприятия.

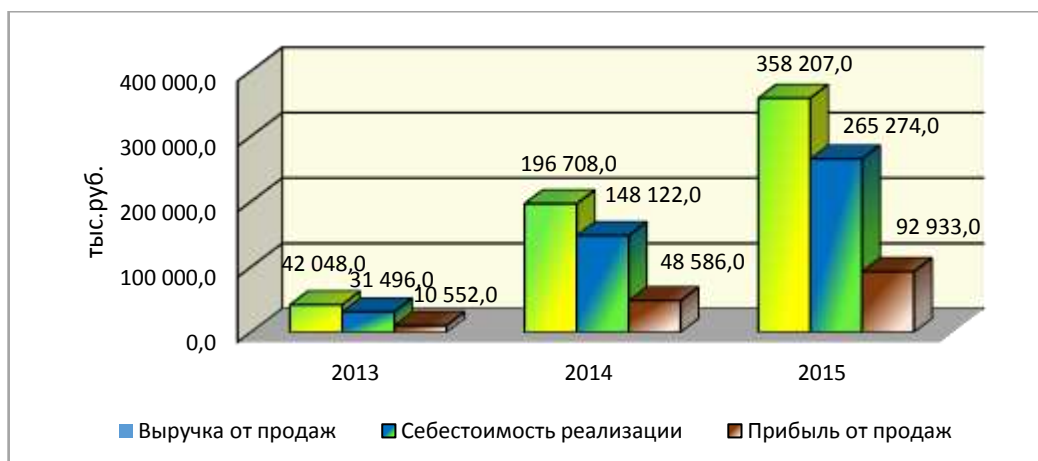


Рисунок 2.1 - Динамика основных показателей деятельности

Источник: [38].

Наибольший удельный вес в себестоимости составляет себестоимость по обеспечению работоспособности котельных (теплоэнергия), которая в 2014 году увеличилась на 116 626,0 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом (увеличение расходной составляющей в результате перехода со второго полугодия на другой вид деятельности), в 2015 году произошло увеличение на 117 152,0 тыс. руб. Себестоимость услуг по добыче и транспортировке артезианской воды составляет 3,1%, прочих услуг – 16,3% от себестоимости.

По итогам деятельности в 2014 году прибыль от продаж составила 48 586,0 тыс. руб., что больше на 38 034,0 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом за счет увеличения доходов в связи с переходом на другой вид деятельности, в 2015 году общество также закончило год с прибылью, которая возросла на 44 347,0 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Убытки, полученные в 2014 году от реализации услуг по добыче и транспортировке артезианской воды перекрылись прибылью от реализации теплоэнергии.

Рентабельность услуг по добыче и транспортировке артезианской воды имея отрицательное значение в 2014 году, увеличилась на 60% в 2015 году при значении показателя 24,2%. Рентабельность прочих услуг с показателя 23,5% в 2014 году сократилась до 3,6 % в 2015 году. Рентабельность продаж теплоэнергии при значении показателя 26,7% в 2014 году, в 2015 году возросла

на 1,2%. Общая рентабельность продаж в 2015 году имеет положительное значение и составляет 25,9%.

Дадим оценку изменений общей стоимости имущества. В качестве критерия целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение: $T_p > T_v > T_{ак} > 100\%$,

Где: T_p – темп изменения прибыли,

T_v – темп изменения выручки от реализации,

$T_{ак}$ – темп изменения активов предприятия.

Таблица 2.2

Анализ изменений общей стоимости имущества

Показатели	2013 год, тыс. руб.	2014 год, тыс. руб.	2015 год, тыс. руб.	Темп роста (2014 г. к 2013 г.), %	Темп роста (2015 г. к 2014 г.), %
Активы	12 873	86 941	102 602	675,3	118,0
Выручка от реализации	42 048	196 708	358 206	467,8	182,1
Прибыль (убыток) от реализации	10 552	48 586	92 932	460,4	191,2

Источник: [16].

Для оценки воспользуемся данными из Баланса (ф. № 1) и Отчета о финансовых результатах (ф. № 2) приложения.

В нашем случае темп изменения активов в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 675,3 %, выручки от реализации – 467,8 %, прибыли – 460,4 %. В результате получилось соотношение:

$$T_p < T_v < T_{ак}$$

$$\text{или } 460,4 < 467,8 < 675,3.$$

В 2015 году по сравнению с 2014 годом темп изменения активов составил 118,0 %, темп изменения выручки от реализации – 182,1 %, прибыли - 191,2 %. В результате получилось соотношение:

$$T_{п} < T_{в} > T_{ак}$$

$$\text{или } 191,2 > 182,1 > 118,0,$$

Т.е. прибыль растет более высокими темпами, чем объем реализации и имущество предприятия. На основании этого можно сделать вывод, что за отчетный период на предприятии отдача растет (ресурсы предприятия используются более эффективно), эффективность работы предприятия остается на высоком уровне.

Оценка динамики имущества предприятия с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей.

Стоимость иммобилизованных (внеоборотных) средств (активов) или недвижимого имущества, равна итогу раздела 1 актива баланса.

Стоимость мобильных (оборотных) средств, равна итогу раздела 2 актива баланса.

Таблица 2.3

Структура активов предприятия

Вид активов	2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	1 656,0	12,9	4 185,0	4,9	2 361,0	2,4
Оборотные активы	11 218,0	87,1	82 756,0	95,1	100 240,0	97,6
Итого	12 874,0	100,0	86 941,0	100,0	102 601,0	100,0

Источник: [16].

В 2014 и 2015 годах происходил рост активов предприятия. В 2014 году рост составил 74 067,0 тыс. руб. по причине смены основного вида деятельности, а в 2015 году 89 727,0 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом.

В 2014 году произошло увеличение как внеоборотных средств предприятия на 2 529,0 тыс. руб., так и оборотных средств на 71 538,0 тыс. руб.

В структуре внеоборотные активы уменьшились и составляют 4,9 % , в то же время доля оборотных активов увеличилась и составляет 95,1 %.

В 2015 году внеоборотные средства сократились по сравнению с 2014 годом на 1 824,0 тыс. руб., оборотные средства увеличились на 17 484,0 тыс. руб. В структуре внеоборотные активы уменьшились и составляют 2,4 %, доля оборотных активов увеличилась и составляет 97,6 %. Т.е. на нашем предприятии активы почти на 100 % состоят из оборотных активов.

С финансовой точки зрения предпочтительным является рост мобильной части имущества (оборотных активов), что и наблюдается на предприятии. Однако с производственной точки зрения нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Для окончательной оценки целесообразно рассчитать показатели вооруженности труда и отдачи основных фондов.

Фондовооруженность характеризует уровень обеспеченности предприятия основными производственными фондами.

$$\Phi_v = C_{\phi} / P,$$

Где: C_{ϕ} – среднегодовая стоимость фондов,

P – средняя списочная численность работников.

Таблица 2.4

Расчет фондовооруженности

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	1 656	4 185	2 361
Средняя списочная численность, чел.	45	559	552
Фондовооруженность	37	7	4

Источник: [14].

Как видно из таблицы 2.4, фондовооруженность на предприятии имеет тенденцию к уменьшению, при значительном сокращении показателя к концу 2014 года, в 2015 году снова произошло сокращение еще на 3.

Фондоотдача производственных фондов показывает, сколько реализовано продукции на 1 руб. стоимости внеоборотных активов.

$$\Phi_o = B / C_{\phi},$$

Где: В – выручка от реализации,

C_{ϕ} – среднегодовая стоимость фондов.

Таблица 2.5

Расчет фондоотдачи

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	1 656	4 185	2 361
Выручка, тыс. руб.	42 048	146 485	358 206
Фондоотдача	25	35	152

Источник: [16].

По данным таблицы 2.5 можно сделать вывод, что в 2014 году на предприятии фондоотдача выросла почти в 2 раза по сравнению с 2013 годом, в 2015 году фондоотдача увеличилась еще на 117.

Однако при оценке фондовооруженности и фондоотдачи не следует забывать, что предприятие осуществляет свою производственную деятельность на арендуемом оборудовании, которое числится на забалансовом учете.

Оценка динамики внеоборотных активов.

Таблица 2.6

Состав и динамика основного капитала

Вид внеоборотных активов	2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Основные средства	1 656,0	100,0	4 185,0	100,0	2 361,0	100,0
Итого по разделу 1	1 656,0	100,0	4 185,0	100,0	2 361,0	100,0

Источник: [16].

Повышение стоимости внеоборотных активов обусловлено увеличением такого элемента, как «Основные средства», за 2014 год рост составил 2 529 тыс. руб. за счет приобретения необходимых основных средств для осуществления нового вида деятельности.

В 2015 году произошло сокращение внеоборотных активов по сравнению с 2014 годом, за год на 1 824 тыс. руб., т.е. закуп основных средств не производился, уменьшение балансовой стоимости за счет амортизации.

Оценка динамики оборотных активов.

Таблица 2.7

Анализ динамики и состава оборотных активов

Вид оборотных активов	2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	-	-	2 726,0	3,3	2 056,0	2,2
НДС по приобретенным ценностям	-	-	8,0	0,1	-	-
Дебиторская задолженность	8 438,0	75,2	58 316,0	70,5	68 849,0	68,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 535,0	22,5	21 493,0	25,9	29 137,0	29,0
Прочие оборотные активы	245,0	2,2	211,0	0,2	198,0	0,2
Итого по разделу 2	11 218,0	100,0	82 756,0	100,0	100 240,0	100,0

Источник: [16].

