

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа промышленного менеджмента и экономики
Кафедра экономика и менеджмент в энергетике

Утверждаю
Зав. кафедрой
д.э.н., проф. Афанасьев М.В.

_____ 2016г.
« ____ » _____

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ

Тема: «Технико-экономическое обоснование мероприятий по повышению прибыльности предприятия городского хозяйства на примере ООО «Авангард Инжиниринг»

Специальность: 080507 «Менеджмент организации»

Выполнила студентка: гр. 363703/4 Самофал Инна Олеговна _____
(№ группы) (Ф.И.О., подпись)

Руководитель: к.э.н., доцент Белостоцкая Анна Александровна _____
(уч. степень, должность, Ф.И.О., подпись)

Санкт-Петербург
2016

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
Institute of Industrial Management, Economics and Trade
Graduate School of Industrial Management and Economics
Economics and Management in Power Engineering

«Approved»

Head of the Department
Doctor of Economic Sciences
Professor Afanasyev M.V.

_____ 2016г.
« ____ » _____

GRADUATION PROJECT

Subject: "Feasibility study of measures to improve the profitability of municipal services enterprise on an example of" Vanguard Engineering "

Speciality: 080507 «Organization management»

Student: gr. __e63703/4_____
(Group №)

Samofal Inna Olegovna _____
(Full name, signature)

Research advisor: Ph.D., Associate Professor AA Belostotskaya _____
(academic degree, position, full name, signature)

St. Petersburg
2016

Петербургский политехнический университет Петра Великого
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа промышленного менеджмента и экономики
Кафедра экономика и менеджмент в энергетике

«Утверждаю»
Зав. кафедрой
д.э.н., проф. Афанасьев М.В.

« ____ » _____ 2016г.

З А Д А Н И Е
ПО ДИПЛОМНОМУ ПРОЕКТИРОВАНИЮ

Студентке Самофал Инне Олеговне, группа з63703/4
(фамилия имя отчество, № группы)

1. Тема дипломного проекта «Технико-экономическое обоснование мероприятий по повышению прибыльности предприятия городского хозяйства на примере ООО «Авангард Инжиниринг»

2. Срок сдачи студентом законченного проекта ____ 25 мая 2016 г. _____

Исходные данные к проекту ООО «Авангард Инжиниринг», бухгалтерская отчетность, финансовые документы, организационная структура предприятия, внутренние документы

3. План-график дипломного проектирования

№ и содержание этапов проектирования	Дата сдачи	
	Плановая	Фактическая
1. Глава 1	20.03	20.03
2. Глава 2	05.04	05.04
3. Глава 3	15.05	14.05
4. Введение, заключение	21.05	21.05
5. Оформление, демонстрационный материал	24.05	24.05

4. Консультанты по проекту (с указанием относящихся к ним разделов работы)

5. Дата выдачи задания _____ 04 марта 2016 г. _____

Руководитель доцент Белостоцкая Анна
Александровна _____

(должность, фамилия имя отчество, подпись)

Задание принял к исполнению 04 марта 2016 Долинина
В.О. _____

(дата)

(Ф.И.О. студента, подпись)

АННОТАЦИЯ дипломного проекта

студентки Самофал Инны Олеговны

на тему: «Технико-экономическое обоснование мероприятий по повышению прибыльности предприятия городского хозяйства на примере ООО «Авангард Инжиниринг».

Дипломный проект содержит:

88 листов, 25 таблиц, 12 рисунков, 2 приложения.

производство, себестоимость, конкурентоспособность, реализация,
эффективность

Во введении обосновывается актуальность темы дипломного проекта, ставится цель и раскрываются основные задачи дипломного проектирования, обозначается объект и предмет исследования.

В первой главе дана общая характеристика предприятия ООО «Авангард инжиниринг». Определены виды и цели деятельности предприятия, приведена организационная структура предприятия.

Вторая глава посвящена раскрытию понятия прибыли, определению ее функций и роли в формировании финансовых ресурсов предприятия, также указаны пути повышения прибыли.

Третья глава содержит конкретные предложения по сокращению расходов предприятия, финансируемых за счет чистой прибыли. Здесь указаны преимущества более оптимального использования чистой прибыли и произведен прогноз показателей финансового состояния предприятия.

В заключении делается вывод о том, в какой мере достигнуты цели дипломного задания.

Для написания дипломного проекта было использовано 35 литературных источников.

Автор дипломного проекта _____ И.О. Самофал

Руководитель проекта _____ А.А. Белостоцкая

ANNOTATION

graduation project

student Samofal Inna Olegovna

on the theme: "Feasibility study of measures to improve the profitability of municipal services enterprise on an example of" Vanguard Engineering ".

