

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF FINANCIAL MANAGEMENT

© 2015

O. G. Kovalenko, candidate of economic sciences, associate professor of the department
«Finance and credit»

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department
«Higher mathematics and mathematical modeling»
Togliatti state university, Togliatti (Russia)

Annotation. Financial management is a system of principles and methods for developing and implementing management decisions related to the formation, distribution and use of financial resources to provide the necessary size and structure of assets in accordance with the objectives of the enterprise. Financial management expresses the entire process of managing reproduction via the formation and use of financial resources, capital and cash flow necessary for the implementation of business at risk in order to fulfill the economic entity of its functions. The main objective of financial management is to ensure welfare maximization owners of the enterprise in the current and future period, resulting in the growth of the market value of their capital. Achieving this goal is achieved by solving a number of problems, most important of which are the following: the calculation of a given level of the main indicators of the company in the coming period, especially the level of output (sales) production and profit from operating activities; definition of the required size and structure of production resources and its optimization; ensuring the formation of sufficient financial resources, including by attracting equity and debt, optimization of relations between them.

Keywords: finance, management, financial management.

УДК 336.67

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

© 2015

Н. В. Колачева, кандидат педагогических наук, доцент
кафедры «Высшая математика и математическое моделирование»
Н. Н. Быкова, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса. В условиях рыночной экономики главную роль в системе экономических показателей играет прибыль и рентабельность деятельности. В настоящее время рыночная экономика требует от организации повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т. д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу финансовой деятельности организации. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Ежегодно (при необходимости ежеквартально) каждая организация для нормального функционирования в рыночных условиях должна проводить анализ финансовой деятельности. Такой анализ позволяет выявить финансовые возможности организации, своевременно обнаружить негативные тенденции ее развития, в том числе угрозу банкротства, выработать меры по улучшению финансового состояния, а также выбрать надежного, с финансовой точки зрения, партнера.

Ключевые слова: валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, планирование, рентабельность, рыночный механизм, финансовый результат, чистая прибыль.

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников [1, с. 149].

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки.

Прибыль – это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

В целом прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия [2, 3, 4]. Прибыль получается как разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций.

Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшим показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете, – повышение жизненного уровня населения.

Главное предназначение прибыли в условиях рынка – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в

форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия.

Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствует о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В современных условиях повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непромышленной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов.

Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда [5, с. 330].

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности предприятия вместе с тем не означает его уникальности.

Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Поэтому прибыль должна играть решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее формирования и распределения.

На предприятии различают несколько видов прибыли [6, с. 223]:

- прибыль от продаж – это прибыль, получаемая в результате производства и продажи продукции, работ промышленного характера, она представляет собой разницу между реализованной продукцией и ее себестоимости;

- прибыль от прочих операций образуется в результате продажи предприятием неиспользуемых основных фондов, сверхнормативных материальных ценностей, а также прочих операций. Она определяется по разности выручки и затрат, связанных с этими операциями;

- прибыль, образуемая в результате операций с ценными бумагами, валютой и другими видами деятельности, не связанными непосредственно с производством и реализацией продукции и услуг, а именно прибыль (убытки) от эксплуатации жилых зданий, клубов; полученные (уплаченные) штрафы, пени; прибыль по операциям прошлых лет; поступления от ранее списанных безнадежных долгов и другие;

- валовая прибыль – это общая сумма дохода, образуемого на предприятии за вычетом управленческих и коммерческих расходов;

- прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, составляет чистую прибыль.

Таким образом, прибыль – это обобщающий показатель для деятельности предприятия, в котором отражаются и рост объема производства, и повышение качества продукции, и сокращение затрат. Прибыль формируется путем сложения поступлений доходов, поступивших на предприятие, и вычета из них соответствующих расходов и отчислений. Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется балансовой прибылью. Она включает прибыль от продажи продукции (работ, услуг), прибыль от прочих операций.

Кроме того, различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом.

Налогообложение прибыли в Российской Федерации установлено 25 главой Налогового кодекса РФ (далее НК РФ), введенной в действие с 1 января 2002 года. Изменилось определение объекта налогообложения – то есть налогооблагаемой прибыли. Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций согласно НК РФ является прибыль, полученная налогоплательщиком. Ставка налога на прибыль до 01.01.2009 года составляла 24 %, с 01.01.2009 года – 20 %.

После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а часть оставшейся прибыли в распоряжении предприятия, т. е. после

уплаты налога на прибыль, называется чистой прибылью. Расчет прибыли и отчислений из прибыли производится следующим способом (рисунок 1). Чистая прибыль представляет собой разность между валовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению, например, направлять на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям.