Сумма оборотных активов в 2014 году увеличилась на 71 538 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. Увеличение произошло по всем статьям оборотных активов.

В 2015 году наблюдается увеличение на 89 022 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, по сравнению с 2014 годом произошло увеличение оборотных активов предприятия на 17 484 тыс. руб. или на 21,1 %.

Как видно из таблицы 2.7 наибольший удельный вес в оборотных активах имеет дебиторская задолженность: в 2013 году она составляла 75,2 %, в 2014 году –70,5 %, в 2015 году –68,6 %. При сокращении удельного веса в структуре оборотного капитала в 2015 году, наблюдается увеличение абсолютной суммы дебиторской задолженности на 10 533,0 тыс. руб. Для

ООО «ЮТН» данная задолженность является краткосрочной (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), что уменьшает риск не возврата долгов.

Запасы составили в 2015 году 2 056,0 тыс. руб., по сравнению с 2014 годом, и уменьшились на 670,0 тыс. руб.

По статье денежные средства в 2014 году произошло значительное увеличение на 18 958,0 тыс. руб. с одновременным увеличением удельного веса до 25,9 %. В 2015 году абсолютная величина денежных средств увеличилась до 29 137,0 тыс. руб. при удельном весе в оборотных активах 29,0 %.

Оборотные активы нашего предприятия увеличиваются не в сфере производства (производственные запасы), а в сфере обращения.

Для дальнейшего анализа использования оборотных активов целесообразно рассчитать показатели оборачиваемости.

Таблица 2.8

Показатели оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка от реализации	42 048,0	196 708,0	358 206,0
Средний остаток всех оборотных активов	10 386,5	46 984,0	91 495,0
Средний остаток оборотных активов в сфере производства	5,5	1 363,0	2 543,5
Средний остаток оборотных активов в сфере обращения	1 038,1	45 620,5	77 106,0
Оборачиваемость всех оборотных активов	4,0	4,2	3,9
Оборачиваемость оборотных активов в сфере производства	7 645,1	144,3	140,8
Оборачиваемость оборотных активов в сфере обращения	40,5	4,3	4,6

Источник: [16].

Из таблицы 2.8 видно, что за отчетный период произошло снижение оборачиваемости всех оборотных активов. Особенно сократилась оборачиваемость оборотных активов в сфере производства: с 7 645,1 оборотов в 2013 году до 140,8 оборотов в 2015 году.

Рассмотрим оборачиваемость по каждому элементу оборотных активов.

Таблица 2.9

Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка от реализации, тыс. руб.	42 048,0	196 708,0	358 206,0
Средний остаток дебиторской задолженности, тыс. руб.	7 822,5	33 377,0	63 582,5
Оборачиваемость, раз	5,4	5,9	5,6

Источник: [16].

На предприятии наблюдается увеличение абсолютной величины дебиторской задолженности с одновременным снижением ее оборачиваемости. В 2014 году оборачиваемость выросла на 0,5 оборота и составила 5,9 оборота, т.е. погашение дебиторской задолженности происходило более интенсивными темпами. В 2015 году оборачиваемость снизилась до 5,6 оборотов, т.е. увеличился период погашения дебиторской задолженности, что говорит об отвлечении денежных средств из оборота.

Однако, учитывая сезонность работы предприятия, рост дебиторской задолженности за счет увеличения объемов реализации, отсутствие просроченной дебиторской задолженности и довольно непродолжительный период ее погашения, можно сказать о повышении качества дебиторской задолженности.

В целом по активу можно отметить улучшение финансового состояния ООО «ЮТН», увеличение доли дебиторской задолженности.

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств баланса

(пассива). Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности (ф.№ 1 и № 2).

Данные таблицы 2.10 показывают, что основную долю обязательств предприятия составляют краткосрочные обязательства. В 2013 году их удельный вес составил 70 %, в 2014 году – 85,5 %, в 2015 году – 76,4 %. Общее увеличение обязательств в 2014 году составило 74 068,0 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, в 2015 году произошло увеличение обязательств на 15 669,0 тыс. руб.

Таблица 2.10

Анализ динамики пассива баланса

Пассив	2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал и резервы						
Уставный капитал	20,0	0,2	20,0	0,0	20,0	0,0
Нераспределенная прибыль	3 747,0	29,1	12 239,0	14,1	23 895,0	23,3
Итого по разделу 3	3 767,0	29,3	12 259,0	14,1	23 915,0	23,3
Долгосрочные обязательства						
Отложенные налоговые обязательства	85,0	0,7	377,0	0,4	305,0	0,3
Итого по разделу 4	85,0	0,7	377,0	0,4	305,0	0,3
Краткосрочные обязательства						
Заемные средства	-	-	9 405,0	10,8	-	-
Кредиторская задолженность	9 021,0	70,0	50 872,0	58,5	64 396,0	62,8
Оценочные обязательства	-	-	14 028,0	16,1	13 986,0	13,6
Итого по разделу 5	9 021,0	70,0	74 305,0	85,5	78 381,0	76,4
Баланс	12 873,0	100,0	86 941,0	100,0	102 601,0	100,0

Источник: [16].

Из таблицы 2.10 видно, что капитал на предприятии формируется в основном за счет заемных средств, в 2013 году их удельный вес в общей структуре капитала составил 82,7 %, собственный капитал имеет незначительный вес 17,3 %.

Таблица 2.11

Анализ динамики и структуры источников капитала

Источники капитала	2013 год		2014 год		2015 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал	3 767,0	29,3	12 259,0	14,1	23 915,0	23,3
Заемный капитал	9 106,0	70,7	74 682,0	85,9	78 686,0	76,7
Итого	12 873,0	100,0	86 941,0	100,0	102 601,0	100,0

Источник: [16].

В 2014 году собственный капитал увеличился на 8 492,0 тыс. руб. и составил 12 259,0 тыс. руб., заемный капитал увеличился на 65 576,0 тыс. руб. В 2015 году произошло увеличение и собственного капитала на 11 656,0 тыс. руб., и заемного капитала на 4 004,0 тыс. руб. Это говорит о неполной финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость оборота задолженности предприятия.

Таблица 2.12

Оборачиваемость кредиторской задолженности

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка от реализации, тыс. руб.	42 048,0	196 708,0	358 206,0
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	7 900,0	29 946,5	57 634,0
Оборачиваемость, раз	5,3	6,6	6,2

Источник: [16].

Из таблицы 2.12 видно, что на предприятии произошло ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности в 2014 году на 1,3 оборота по

сравнению с 2013 годом, т.е. сократился срок расчетов с кредиторами, в 2015 году оборачиваемость снизилась на 0,4 оборота, т.е. сроки расчетов с кредиторами увеличились. Это благоприятно сказывается на ликвидности предприятия. Кредиторская задолженность - наиболее привлекательный способ финансирования, так как проценты здесь обычно не взимаются.

Оценка платежеспособности предприятия. Оценка ликвидности баланса.

Для проведения анализа активы предприятия разбиваются на группы по степени ликвидности. Их группировка представлена в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Группировка активов по степени ликвидности

Вид актива	2013 год	2014 год	2015 год
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 535,0	21 493,0	29 137,0
Итого по группе 1	2 535,0	21 493,0	29 137,0
Дебиторская задолженность	8 438,0	58 316,0	68 849,0
Прочие оборотные активы	245,0	211,0	198,0
Итого по группе 2	8 683,0	58 527,0	69 047,0
Запасы	-	2 726,0	2 056,0
НДС по приобретенным ценностям	-	8,0	-
Итого по группе 3	-	2 734,0	2 056,0
Внеоборотные активы	1 656,0	4 185,0	2 361,0
Итого по группе 4	1 656,0	4 185,0	2 361,0
Всего	12 873,0	86 941,0	102 602,0

Источник: [16].

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата и представлена в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Группировка пассивов по срочности наступления обязательств

Вид пассива	2013 год	2014 год	2015 год
Кредиторская задолженность	9 021,0	50 872,0	64 396,0
Итого по группе 1	9 021,0	50 872,0	64 396,0
Заемные средства	-	9 405,0	-
Оценочные обязательства	-	14 028,0	13 986,0
Итого по группе 2	-	23 433,0	13 986,0
Итого по группе 3	85,0	377,0	305,0
Уставный капитал	20,0	20,0	20,0
Нераспределенная прибыль	3 747,0	12 239,0	23 895,0
Итого по группе 4	3 767,0	12 259,0	23 915,0
Всего	12 873,0	86 941,0	102 602,0

Источник: [16].

В таблице 2.15 представлены показатели ликвидности ООО «ЮграТеплоНефть»

Таблица 2.15

Показатели ликвидности предприятия

Показатель	на 1.01.2013 г.	на 1.01.2014 г.	на 1.01.2015 г.	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности, Кал	0,28	0,29	0,43	$\geq 0,2 \dots 0,5$
Коэффициент критической ликвидности, Ккл	1,24	1,07	1,25	$\geq 0,7 \dots 1,0$
Коэффициент текущей ликвидности, Ктл	1,24	0,85	1,27	$\geq 1,0 \dots 2,0$

Коэффициент текущей ликвидности $((A1+A2+A3) / (П1+П2))$ в 2014 году ниже нормативного (норма 1 – 2,0), в 2015 году достиг нормативного значения, и показывает, что наше предприятие, при условии мобилизации всех оборотных средств (не только своевременные расчеты с дебиторами и

благоприятная реализация готовой продукции, но и продажа в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств) может погасить краткосрочную задолженность.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить довольно приблизительно. Ликвидность запасов зависит от их оборачиваемости, так как оборачиваемость их на предприятии высока, остатки соответствуют нормативным, можно сказать о повышении ликвидности запасов и их эффективном использовании. Ликвидность дебиторской задолженности тоже можно оценить достаточно высоко, так как высок уровень ее оборачиваемости и отсутствуют просроченные и нереальные для взыскания платежи. Таким образом, можно сделать вывод, что в случае необходимости быстрого расчета с кредиторами предприятие попадает в затруднительное положение, но если срочность расчетов не велика, то предприятие выполнит свои обязательства.