The degree project comprises:

88 pages, 25 tables, 12 figures, 2 applications.

production costs, competitiveness, the implementation, effectiveness

The introduction substantiates the relevance of the theme of the graduation project, the goal is, and reveals the basic problem of graduate design, denoted the object and subject of study.

a general description of the company LLC "Avangard Engineering" is given in the first chapter. The types and objectives of the company, shows the organizational structure of the enterprise.

The second chapter is devoted to disclosing profits concepts defining its functions and role in shaping the financial resources of the company, also listed ways to increase profits.

The third chapter contains concrete proposals to reduce costs of the enterprise, financed by net profit. Here are listed the advantages of a more optimal use of the net profit and forecast indicators produced the company's financial condition.

In conclusion, it is concluded that the extent to which the objectives of the graduation assignment.

35 references were used to write the diploma project.

Author graduation project _____ IO Samofal

Project leader _____ AA Belostotskaya

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1. Анализ деятельности ООО «Авангард Инжиниринг».....	10
1.1. Структура и виды деятельности предприятия.....	10
1.2. Технология и организация производства.....	12
1.3. Анализ организационной структуры, структуры персонала и системы оплаты труда.....	17
1.4. Динамика основных технико-экономических показателей.....	20
Выводы.....	28
2. Прибыльность предприятия и пути ее повышения.....	29
2.1. Прибыль и ее основные показатели.....	29
2.2. Анализ источников формирования прибыли.....	46
2.3. Основные пути увеличения прибыли.....	52
Выводы	
3. Технико-экономическое обоснование мероприятий по повышению прибыльности ООО «Авангард Инжиниринг».....	62
3.1. Анализ и оценка финансового состояния ООО «Авангард Инжиниринг».....	62
3.2. Мероприятия по повышению прибыльности ООО «Авангард Инжиниринг».....	71
3.3. Сводные показатели повышения прибыльности предприятия за счет предлагаемых мероприятий.....	80
Выводы.....	83
Заключение.....	84
Список использованной литературы.....	86
Приложения.....	89

ВВЕДЕНИЕ

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

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

Прибыль — многозначная экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Тема прибыли и рентабельности особенно остра для российских предприятий, поскольку затяжной экономический кризис, составляющими которого являются высокие налоги и неплатежи, значительно обесценивают получаемые прибыли.

Реальное положение в экономике сегодня таково, что из всех возможных источников инвестирования, реальным для предприятий остается лишь акционирование и использование части прибыли. Функционирование предприятия в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться на рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику и т.д.

Вследствие выше перечисленного, анализ прибыли на предприятии сегодня становится чрезвычайно актуальным. Анализ прибыли позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование ресурсов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

Цель данного проекта – выявить резервы повышения прибыльности коммерческого предприятия.

Объектом исследования является ООО «Авангард Инжиниринг».

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить прибыль как экономическую категорию, выявить сущность, функции и виды прибыли;
- определить основные показатели прибыли и рентабельности, их роль и значение в оценке эффективности деятельности предприятия;
- выявить основные экономические факторы, влияющие на показатели прибыли и рентабельности на ООО «Авангард Инжиниринг»;
- проанализировать распределение и использование прибыли, определить пути повышения прибыльности на ООО «Авангард Инжиниринг».

Дипломный проект состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

При написании дипломного проекта использовались различные нормативные документы, а также литературные источники, приведенные в списке литературы, анализ и расчеты производились на основе объективных данных работы ООО «Авангард Инжиниринг».

1. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АВАНГАРД ИНЖИНИРИНГ»

1.1. Структура и виды деятельности предприятия

Компания ООО «Авангард Инжиниринг» была зарегистрирована 9 марта 2007 года как дилер по продажам полимерных трубопроводных систем для наружных сетей водоснабжения и водоотведения в г. Санкт-Петербург. Фактический адрес местонахождения: 199106, г. Санкт-Петербург, 26-линия В.О., дом 15, корпус 2, лит. А оф.3.13.

Миссия компании заключалась в стабильном обеспечении строительных компаний широким выбором качественной продукции по конкурентным ценам на рынке B2B на условиях взаимовыгодного партнерства.

Проводя собственную маркетинговую стратегию, предприятие вышло непосредственно на ведущие российские компании, таких крупных поставщиков, как: ООО «ИКАПЛАСТ», ЗАО «Нордпайп», ООО «PipeLife» и ООО «ФТК Ростр». Компании-производители продают произведенную ими продукцию ООО «Авангард Инжиниринг» на основе заключенного между ними договора. «Авангард» в свою очередь перепродает эту продукцию на территории России и ближайших регионах покупателям на основе заключенных договоров поставки. Таким образом, «Авангард Инжиниринг» осуществляет производственную, торгово-закупочную и сбытовую деятельность. Предметом торговли являются полимерные трубопроводные системы из полипропилена.