Нераспределенная прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, направляется на увеличение собственного капитала фирмы и может быть перераспределена в резервный фонд – фонд непредвиденных потерь, убытков, накопительный фонд – формирование средств для производственного развития, фонд потребления – средства для премирования сотрудников и оказания материальной помощи. Следует отметить, что порядок распределения является добровольным и не регламентирован законодательно, как было ранее [7, с. 134].

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о финансовых результатах.

Основными показателями прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности, выступают: валовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, или чистая прибыль (рисунок 2).

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия [8, с.78].

Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Как важнейшая категория рыночных отношений, прибыль выполняет определенные функции. Во-первых, прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия.

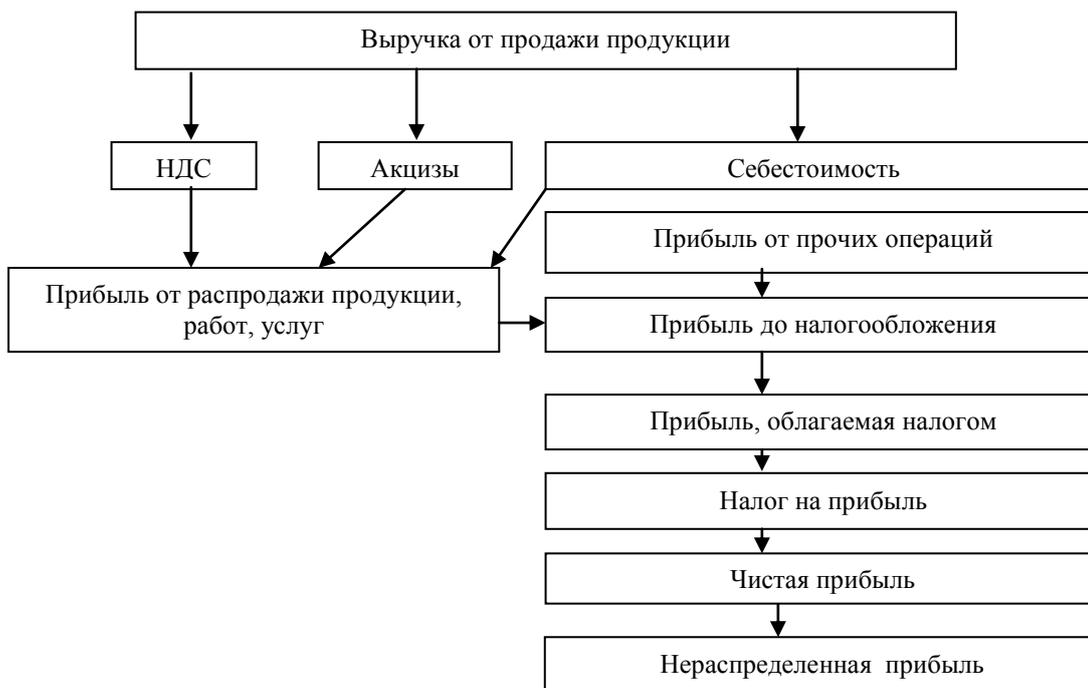


Рисунок 1 – Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта

Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия. Прибыль оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу

для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов.

Она позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым, расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию.

Помимо этого прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней [9, 10].

Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями [11, с. 112].



Рисунок 2 – Порядок формирования прибыли

Так как прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов, их использование по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий). Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам (рисунок 3).

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от продажи продукции, является измене-

ние объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод от необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производств. В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Важным показателем финансового результата деятельности предприятия является показатель рентабельности его деятельности. Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг) [12, 13, 14]. Уровень рентабельности, равно как и прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т. е. эти показатели характеризуют все стороны предпринимательской деятельности.

Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности работы предприятия, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам). Таким образом, рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т. е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов и инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции.

Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, рентабельность имеет большое значение для принятия решений в области инвестирования, планирования и контроле деятельности предприятия. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: показатели рентабельности хозяйственной деятельности; показатели финансовой рентабельности; показатели рентабельности продукции.

Отсюда следует, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.



Рисунок 3 – Экономические факторы, влияющие на величину прибыли

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М. : Дело-Сервис, 2012. 152 с.
2. Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на прибыль предприятия // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 110–114.
3. Великая Е. Г., Чурко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 57–61.
4. Подлесная В. Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 72–75.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. Минск : ООО «Новое знание», 2011. 688 с.
6. Ильенкова С. Д. Экономика и статистика предприятия. М. : Финансы и статистика, 2012. 240 с.
7. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
8. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.
9. Яруллин Р. Р. Реализация программно-целевого формирования бюджетов субъектов Российской Федерации // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 4 (32). С. 215–221.
10. Быкова Н. Н. Способы укрепления налоговых доходов муниципальных образований на примере бюджета городского округа Тольятти // Азимут научных исследований : Экономика и управление. 2013. № 4. С. 13–16.
11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.
12. Великая Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 7–9.
13. Ярыгина Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии предприятия корпоративного типа // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. 2014. № 6 (38). С. 145–152.
14. Атаулов Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2013. № 4. С. 9–11.