Об ухудшении ликвидности свидетельствуют увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей и т.д., чего на нашем предприятии не наблюдается.

Анализ финансовой устойчивости предприятия.

Из данных таблицы 2.16 можно сделать выводы о состоянии каждого коэффициента и о финансовой устойчивости предприятия в целом.

Значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составили соответственно 0,2, 0,1 и 0,2 при норме больше 0,1.

Показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	на 1.01.2013 г.	на 1.01.2014 г.	на 1.01.2015 г.	Норматив
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	2,4	6,1	3,3	<0,7
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,0	0,0	0,0	Чем меньше показатель, тем меньше текущих фин. затруднений
Коэффициент маневренности	0,5	0,6	0,9	=0,2...0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,2	0,1	0,2	≥0,1

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств свидетельствует, что в 2013 году предприятие привлекало на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, 2,4 рубля заемных средств. В 2014 году коэффициент увеличился, предприятие привлекало еще больше заемных средств, в 2015 году коэффициент также ниже нормы, однако имеется тенденция к снижению. Это означает зависимость предприятия от внешних источников средств и потерю финансовой устойчивости. Однако использование заемных средств свидетельствует о гибкости предприятия, его способности находить кредиты и возвращать их, т.е. о доверии к нему в деловом мире.

Коэффициент маневренности собственных средств имеет тенденцию к росту, в 2014 году увеличился на 0,1 по сравнению с 2013 годом, на конец 2015 года составил 0,9 при норме 0,2 : 0,5. Это говорит о небольшой возможности финансового маневра на предприятии.

Оценка рентабельности предприятия.

Коэффициент рентабельности активов характеризует способность руководства компании эффективно использовать ее активы для получения прибыли. Кроме того, этот коэффициент отражает среднюю доходность, полученную на все источники капитала (собственного и заемного).

Представленные в таблице показатели рентабельности имеют положительные значения как следствие прибыльности деятельности ООО «ЮграТеплоНефть».

Таблица 2.17

Показатели рентабельности предприятия

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Рентабельность продаж	4,3	9,6	11,0
Рентабельность деятельности	2,6	5,1	6,0
Рентабельность активов	9,0	20,0	22,9

Прибыль от продаж в 2015 году составляет 11 % от полученной выручки. Более того, имеет место рост всех показателей рентабельности и в 2014 году и в 2015 году по отношению к прошлым периодам.

Финансовый механизм выступает инструментом финансовой политики, который представляет собой систему государственных форм и методов организации финансовых отношений.

Структура финансового механизма ООО «ЮграТеплоНефть» включает в себя:

- Финансовые методы;
- Финансовые рычаги;
- Нормативно – правовое обеспечение;
- Информационное обеспечение.

Финансовые методы ООО «ЮТН» включают в себя финансовый учет, планирование, анализ, финансовое регулирование и налогообложение.

Объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

В области организации налогового учета Общество руководствуется Налоговым кодексом Российской Федерации. Система налогового учета организуется Обществом самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, то есть, последовательно от одного налогового периода к другому.

В бухгалтерской отчетности Общества налоги начисляются на ежемесячной основе в сроки, установленные для подготовки бухгалтерской отчетности, при этом расчет налогов производится в соответствии со сроками и порядком, установленными налоговым законодательством РФ.

Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами оцениваются с учетом признанных пени и штрафов, причитающихся к уплате на конец отчетного периода.

Уплата сумм налога производится в соответствии с требованиями налогового законодательства РФ и отражается в бухгалтерском учете в обычном порядке на счетах учета расчетов с бюджетом.

В годовой бухгалтерской отчетности, представляемой в налоговые органы, органы государственной статистики, другие органы исполнительной власти отражается фактическая сумма налогов согласно данным налоговой декларации.

Налог на прибыль:

В течение года в бухгалтерском учете и отчетности отражается сумма текущего налога на прибыль. Ежемесячно в бухгалтерском учете в целом по Обществу производятся следующие бухгалтерские операции:

- Рассчитывается условный расход (доход) по налогу на прибыль с бухгалтерской прибыли. Условный расход (доход) представляет собой произведение бухгалтерской прибыли (убытков) отчетного периода на ставку налога на прибыль, действующую на отчетную дату;
- Рассчитывается постоянное налоговое обязательство (постоянный налоговый актив). Постоянное налоговое обязательство (постоянный налоговый актив) представляет собой произведение постоянной

разницы отчетного периода на ставку налога на прибыль, действующую на отчетную дату;

- Отражаются обязательства организации перед бюджетом по уплате налога на прибыль в последующих налоговых периодах (отложенное налоговое обязательство) и обязательства бюджета перед организацией по возврату налога (отложенный налоговый актив). Данные обязательства возникают в связи с существованием временных разниц, которые возникают в текущем периоде, а реализуются в последующих периодах.

При наличии обособленных подразделений на территории одного субъекта Российской Федерации, распределение прибыли по каждому из этих подразделений не производится. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет этого субъекта РФ, в таком случае определяется исходя из доли прибыли, исчисленной из совокупности показателей обособленных подразделений, находящихся на территории субъекта Российской Федерации.

Налог на имущество:

Начисление налога на имущество производится ежеквартально.

Общество, уплачивает налог (авансовые платежи по налогу) в бюджет по местонахождению каждого из обособленных подразделений в отношении имущества, признаваемого объектом налогообложения, находящегося на отдельном балансе каждого из них, в сумме, определяемой как произведение налоговой ставки, действующей на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, на которой расположены эти обособленные подразделения, и налоговой базы (одной четвертой средней стоимости имущества), определенной за налоговый (отчетный) период, в отношении каждого обособленного подразделения.

Учитывая, что такое понятие, как "отдельный баланс", было исключено из ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации", что для целей применения главы 30 "Налог на имущество организаций" Налогового кодекса Российской Федерации под отдельным балансом следует понимать перечень

показателей, установленных организацией для своих подразделений, находящихся в другом регионе.

Авансовый платеж по налогу на имущество рассчитывается отдельно в отношении:

- имущества, подлежащего налогообложению по местонахождению организации;

- имущества, каждого обособленного подразделения, имеющего отдельный баланс (кроме недвижимости, расположенной вне места его нахождения);

- каждого объекта недвижимости, который расположен вне места нахождения головной организации или подразделения.

В таблице 2.18 представлены показатели, используемые для оценки эффективности налогообложения ООО «ЮТН».

Таблица 2.18

Показатели, используемые для оценки эффективности налогообложения
предприятия

Показатель	2014 г.		2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Сумма налогов к уплате, в т.ч.:	8 621,0	100,00%	118 535,0	100,00%
НДС	4 236,0	49,14%	56 704,0	47,84%
Налог на прибыль	51,0	0,59%	10 661,0	8,99%
Социальные налоги и отчисления	4 333,0	50,26%	50 959,0	42,99%
Прочие налоги и сборы	1,0	0,01%	211,0	0,18%
Чистая прибыль	9 992,0		21 656,0	
Выручка	196 708,0		358 206,0	

Источник: [16]

На основании данных таблицы 2.19 произведем расчет:

Коэффициент эффективности налогообложения прибыли:

$$\text{ЭН}_{0\ 2014} = 9\ 992,0 / 8\ 621,0 = 1,159$$

$$\text{ЭН}_{0\ 2013} = 21\ 656,0 / 118\ 535,0 = 0,183$$

Исходя из расчетов, сокращение коэффициента эффективности налогообложения прибыли в 2015 году по сравнению с 2014 г. отражает негативные тенденции развития предприятия.

Данное сокращение обусловлено тем, что на предприятии в 2014 году произошло увеличение выручки с одновременным ростом налоговых платежей в связи с увеличением объема выполняемых работ.

На основании данных таблицы 2.18 произведем расчет:

Коэффициент налоговой емкости объемов реализации:

$$\text{НЕР}_{2014} = 8\ 621,0 / 196\ 708,0 = 0,04$$

$$\text{НЕР}_{2015} = 118\ 535,0 / 358\ 206,0 = 0,33$$

Расчеты показали, что в 2015 году сумма налоговых платежей, приходящихся на рубль полученной выручки, увеличилась на 29 копеек по сравнению с 2014 г. и составила 33 копейки. Это говорит об увеличении налоговой нагрузки на предприятие.

Финансовые рычаги ООО «ЮТН» включают в себя денежные средства предприятия.

Таблица 2.19

Оборачиваемость денежных средств

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка от реализации, тыс. руб.	42 048,0	196 708,0	358 206,0
Средний остаток денежных средств, тыс. руб.	2 346,0	12 014,0	25 315,0
Оборачиваемость, раз	17,9	16,4	14,1

Источник: [38].

По данным таблицы 2.19 видно, что в 2014 году увеличились остатки денежных средств на расчетном счете предприятия при одновременном уменьшении оборачиваемости на 1,5 оборотов. В 2015 году оборачиваемость денежных средств по сравнению с 2014 годом сократилась и составила 14,1 оборота, т.е. нахождение капитала в денежной наличности уменьшилось, что следует оценивать положительно. Так как на предприятии отсутствуют просроченные платежи, это свидетельствует о планомерном поступлении и расходовании денежных средств, т.е. о лучшей сбалансированности денежных потоков. Поскольку денежные средства, находясь на счетах в банке, не приносят дохода, их нужно иметь в наличии на уровне безопасного минимума.

По данным, представленным в таблице, можно наблюдать улучшение коэффициентов оборачиваемости, отвлекающих денежные средства из оборота.

Нормативно – правовое обеспечение ООО «ЮТН» включает в себя действующее законодательство, нормативы и инструкции, регулирующие предпринимательскую деятельность.

На первом уровне стоят Федеральные законы, постановления Правительства РФ, указы Президента РФ;

На втором уровне - Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету;

На третьем уровне - Нормативные акты (иные чем положения), методические указания и методические рекомендации, письма Минфина РФ;

На четвертом - Учетная политика организации.

В качестве информационного обеспечения финансовой деятельности ООО «ЮТН» используются учетные и внеучетные источники информации.

К учетным источникам информации относят бухгалтерский учет и отчетность; статистический учет и отчетность; оперативный учет и отчетность; выборочные учетные данные.

В финансовую отчетность предприятия включаются:

- 1) баланс предприятия;
- 2) отчет о финансовых результатах;

- 3) отчет о движении капитала;
- 4) отчет о движении денежных средств;
- 5) приложение к бухгалтерскому балансу.

Во внеучетную информацию включаются: директивная информация в виде законов, постановлений Правительства РФ, указаний вышестоящих организаций, инструкций; нормативно-плановая информация в виде бизнес-планов, нормативов, преysкурантов, справочников; материалы ревизий, инвентаризаций, проверок банков и налоговых инспекций; объяснительные и докладные записки и т.д.

3. Выявление проблем в финансовой политике предприятия

Управление финансами представляет собой влияние не только на накопление финансовых ресурсов, но и на финансирование.

Целью любого финансирования выступает покрытие денежных расходов, которые были определены и возникли снова в ходе ведения финансовой деятельности.

Текущая деятельность представляет собой совокупность финансовой, производственной и хозяйственной деятельности организации, которая не носит долгосрочного характера. Финансирование текущей деятельности организации происходит посредством финансирования ее текущих финансовых потребностей. Такие потребности носят постоянный характер для предприятия и выступают как потребность организации в собственных и заемных средствах в целях финансирования текущей деятельности.

В случае необходимости дополнительного финансирования оборотных средств организация привлекает банковские кредиты и другие источники дополнительного покрытия.

В целях эффективного управления текущими активами проводятся мероприятия по оптимизации готовой продукции, находящейся на складе, и

производственных запасов. Особого внимания заслуживает скорость оборачиваемости оборотных средств в днях.

Основой длительности оборота оборотных средств является продолжительность производственного цикла, а ускорение оборачиваемости оборотных средств ведет за собой вовлечение высвобождаемых финансовых ресурсов в хозяйственный оборот. Это способствует снижению кредиторской задолженности организации и сокращению дебиторской задолженности.

Управление финансированием текущих финансовых потребностей во многом зависит от проводимой политики. При умеренном подходе к финансированию каждая категория активов компенсирует определенный вид обязательств, которые имеют приблизительно равный срок погашения. Краткосрочные потребности компенсируются за счет краткосрочных источников, а долгосрочные – за счет долгосрочного финансирования.

При агрессивном подходе организация финансирует часть своих постоянных оборотных средств за счет краткосрочных источников. Чем больше доля постоянных оборотных средств, которые финансируются при помощи краткосрочных займов, тем агрессивнее становится финансовая политика организации.

В ООО «ЮграТеплоНефть» наблюдается увеличение абсолютной величины дебиторской задолженности с одновременным снижением ее оборачиваемости. В 2014 году оборачиваемость выросла на 0,5 оборота и составила 5,9 оборота, т.е. погашение дебиторской задолженности происходило более интенсивными темпами. В 2015 году оборачиваемость снизилась до 5,6 оборотов, т.е. увеличился период погашения дебиторской задолженности, что говорит об отвлечении денежных средств из оборота.

На предприятии произошло ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности в 2014 году на 1,3 оборота по сравнению с 2013 годом, т.е. сократился срок расчетов с кредиторами, в 2015 году оборачиваемость снизилась на 0,4 оборота, т.е. сроки расчетов с кредиторами увеличились. Это благоприятно сказывается на ликвидности предприятия. Кредиторская

задолженность - наиболее привлекательный способ финансирования, так как проценты здесь обычно не взимаются.

Исходя из расчетов, сокращение коэффициента эффективности налогообложения прибыли в 2015 году по сравнению с 2014 г. отражает негативные тенденции развития предприятия.

Данное сокращение обусловлено тем, что на предприятии в 2014 году произошло увеличение выручки с одновременным ростом налоговых платежей в связи с увеличением объема выполняемых работ.

В 2015 году сумма налоговых платежей, приходящихся на рубль полученной выручки, увеличилась на 29 копеек по сравнению с 2014 г. и составила 33 копейки. Это говорит об увеличении налоговой нагрузки на предприятие.

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

ООО «ЮграТеплоНефть»

3.1. Оптимизация финансовой политики предприятия путем разработки финансового плана и регламентов по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью

Каждая организация, не зависимо от своих масштабов, часто сталкивается с необходимостью планирования и регулирования своих доходов и расходов. В связи с переходом к рыночным отношениям финансовое планирование вышло на первый план, поэтому финансовая политика занимает важное место в общей политике предприятия.

Финансовое планирование обеспечивает финансирование деятельности предприятия, гарантирует выполнение обязательств перед кредиторами и бюджетом.

Целью финансового планирования прогнозирование финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Составной и неотъемлемой частью бизнес-плана организации выступает финансовый план. Увязка доходов предприятия с необходимыми расходами выступает целью финансового плана.

По мере реализации бюджетных планов необходимо учитывать фактические результаты деятельности предприятия. Посредством сравнения запланированных и фактических показателей осуществляется бюджетный контроль. В результате такого контроля можно анализировать причины отклонений от плановых показателей.

Для обеспечения развития ООО «ЮграТеплоНефть» необходимыми финансовыми ресурсами и повышения эффективности финансовой деятельности Общества предлагается внедрение финансового плана, который должен отвечать следующим требованиям:

- Соответствовать финансовой политике Общества;

- Охватывать текущую, финансовую и инвестиционную деятельности Общества;
- Отвечать требованиям принятой в Обществе учетной политики;
- Обеспечивать баланс между поступлениями и расходами денежных средств;
- Поддерживать оптимальный остаток денежных средств на расчетных счетах.

При формировании финансового плана должны быть выполнены следующие требования:

- доходная и расходная части финансового плана должны формироваться в соответствии с планом «Доходы и затраты», планом капитальных вложений и условиями договоров;
- по итогу месяца Общество не должно иметь в финансовом плане дефицит средств;
- финансовый план должен быть согласован директором по экономике и финансам и утвержден генеральным директором.

Ежемесячно 25-го числа месяца, предшествующего отчетному, кураторы по договорам должны предоставлять в финансовый отдел заявку для включения доходов или расходов в финансовый план следующего месяца по установленной форме. Доходы и расходы планируются в разрезе подрядчиков в соответствии с условиями заключенных договоров и согласно утвержденному бизнес-плану.

Ежемесячно 10-го числа отчетного месяца финансовый отдел должен предоставлять на утверждение генеральному директору финансовый план по установленной форме, подписанный директором по экономике и финансам и начальником финансового отдела.

Финансовый план должен формироваться в тысячах рублей РФ. Планирование должно производиться по понедельно в разрезе:

- источников доходов: «Поступление от операционной деятельности» (по

основной деятельности, пени и штрафы, прочие поступления), «Поступления от инвестиционной деятельности», «Поступления от финансовой деятельности».

- источников расходов: «Оплата труда работников», «Оплата товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов».

В целях оперативного контроля за исполнением ежемесячного финансового плана еженедельно, в 1-й день недели, следующей за отчетной, финансовый отдел должен предоставлять директору по экономике и финансам отчет об исполнении финансового плана за предыдущую неделю по установленной форме.

Ежемесячно, 1-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем, финансовый отдел должен предоставлять директору по экономике и финансам отчет об исполнении финансового плана за предыдущий месяц с объяснением причин отклонений по всем статьям финансового плана.

Проведение банковских операций по списанию денежных средств с расчетного счета должно производиться только в соответствии с утвержденной платежной позицией.

Настоящий финансовый план должен быть утвержден приказом по Обществу.

Одним из активов организации выступает дебиторская задолженность. Для эффективной деятельности предприятия этот актив рекомендуется сводить к минимальному показателю.

Дебиторская задолженность является суммой долгов контрагентов перед данной организацией и возникает в том случае, если поступили товары или были предоставлены услуги клиенту, но оплата произошла частично, либо совсем отсутствует.

В целях оперативного выявления неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств контрагентов Обществу предлагается создание Регламента работы с дебиторской задолженностью, который будет разработан в соответствии с действующим законодательством РФ по вопросам

бухгалтерского учета и гражданского Кодекса РФ.