THE FINANCIAL RESULT OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF EVALUATION AND ANALYSIS

© 2015

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor
«The higher mathematics and mathematical modeling»

N. N. Bykova, assistant professor of the chair «Finance and Credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. Basis of a market mechanism are the economic indicators necessary for planning and an objective assessment of production economic activity of the enterprise, education and use of special funds, a soizmereniye of expenses and results at separate stages of reproduction process. In the conditions of market economy the major role in system of economic indicators is played by profit and profitability of activity. Now the market economy demands from the organization of increase of production efficiency, competitiveness of production and services on the basis of introduction of achievements of scientific and technical progress, effective forms of managing and production management, business activization, etc. The important part in realization of this task is assigned to the analysis of financial activity of the organization. With its help strategy and tactics of development of the organization are developed, plans and administrative decisions locate, are carried out control of their performance, production efficiency increase reserves come to light, results of activity of the enterprise, its divisions and workers are estimated.

Annually (if necessary quarterly) each organization for normal functioning in market conditions has to carry out the analysis of financial activity. Such analysis allows to reveal financial opportunities of the organization, in due time to find negative tendencies of its development, including bankruptcy threat, to develop measures for improvement of a financial state, and also to choose reliable, from the financial point of view, the partner.

Keywords: market mechanism, planning, financial result, profit, gross profit, net income, taxable income, profitability.

УДК 338.24.01

ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2015

А. А. Курилова, профессор кафедры «Финансы и кредит», доктор экономических наук, доцент
К. Ю. Курилов, доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Большинство предприятий автомобилестроительной отрасли в настоящее время испытывают значительное негативное влияние, вызванное финансовым кризисом и падением продаж. Российский рынок автотранспортных средств в 2013 году сократился на 5,5 %, а по итогам 2014 – на 7 %. Это вызвало значительное падение продаж большинства автомобилестроительных предприятий. Также это вызвало падение прибыли и рентабельности и привело к значительным убыткам. Значительную роль в этом сыграло резкий рост стоимости иностранных валют по отношению к валюте российской федерации – рублю, который спровоцировал рост себестоимости российских автомобилестроительных предприятий и отрицательно повлиял на их рентабельность. В этой связи становится важным постоянный анализ эффективности деятельности предприятий автомобильной промышленности с целью поиска резервов сокращения затрат и повышения прибыли предприятия. Выявленные резервы послужат своеобразным двигателем на пути повышения конкурентоспособности российских предприятий. Снижение курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам несмотря на негативные последствия принесло и значительные плюсы которые заключаются в получении конкурентных преимуществ в виде снизившихся в валютном выражении цена на сырье, энергию и комплектующие приобретаемые у отечественных компаний. Взаимосвязанное использование резервов и полученных конкурентных преимуществ позволит российским автомобилестроителям расширить свою долю рынка и добиться положительных финансовых результатов.

Ключевые слова: автомобилестроение, выручка, прибыль рентабельность, себестоимость, эффективность.

ОАО «АВТОВАЗ», один из крупнейших производителей в России и в Европе, столкнулся со значительными проблемами в своей хозяйственной деятельности, которые вызваны падением продаж, низкой эффективностью финансово-хозяйственной деятельности, высокой конкуренцией и т. д. [1, 2, 3].

В целях поиска резервов повышения эффективности проведем анализ рентабельности его деятельности и поиск резервов повышения эффективности деятельности предприятия. Все показатели рентабельности за 2013 год, приведенные в таблице 2.4, имеют отрицательные значения, поскольку организацией получен как убыток от продаж, так и в целом убыток от финансово-хозяйственной деятельности [4, с. 390].

В 2012 году показатели рентабельности имели положительные значения как следствие при-

быльной деятельности ОАО «АВТОВАЗ». Прибыль от продаж составляла 1,5 % от полученной выручки. Тем не менее имела место отрицательная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2011 год (-1,2%).

Рентабельность продаж за 2013 год составила (-2) %, по сравнению с 2012 годом значение этого показателя сократилось на 3 % (рисунок 1).

Динамика изменения рентабельности продаж, показанная на рисунке 1, показывает значительные проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия – даже когда предприятие получает прибыль, рентабельность продаж остается ниже нормативного отраслевого значения. Таким образом, конкуренты предприятия получают прибыль больше, чем ОАО «АВТОВАЗ» в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности [5, с. 236].