Финансовый отдел должен осуществлять постоянный контроль уровня дебиторской задолженности Общества:

- Осуществлять постоянный мониторинг уровня просроченной дебиторской задолженности и оборачиваемости дебиторской задолженности и авансов выданных;
- Осуществлять контроль и нести ответственность за взаиморасчеты с контрагентами, которые одновременно являются и кредиторами и дебиторами;
- Разрабатывать схемы взаиморасчетов с дебиторами, либо согласовывать схемы, представленные Ответственным исполнителем;
- Рассчитывать штрафные санкции, предусмотренные условиями договоров, или, если таковые не предусмотрены договором, в соответствии с положениями Гражданского Кодекса Российской Федерации и направлять в Бухгалтерию для выставления счета-фактуры;
- Еженедельно по понедельникам, ФО должен готовить Отчеты о состоянии оперативной дебиторской и просроченной дебиторской задолженности в разрезе контрагентов, согласно заключенных договоров, и предоставлять Директору по экономике и финансам;
- Проводить анализ дебиторской задолженности по бюджету и внебюджетным фондам, в том числе по реструктуризированным налоговым обязательствам;
- ФО должен готовить заседание Комиссии, проводить Комиссию, вести и хранить протоколы заседаний Комиссии, координировать работу по подготовке материалов, запрашиваемых Комиссией.

В ООО «ЮграТеплоНефть» наблюдается увеличение абсолютной величины дебиторской задолженности с одновременным снижением ее оборачиваемости, а именно ее рост до 5,9 оборотов в 2014 году и снижение до

5,6 оборотов в 2015 году, демонстрирует, что увеличился период погашения дебиторской задолженности, что говорит об отвлечении денежных средств из оборота.

Предприятию необходимо снизить уровень дебиторской задолженности следующими путями:

- Сокращением сроков погашений задолженностей для всех дебиторов;
- Разработкой детального графика погашения задолженности для каждого дебитора;
- Обязательной предварительной оценкой рисков заключенной сделки;
- Постоянным контролем уровня дебиторской задолженности на предприятии.

Кредиторская задолженность находится в пассиве предприятия.

Существуют следующие виды кредиторской задолженности:

- Кредиторская задолженность на товары, услуги и работы, у которых не наступил срок оплаты;
- Кредиторская задолженность на товары, услуги и работы, которые не были оплачены в срок;
- Кредиторская задолженность по выданным векселям;
- Кредиторская задолженность по полученным авансам;
- Кредиторская задолженность по расчетам с бюджетом, по внебюджетным платежам;
- Кредиторская задолженность по страхованию, по оплате труда;
- Прочие виды.

В целях оперативного выявления неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств перед контрагентами Обществу предлагается создание регламента работы с кредиторской задолженностью, требования которого будут едиными и обязательными для всех служб Общества.

В случае установления ответственным руководителем фактов неисполнения (нарушения) договорных обязательств со стороны Общества, он

обязан в течение 1 рабочего дня выяснить причины неисполнения обязательств и информировать об этом начальника финансового отдела Общества.

Вопрос о погашении кредиторской задолженности как просроченной, так и текущей, должен решаться исходя из финансовых потоков, утвержденного 10 числа текущего месяца финансовым планом.

Финансовый отдел предприятия на основании уведомления, (уведомление должно быть согласовано с контрагентом) проводит зачет взаимных требований.

Уровень оборачиваемости кредиторской задолженности, составивший в 2015 году 6,2 оборота, показывает, что ООО «ЮТН» слишком быстро расстается со своими денежными средствами в пользу кредиторов.

В целях сохранения своих средств и сокращения оборачиваемости кредиторской задолженности предприятию следует увеличить сроки расчетов с кредиторами.

Согласно действующих договоров с покупателями (заказчиками) и поставщиками (подрядчиками) на предприятии действуют сроки погашения дебиторской задолженности – 60 дней, сроки погашения кредиторской задолженности – 30 дней.

В целях улучшения финансовой политики Общества рассмотрим возможность внедрения предложения по изменению сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, в частности – провести работу с контрагентами по изменению сроков погашения дебиторской задолженности с 60 дней на 30 дней. В договорах с поставщиками и подрядчиками рассмотреть изменение условий оплаты с 30 дней до 60 дней.

В результате изменения условий оплаты в договорах с дебиторами и кредиторами предположим снижение уровня дебиторской задолженности (расчеты с покупателями и заказчиками) на 50% и увеличение уровня кредиторской задолженности (расчеты с поставщиками и подрядчиками) на 50%. Следует отметить, что изменение уровня дебиторской и кредиторской

задолженностей повлечет за собой изменение суммы денежных средств на расчетном счете Общества.

В таблице 3.1 представлено изменение показателей статей баланса предприятия после изменения сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 3.1

Изменение показателей статей баланса предприятия

Показатели	2015 г.		После проведенных мероприятий		Изменение тыс. руб.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Дебиторская задолженность	68 849,0	100,0	36 487,0	100,0	-32 362,0
в том числе: Расчеты с покупателями и заказчиками	64 724,0	94,0	32 362,0	88,7	-32 362,0
Кредиторская задолженность	64 396,0	100,0	91 169,0	100,0	26 773,0
в том числе: Расчеты с поставщиками и подрядчиками	26 773,0	41,6	53 546,0	58,7	26 773,0
Денежные средства и денежные эквиваленты	29 137,0		74 886,0		45 749,0

Источник: [16].

Данные таблицы 3.1 показывают, что в 2015 году размер дебиторской задолженности составлял 68 849,0 тыс. руб., в том числе задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками 64 724,0 тыс. руб. или 94% от всей суммы дебиторской задолженности. В результате изменения сроков погашения дебиторской задолженности сумма задолженности составит 36 487,0 тыс. руб., в том числе задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками – 32 362,0 тыс. руб. или 88,7% от всей суммы дебиторской задолженности после проведенных мероприятий.

В 2015 году размер всей суммы кредиторской задолженности составлял 64 396,0 тыс. руб., в том числе задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками – 26 773,0 тыс. руб. или 41,6% от всей суммы кредиторской задолженности. В результате изменения сроков погашения кредиторской задолженности сумма задолженности составит 91 169,0 тыс. руб., в том числе задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками – 53 546,0 тыс. руб. или 58,7% от всей суммы кредиторской задолженности.

После проведенных мероприятий по изменению сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей наблюдается уменьшение размера дебиторской задолженности на 32 362,0 тыс. руб. или на 5,3%, и увеличение размера кредиторской задолженности на 26 773,0 тыс. руб. или на 17,1%.

В связи с изменением сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности размер денежных средств Общества увеличился на 45 749,0 тыс. руб., что говорит о повышении ликвидности предприятия, т.е. о большей возможности ведения оперативной деятельности, о размещении большего объема средств на депозит.

Исходя из вышеперечисленных условий, рассмотрим показатели оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таблица 3.2

Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2015 год	После проведенных мероприятий
Выручка от реализации, тыс. руб.	358 206,0	358 206,0
Средний остаток дебиторской задолженности, тыс. руб.	63 582,5	47 401,5
Оборачиваемость, раз	5,6	7,6

Источник: [16].

Таблица 3.2 показывает, что в 2015 году оборачиваемость дебиторской задолженности составила 5,6 раз, что говорит о продолжительности периода ее погашения. В результате проведения мероприятий по изменению сроков погашения дебиторской задолженности сократился средний остаток дебиторской задолженности, который составил 47 401,5 тыс. руб. Следовательно, оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия выросла в 2 раза и составила 7,6 раз, что говорит о существенном сокращении периода ее погашения.

Далее рассмотрим изменение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, который показывает скорость оборота задолженности предприятия.

Таблица 3.3

Оборачиваемость кредиторской задолженности

Показатели	2015 год	После проведенных мероприятий
Выручка от реализации, тыс. руб.	358 206,0	358 206,0
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	57 634,0	71 020,5
Оборачиваемость, раз	6,2	5,0

Источник: [38].

Из таблицы 3,3 видно, что в 2015 году оборачиваемость кредиторской задолженности составляла 6,2 раза, что говорит о маленьких сроках расчета с контрагентами. После проведения мероприятий по увеличению сроков погашения кредиторской задолженности возросла средняя величина кредиторской задолженности и составила 71 020,5 тыс. руб. Оборачиваемость кредиторской задолженности сократилась в 1,2 раза и составила 5,0 раз, что свидетельствует о уменьшении отвлечения денежных средств из оборота Общества.

Дадим оценку ликвидности и платежеспособности предприятия после изменения сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

Для проведения анализа активы разбиваются на группы по степени ликвидности, которые представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Группировка активов по степени ликвидности

Вид актива	2015 год	После проведенных мероприятий
Денежные средства и денежные эквиваленты	29 137,0	74 886,0
Итого по группе 1	29 137,0	74 886,0
Дебиторская задолженность	68 849,0	36 487,0
Прочие оборотные активы	198,0	198,0
Итого по группе 2	69 047,0	36 685,0
Запасы	2 056,0	2 056,0
НДС по приобретенным ценностям	-	-
Итого по группе 3	2 056,0	2 056,0
Внеоборотные активы	2 361,0	2 361,0
Итого по группе 4	2 361,0	2 361,0
Всего	102 602,0	115 988,0

Источник: [16].

Пассивы разбиваются на группы по срочности поступления обязательств и представлены в таблице 3.5.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Срочная или критическая ликвидность:

$$2015 \text{ год: } (29\,137,0 + 69\,047,0) \geq (64\,396,0 + 13\,986,0) \\ 98\,184,0 \geq 66\,382,0$$

$$\text{После проведения мероприятий: } (74\,886,0 + 36\,685,0) \geq (91\,169,0 + 13\,986,0) \\ 111\,571,0 \geq 105\,155,0$$

Долгосрочная ликвидность:

$$2015 \text{ год: } 2\,056,0 \geq 305,0$$

$$\text{После проведения мероприятий: } 2\,056,0 \geq 305,0$$

Из данных таблицы 3.4 и 3.5 видно, что присутствует платежный недостаток. Это означает, что предприятие не в состоянии покрыть свои наиболее срочные обязательства.

Таблица 3.5

Группировка пассивов по срочности наступления обязательств

Вид пассива	2015 год	После проведенных мероприятий
Кредиторская задолженность	64 396,0	91 169,0
Итого по группе 1	64 396,0	91 169,0
Заемные средства	-	-
Оценочные обязательства	13 986,0	13 986,0
Итого по группе 2	13 986,0	13 986,0
Итого по группе 3	305,0	305,0
Уставный капитал	20,0	20,0
Нераспределенная прибыль	23 895,0	23 895,0
Итого по группе 4	23 915,0	23 915,0
Всего	102 602,0	129 375,0

Источник: [16].

Сравнение итогов 2 группы по активу и пассиву (А2 и П2), показывает тенденцию увеличения текущей ликвидности в недалеком будущем, что определяется ростом величины быстро реализуемых активов.

Ситуация с перспективной ликвидностью оптимистична, в таблице наблюдается недостаток по группе (3) и по группе (4), т.е. предприятие в состоянии покрыть свои долгосрочные пассивы и заемные средства.

Сопоставление итогов групп по активу и пассиву в конце 2015 года имеет вид:

$$A1 < П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4.$$

Итоги групп по активу и пассиву после проведенных мероприятий аналогичны:

$$A1 < П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4.$$

Исходя из этого, можно охарактеризовать текущую ликвидность баланса как достаточную. Анализ неравенств свидетельствует о том, что в ближайшее время предприятию удастся поправить свою платежеспособность.

Оценка платежеспособности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности после проведенных мероприятий:

$$K_{a.l} = 74\,886,0 / 91\,169,0 + 13\,986,0$$

$$K_{a.l} = 0,7$$

Коэффициент критической ликвидности после проведенных мероприятий:

$$K_{к.л} = 74\,886,0 + 36\,685,0 / 91\,169,0 + 13\,986,0$$

$$K_{к.л} = 1,06$$

Коэффициент текущей ликвидности после проведенных мероприятий:

$$K_{т.л.} = 74\,886,0 + 36\,685,0 + 2\,056,0 / 91\,169,0 + 13\,986,0$$

$$K_{т.л.} = 1,08$$

Коэффициент абсолютной ликвидности ($A1/(П1+П2)$) выше нормы (0,2 – 0,5).

Коэффициент критической (быстрой) ликвидности ($(A1+A2)/(П1+П2)$) после проведения мероприятий удовлетворяет нормативу (0,7 – 1).

Таблица 3.6

Показатели ликвидности предприятия

Показатель	На 1.01.2015 г.	После проведения мероприятий	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{ал}$	0,43	0,71	$\geq 0,2 \dots 0,5$
Коэффициент критической ликвидности, $K_{кл}$	1,25	1,06	$\geq 0,7 \dots 1,0$
Коэффициент текущей ликвидности, $K_{тл}$	1,27	1,08	$\geq 1,0 \dots 2,0$

Коэффициент текущей ликвидности $((A1+A2+A3)/(П1+П2))$ после проведения мероприятий по изменению сроков дебиторской и кредиторской задолженности снизился на 0,19 по сравнению с показателем 2015 года и составил 1,08, что говорит о том, что коэффициент текущей ликвидности удовлетворяет нормативу (норма 1 – 2,0).

Анализ финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств после проведенных мероприятий:

$$(305+105\ 155)/23\ 915 = 4,4$$

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств после проведенных мероприятий:

$$305/105\ 155 = 0,002$$

Коэффициент маневренности после проведенных мероприятий:

$$23\ 915-2\ 361/23\ 915 = 0,9$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами после проведенных мероприятий:

$$23\ 915-2\ 361/113\ 627 = 0,2$$

Таблица 3.7

Показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	На 1.01.2015 г.	После проведенных мероприятий	Норматив
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	3,3	4,4	<0,7
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,0	0,0	Чем меньше показатель, тем меньше текущих фин. затруднений
Коэффициент маневренности	0,9	0,9	=0,2...0,5
Коэффициент обеспеченности	0,2	0,2	≥0,1

собственными оборотными средствами			
------------------------------------	--	--	--

Из данных таблицы 3.7 можно сделать выводы о состоянии каждого коэффициента и о финансовой устойчивости предприятия в целом.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств свидетельствует, что после проведенных мероприятий Общество привлекает на каждый рубль собственных средств 4,4 рубля заемных, а это на 1,1 рубль больше, чем в 2015 году. Данный показатель характеризует увеличение кредиторской задолженности предприятия и некоторую потерю финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности собственных средств после проведенных мероприятий не изменился и составляет 0,9 при норме от 0,2 до 0,5, что говорит о небольшой возможности финансового маневра на предприятии.

Значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составили соответственно 0,2 при норме больше 0,1.

После проведенных мероприятий по изменению сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности можно сделать вывод о том, что финансовое состояние Общества в целом практически не изменилось. Все основные финансовые показатели сохранили прежний уровень, значительно изменился показатель абсолютной ликвидности, который показывает, что предприятие в ближайшее время может погасить практически всю сумму своей задолженности. У предприятия значительно увеличился размер оборотных средств, дающих положительную тенденцию возможности финансового маневра.

3.2. Налоговая и ценовая политика как метод формирования и реализации финансовой политики ООО «ЮграТеплоНефть»

В 2015 году в ООО «ЮТН» произошло увеличение налоговой нагрузки. Произошло сокращение коэффициента эффективности налогообложения прибыли, что говорит об отрицательных тенденциях развития предприятия.

В целях оптимизации налоговой нагрузки рассмотрим специальные налоговые режимы.

Специальные налоговые режимы, в отличие от общей системы налогообложения, являются очень выгодными для налогового планирования, поскольку позволяют уменьшить отчисления в бюджет, не выходя при этом за рамки закона, снизить затраты предприятия, обеспечить снижение налоговой нагрузки. Такие режимы позволяют получить наиболее конкурентное положение на рынке.

Специальными налоговыми режимами, применение которых заменяет единым налогом целого ряда налогов, являются:

- Упрощенная система налогообложения (УСН);
- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- Патентная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения представляет собой налоговый режим, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса.

УСН предполагает обязательное выполнение следующих условий:

- Численность сотрудников должна составлять менее 100 человек;
- Доход организации должен составлять менее 60 млн. руб.;
- Остаточная стоимость должна быть менее 100 млн. руб.

Также существуют обязательные условия для организаций, а именно:

- доля участия в ней других организаций не может превышать 25%;
- применение УСН невозможно для организаций, имеющих филиалы или представительства;

- согласно статье 346.12 Налогового Кодекса если по итогам девяти месяцев деятельности того года, когда организация подает заявление о переходе, ее доходы не превысили 45 млн. руб., она может перейти на применение УСН.

При переходе на применение УСН, налогоплательщики освобождаются от уплаты налогов, которые обязательны к уплате при Общей системе налогообложения.

Для организаций происходит освобождение от налога на прибыль (за исключением налога, который уплачивается с доходов от дивидендам и отдельным видам долговых обязательств), НДС и налога на имущество (с 1 января 2015 года организации, применяющие УСН, обязаны выплачивать налог на имущество по объектам недвижимости, налоговая база которых определяется как кадастровая стоимость.). Применение упрощенной системы налогообложения не освобождает налогоплательщика от исчисления, удержания и перечисления налога на добавленную стоимость с заработной платы сотрудников организации.

Объектами налогообложения при применении УСН выступают:

- Доходы;
- Доходы, уменьшенные на величину расходов.

Единый налог на вмененный доход – вид налога, который применяется при использовании общей системы налогообложения и распространяется на определенные виды деятельности предприятий:

- Общественное питание;
- Розничная торговля;
- Бытовые и ветеринарные услуги;
- Услуги по ремонту, тех. обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- Размещение и распространение рекламы;
- Услуги по передаче в аренду земельных участков и торговых мест;
- Услуги по временному проживанию;

- Услуги по автотранспортной перевозке пассажиров и грузов;
- Услуги стоянок.

Для юридических лиц ЕНВД заменяет следующие налоги:

- налог на прибыль, полученную от предпринимательской деятельности, которая облагается единым налогом);
- налог на имущество, используемое для предпринимательства, которое облагается единым налогом;
- НДС в отношении операций, осуществляемых посредством деятельности, облагаемой единым налогом.

Условия перехода к уплате ЕНВД:

- Налогоплательщики не должны относиться к категории «крупнейших»;
- Доля участия в организации других юридических лиц должна быть менее 25%;
- Численность сотрудников должна быть менее 100 человек;
- Режим должен быть введен на территории муниципального образования;
- Деятельность не должна осуществляться в рамках доверительного договора и договора простого товарищества;
- Осуществляемый вид деятельности должен быть прописан в местном нормативном акте;
- Налогоплательщиком не должно являться учреждение образования, здравоохранения и социального обеспечения в части деятельности по оказанию услуг общественного питания;
- Не должны оказываться услуги по сдаче в аренду автозаправочных и автогазозаправочных станций.

При применении ЕНВД организация обязана соблюдать порядок ведения кассовых операций, предоставлять сведения о среднесписочной численности рабочих.

Единый сельскохозяйственный налог – специальный налоговый режим, система налогообложения, которая разработана для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Налогообложению принадлежит такая сельскохозяйственная продукция как продукция растениеводства, лесного и сельского хозяйства, животноводства, а также продукция, которая была получена от выращивания раб и других водных биологических ресурсов.

Налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога признаются предприятия и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, а также рыбохозяйственные организации.

ЕСХН освобождает организацию от уплаты следующих налогов:

- Налога на прибыль, кроме налога, уплачиваемого с доходов от дивидендов и отдельных видов долговых обязательств;
- Налога на имущество;
- НДС, кроме уплачиваемого при ввозе товаров на таможне, при выполнении договора простого товарищества.

Для перехода на уплату единого сельскохозяйственного налога организации необходимо подать уведомление в налоговый орган. Условием для перехода на ЕСХН является доход от сельскохозяйственной деятельности предприятия, который должен быть более 70%.

Организации, которые не производят сельскохозяйственную продукцию, а только занимаются ее первичной и промышленной переработкой, производством подакцизных товаров, казенные, автономные и бюджетные учреждения, а также организации, которые осуществляют игорный бизнес, не имеют права применять единый сельскохозяйственный налог.

Патентная система налогообложения – налоговый режим, который устанавливается Налоговым кодексом и вводится в действие законами субъектов РФ, применяется на территории указанных субъектов РФ.

Налогоплательщиками такого режима становятся индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения.

Такую патентную систему имеют право применять только индивидуальные предприниматели, у которых средняя численность наемных сотрудников за налоговый период не превышает 15 человек.

Переход на патентную систему налогообложения освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты:

- Налога на доходы физических лиц, полученные от осуществления деятельности в рамках патентной системы налогообложения;
- Налога на имущество физических лиц, используемое при осуществлении деятельности в рамках патентной системы налогообложения;
- НДС, за исключением:
 - НДС при осуществлении деятельности, которая не входит в рамки патентной системы налогообложения,
 - НДС при ввозе каких-либо товаров в страну,
 - При осуществлении облагаемых НДС операций (ст. 174.1 Налогового кодекса РФ).

Рассмотрим каждый из специальных режимов налогообложения применительно к Обществу с ограниченной ответственностью «ЮграТеплоНефть».

1. Упрощенная система налогообложения.

Численность сотрудников предприятия более 100 человек, что говорит о том, что это предприятие среднего бизнеса.

Доход организации составляет более 60 млн. руб. в год, а остаточная собственность превышает 100 млн. руб.

Исходя из выше приведенного можно сделать вывод о том, что упрощенная система налогообложения совершенно не подходит для ООО «ЮграТеплоНефть» в качестве способа оптимизации налоговой нагрузки.

2. Единый налог на вмененный доход.

ООО «ЮграТеплоНефть» применяет общую систему налогообложения, при которой возможен переход на применение ЕНВД. Предприятие занимается оказанием услуг по эксплуатации и обслуживанию объектов теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения. Применение ЕНВД не распространяется на данный вид деятельности, следовательно, такой вид налогового режима не может быть применим для ООО «ЮТН» в целях оптимизации налоговой нагрузки.

3. Единый сельскохозяйственный налог.

Предприятие не является сельскохозяйственным товаропроизводителем, следовательно не имеет права применять такой режим налогообложения.

4. Патентная система налогообложения.

Такой налоговый режим применим только для индивидуальных предпринимателей. Следовательно, Общество не может применять данный режим налогообложения согласно Налоговому кодексу Российской Федерации.

Существуют методы оптимизации налоговой нагрузки предприятия:

- Метод отсрочки налогового платежа;
- Метод прямого сокращения объекта налогообложения;
- Метод разделения отношений;
- Метод делегирования налоговой ответственности;
- Метод принятия учетной политики с максимальным использованием возможностей для снижения размера налоговых платежей.

1. Метод отсрочки налогового платежа.

Данный метод предполагает перенос момента уплаты налога на последующий налоговый период.

Согласно учетной политики предприятия, если иное не предусмотрено НК РФ, моментом определения налоговой базы является наиболее ранняя из следующих дат:

- ✓ день отгрузки/передачи товаров, работ, услуг, имущественных прав;
- ✓ день оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров/выполненных работ/оказанных услуг, передачи имущественных прав

Под «отгрузкой» понимается момент перехода права собственности на реализуемые товары/работы/услуги, имущественные права.

Налоговая база при реализации Обществом товаров (работ, услуг), если иное не предусмотрено НК РФ, определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со статьей 40 НК РФ, с учетом акцизов по подакцизным товарам и без включения в них налога

По отдельным видам доходов НК РФ предусматривает определение налоговой базы при возможности их оценки и в той мере, в какой их можно оценить:

- ✓ доходы, связанные с расчетами по оплате товаров, работ, услуг включаются в налоговую базу, если они получены в натуральной форме. Общество оценивает и включает их в налоговую базу исходя из цен, установленных договором, и только в тех случаях, если эти цены установлены;
- ✓ при реализации товаров по товарообменным операциям, реализации товаров на безвозмездной основе, передаче права собственности на предмет залога залогодержателю, передаче товаров (результатов выполненных работ, оказании услуг) при оплате труда в натуральной форме, Общество оценивает и включает в налоговую базу исходя из цен, установленных в договоре между сторонами сделки. Если договором цены не установлены, то стоимость

указанных товаров (работ, услуг) определяется в порядке, предусмотренном ст. 40 НК РФ.

Из выше изложенного следует, что метод отсрочки налогового платежа не является целесообразным для Общества.

2. Метод прямого сокращения объекта налогообложения.

Данный метод относится к налогу на прибыль и к налогу на имущество.

Уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль предусматривается двумя путями:

- путем разукрупнения объекта основных средств,
- путем планирования налога на прибыль.

Общество не имеет таких объектов основных средств, которые была бы возможность разукрупнить. На предприятии ведется планирование налога на прибыль согласно бизнес-плана.

На предприятии ежегодно проводится инвентаризация, списывается имущество, пришедшее в негодность, следовательно, налогооблагаемая база по налогу на имущество является оптимальной.

3. Метод разделения отношений.

Такой метод предполагает замену одних хозяйственных отношений на другие, а разделение одной сложной хозяйственной операции на ряд других простых.

Данный метод не применим к Обществу, поскольку предприятие не имеет на своем балансе зданий и сооружений.

4. Метод делегирования налоговой ответственности.

Данный метод предполагает создание дочернего юридического лица, которое возьмет на себя ответственность за уплату налоговых платежей, целью которой будет являться уменьшение налогового давления на материнскую организацию.

Создание компании – проводника, которая будет заниматься уплатой налогов, уменьшит налоговую базу Общества. Но при этом произойдет

увеличение расходов на жизнеобеспечение этой дочерней компании. Учредители Общества не рассматривают такой налоговый метод.

5. Метод принятия учетной политики с максимальным использованием возможностей для снижения размера налоговых платежей.

Учетная политика Общества предусматривает максимальное использование возможностей для снижения размера налоговых платежей. Данный метод уже применяется предприятием.

Финансовая политика Общества с ограниченной ответственностью «ЮграТеплоНефть» является оптимальной при существующих экономических обстоятельствах.

Общество активно использует все возможные методы по оптимизации налогообложения согласно учетной политики предприятия.

Важное место среди рычагов экономического механизма финансовой политики предприятия принадлежит ценам и ценообразованию, которые показывают все стороны его экономической деятельности.

Ценообразование в организации представляет собой сложный процесс, который состоит из следующих этапов:

- сбор и анализ информации о рынке;
- обоснование целей ценовой политики на определенный промежуток времени;
- выбор методов ценообразования;
- установление конкретного уровня цены;
- формирование системы скидок;
- корректировки ценового поведения организации в зависимости от конъюнктуры рынка.

Ценовая политика предприятия представляет собой механизм или модель для принятия решений о поведении организации на рынке для достижения поставленных целей деятельности.

Помимо долгосрочных целей у предприятия могут быть и краткосрочные, к которым могут относиться:

- Стабилизация рыночной ситуации;
- Снижение влияния изменения цен на спрос;
- Сохранение текущего лидерства в ценах;
- Ограничение возможной конкуренции;
- Повышение имиджа организации.

Эффективность ценовой политики предприятия оказывает влияние на рентабельность его хозяйственной деятельности.

Исходя из расчетов таблицы 2.17, видно, что рентабельность деятельности Общества составляет 6,0, т.е. менее установленного минимума (минимум 10%) при наличии положительной тенденции роста всех показателей рентабельности организации.

Для упорядочения ценообразования, формирования величины арендной платы и стоимости реализуемых сторонним организациям и частным лицам товарно-материальных ценностей, имущества, находящегося на балансе ООО «ЮграТеплоНефть», работ и услуг, предлагается внедрение ценовой политики и утверждение следующих исходных данных для:

- Расчета арендной платы предприятиям, обществам, управлениям, организациям, частным лицам – рентабельность - до 20%.
- Расчета стоимости на все виды товарно-материальных ценностей, реализуемых предприятиям, обществам, управлениям, организациям, частным лицам – наценка на стоимость материалов (транспортно-заготовительные расходы, затраты по хранению материалов и др.) – до 22%.
- Расчета стоимости работ и услуг предприятиям, обществам, управлениям, организациям, частным лицам
 - накладные расходы (дополнительные к основным расходам затраты на организацию, управление и обслуживание производства) – до 30%,
 - рентабельность – до 20%.

При отпуске товарно-материальных ценностей предприятиям, обществам, управлениям, организациям, частным лицам должна учитываться величина наценки на стоимость ТМЦ.

При формировании стоимости (калькулировании) производства работ и услуг, величины арендной платы к договорам аренды зданий, сооружений, оборудования, должны учитываться указанные выше величины рентабельности.

Таким образом, для улучшения финансового состояния предприятия необходимо разработать эффективную систему финансового планирования с учетом действия регламентов по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью в целях увеличения оборотных средств предприятия, соблюдения и улучшения учетной политики Общества в целях будущей оптимизации налоговой нагрузки, а также внедрить предложенную ценовую политику в целях более эффективной работы предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовая политика предприятия выступает составной частью его экономической политики. Финансовая политика выражается совокупностью мероприятий, которые проводятся учредителями, собственниками, советом директоров, участниками, финансовыми и плановыми службами в целях осуществления своей финансовой деятельности посредством эффективного использования денежных средств.

Основной источник денежных накоплений предприятий и организаций – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта – получить максимум прибыли при минимуме затрат путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования. Выполнение этих задач позволит предприятию обеспечить повышение рентабельности собственного производства.

Для обеспечения развития ООО «ЮграТеплоНефть» необходимыми финансовыми ресурсами и повышения эффективности финансовой деятельности Общества предлагается внедрение финансового плана.

В целях оперативного выявления неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств контрагентов Обществу предлагается создание Регламента работы с дебиторской задолженностью, который будет разработан в соответствии с действующим законодательством РФ по вопросам бухгалтерского учета и гражданского Кодекса РФ.

В целях своевременного исполнения обязательств Общества предлагается создание Регламента по работе с кредиторской задолженностью.

После проведенных мероприятий по изменению сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности можно сделать вывод о том, что финансовое состояние Общества в целом практически не изменилось. Все

основные финансовые показатели сохранили прежний уровень, значительно изменился показатель абсолютной ликвидности, который показывает, что предприятие в ближайшее время может погасить практически всю сумму своей задолженности. У предприятия значительно увеличился размер оборотных средств, дающих положительную тенденцию возможности финансового маневра.

Учетная политика Общества предусматривает максимальное использование возможностей для снижения размера налоговых платежей. Данный метод уже применяется предприятием.

Финансовая политика Общества с ограниченной ответственностью «ЮграТеплоНефть» является оптимальной при существующих экономических обстоятельствах.

Общество активно использует все возможные методы по оптимизации налогообложения согласно учетной политики предприятия.

Для упорядочения ценообразования, формирования величины арендной платы и стоимости реализуемых сторонним организациям и частным лицам товарно-материальных ценностей, имущества, находящегося на балансе ООО «ЮграТеплоНефть», работ и услуг, предлагается внедрение ценовой политики.

Таким образом, для улучшения финансового состояния предприятия необходимо разработать эффективную систему финансового планирования с учетом действия регламентов по работе с дебиторской и кредиторской задолженностью в целях увеличения оборотных средств предприятия, соблюдения и улучшения учетной политики Общества в целях будущей оптимизации налоговой нагрузки, а также внедрить предложенную ценовую политику в целях более эффективной работы предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный Кодекс РФ. – М.: Проспект, 2015.
2. Гражданский Кодекс РФ. – М.: Омега-Л, 2014.
3. Налоговый кодекс РФ. – М.: Альфа-Книга, 2015.
4. Агафонова И.П., Челлак С.Л. Выбор схем финансирования инновационных проектов и минимизация кредитных рисков. «Финансовый менеджмент» №2, 2014 г.
5. Агеева Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью, «Финансовый менеджмент», № 6/2015 г.
6. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2014.
7. Афитов Э.А. Планирование на предприятии. М., «Высшая школа», 2014 г.
8. Ахтырский А.А. Ремонт теплоэнергетического оборудования: Справочник. – М.: Стройиздат, 2013. – 223 с.: ил.
9. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник/И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 340 с.
10. Барчуков А.В. Определение ориентиров финансовой политики предприятия с использованием методов предельного и портфельного анализа, «Финансовый менеджмент», № 3/2015 г.
11. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие/Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2014.
12. Бочаров В.В. Методика финансирования и инвестиционной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2015.
13. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 624 с.
14. Бизнес-план ООО «ЮграТеплоНефть», 2015.

15. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ./Под ред. Л.П. Белых. М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2014, - 631 с.
16. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – М.: Омега-Л. 2014.
17. Бухгалтерский баланс ООО «ЮграТеплоНефть», 2015.
18. Ван Хорн Дж. К. основы управления финансами/Пер. с англ.; Гл. ред. Сер. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2014.
19. Васильев В.П. Финансовое планирование инноваций, «Финансовый менеджмент», № 4/2015 г.
20. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: Учебное пособие/М. В. Виноградова, З. И. Панина. — 8-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 448 с.
21. Вишневская О.В. Взаимосвязь финансовых показателей, «Финансовый менеджмент», № 6/2015 г.
22. Габидинова Г.С., Хайруллин Б.А. Формирование источников финансирования компании, «Финансовый менеджмент», № 3/2015 г.
23. Грачев А.В. Особенности управления платежеспособностью предприятия за период, «Финансовый менеджмент», № 2/2015 г.
24. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учебное пособие/О.Н. Лихачева, С.А. Щуров; Под ред. И.Я. Лукасевича; ВЗФЭИ. - М.: Вузовский учебник, 2014. - 288 с.
25. Единый сельскохозяйственный налог [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/eshn/> (дата обращения: 01.12.2016).
26. Единый налог на вмененный доход [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn72/taxation/taxes/envd/> (Дата обращения: 01.12.2016).

27. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 246 с.
28. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса. – М.: Дело и Сервис, 2015.
29. Когденко, В. Г. Корпоративная финансовая политика: монография/В. Г. Когденко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 615 с.
30. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение»/В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 471 с.
31. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие/Е.А. Приходько. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 332 с.
32. Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия - СПб: Бизнес-пресса, 2014. - 448 с.
33. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. Пособие / Под. Ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2013.
34. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/Д.В.Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 318 с.
35. Новицкий Н.И. Основы менеджмента: Организация и планирование производства. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 208 с.
36. Нормативные материалы по нормированию труда. М.: Экономика, 2014.
37. Нормативы численности рабочих, обслуживающих парокотельные установки промышленных предприятий. – М.: Экономика, 2014.

38. Оптимизационные модели управления финансовыми ресурсами предприятия: Моногр./А.В.Мищенко, Е.В.Виноградова - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 337 с.
39. Отчет о финансовых результатах ООО «ЮграТеплоНефть», 2015.
40. Патентная система налогообложения [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn72/taxation/taxes/patent/> (дата обращения: 29.11.2016).
41. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: стратегический и текущий аспекты, российская и зарубежная практика/Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2013. – 702 с.
42. Подъяблонская, Л. М. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Государственное и муниципальное управление»/Л. М. Подъяблонская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 407 с.
43. Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий/ Л.М. Подъяблонская//Финансы. – 2013. - №12.
44. Правонарушения в финансовой сфере России. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия: Монография/Е.Н. Кондрат. - М.: ИД ФОРУМ, 2014. - 928 с.
45. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп.. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 367 с.
46. Самсонов В.С. Экономика предприятий энергетического комплекса: Учеб. для вузов/ В.С. Самсонов, М.А. Вяткин. – 2-е изд. – М.: Высш. шк., 2014. – 416 с.: ил.
47. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 304 с.: ил.
48. Стивен М. Брег. Настольная книга финансового директора. Перевод с английского, 2-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015 – 535 с.

49. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе/Фляйшер К., Бенсуссан Б. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 541 с.: ил.
50. Типовые технические условия на ремонт паровых и водогрейных котлов промышленной энергетики, 2014.
51. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник/А.А.Володин, Н.Ф.Самсонов и др.; Под ред. А.А.Володина - 3-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 364 с.
52. Упрощенная система налогообложения [Электронный ресурс]//Режим доступа <https://www.nalog.ru/rn03/taxation/taxes/usn/> (дата обращения: 30.11.2016).
53. Учетная политика ООО «ЮграТеплоНефть», 2015.
54. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие / В.Я. Ушаков; Моск.ун-т им. С.Ю. Витте. Каф.финансов и кредита. [Электронное издание]. М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. 242 с. 2,37 Мб.
55. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход: Монография/И.В. Ивашковская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
56. Финансовый менеджмент: Учебник/А.И. Самылин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 413 с.
57. Цены и ценообразование. 4-е изд. доп. и перераб. под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д.э.н., проф. В.Е. Есипова – СПб.: Питер, 2014 с.: ил.
58. Чебюрюкова В.В., Романенков Л.Р. Заработная плата: практическое пособие – М.: ТК Велби, 2013. – 496 с.
59. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов – 2-е изд., исп. и доп., - М.: 2014.
60. Шапиро, С.А., Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс / С.А., Шапиро, О.В. Шатаева. - М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. – 468 с.

61. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов. 3-е изд., доп. и переработ. Серия «Экономика и управление», - Ростов-на-Дону: издательский центр «МарТ», 2014. – 544 с.

62. Экономика организации (предприятия): Учебник/Под ред. Н.А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2014. – 618 с.

63. Яковлева И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике. – М.: Профессиональное издательство, 2014. – 335 с.

64. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. – Спб: Питер, 2014.

ПРИЛОЖЕНИЕ