Закупка товара осуществляется на основании долгосрочных договоров за счет собственных средств и привлеченных кредитов в денежной форме в основном путем предоплаты на основании выставленных счетов по согласованному ассортименту и ценам.

Поставка товара осуществляется со склада поставщика на склад «Авангард Инжиниринг» и далее соответственно по заявкам покупателей

отгружается непосредственно на объекты (строительные площадки) специализированной транспортной компанией.

За 4 года работы (с 2011 по 2015) с вышеперечисленными поставщиками компания ООО «Авангард Инжиниринг» зарекомендовала себя как один из крупнейших дилеров по поставкам полипропиленовых труб в г. Санкт-Петербург.

18 апреля 2015 года компания ООО «Авангард Инжиниринг» заключила соглашение с московской компанией ООО «ПОЛИПЛАСТИК Центр» об условиях предоставления статуса «Авторизованный дилер» на территории города Санкт-Петербург и Ленинградской области. Авторизованный дилер является эксклюзивным представителем поставщика на определённой территории, имеющим право в приоритетном порядке и по специальным дилерским ценам приобретать продукцию у поставщика.

Каждый сотрудник компании заинтересован в высоком качестве выпускаемой продукции. Именно поэтому на предприятиях успешно реализуется система управления качеством на всех этапах производства: входная проверка сырьевых материалов, контроль параметров изготовления продукции и характеристик готовых изделий. Надежность системы управления качеством подтверждена сертификатом ISO 9001. Продукция производится из современного полиэтилена трубных марок и имеет все необходимые сертификаты Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), разрешения Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору, а также аналогичных структур сопредельных государств, на применение и эксплуатацию.

Инновационное мышление позволяет ООО «Авангард Инжиниринг» занимать лидирующие позиции в области современных трубопроводных систем. Гибкость и мобильность производства, умелое сочетание технологии переработки полимеров и собственных ноу-хау в этой сфере дают компании

возможность продавать продукцию высочайшего качества и создают основу для динамичного развития. Сотрудникам компании пришлось «бороться» самим с собой, доказывая строительным организациям, что полиэтиленовые трубы московского производства могут применяться наравне с питерскими трубами, которые компания продавала, являясь дилером компаний ООО «ИКАПЛАСТ» и ООО «PipeLife», производящими трубы из полипропилена.

Предприятие обеспечивает максимальный ассортиментный ряд полимерных труб для напорных и безнапорных систем от 10 до 2 000 мм. Особое внимание уделяется комплектации трубопроводов: литьевые, сегментные фасонные части, полиэтиленовые колодцы в достаточном объеме производятся на заводах Группы ПОЛИПЛАСТИК; электросварные, компрессионные фитинги и сварочное оборудование обеспечивает основной партнер — компания Georg Fisher (Швейцария). Инструменты для монтажа, муфтовые сварочные аппараты марки ТРАССА, производит Чебоксарский трубный завод, входящий в Группу ПОЛИПЛАСТИК.

Компания ООО «Авангард Инжиниринг» поставляет продукцию группы ПОЛИПЛАСТИК для крупнейших проектов по реконструкции и созданию новых объектов не только в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Так же за компанией были закреплены проекты в г. Сочи для поставки полиэтиленовых труб на строительство грузового комплекса для олимпийских строек, в г. Мары Туркменской республики и в Великий Новгород.

1.2. Технология и организация производства

Основными видами продукции ООО «Авангард Инжиниринг» являются:

Трубы с двухслойной профилированной стенкой "КОРСИС", "КОРСИС ПРО" для безнапорных трубопроводов;

Муфты из полиэтилена для труб с двухслойной профилированной стенкой;

Трубы многослойный армированные "КОРСИС АРМ";

Трубы из полиэтилена "КОРСИС ПЛЮС" для хозяйственно-питьевого водоснабжения, водоотведения и канализации;

Колодцы, камеры и ёмкости из полимерных материалов;

Трубы напорные из полиэтилена ПЭ 80, ПЭ 100.

Трубы из полиэтилена (ПНД-трубы, трубы из ПЭ-63, ПЭ-80 и ПЭ-100, а также РЕХ) применяются, как правило, для водоснабжения при различных номинальных значениях давления в системе. Трубы из полипропилена (ПП рандом-сополимер) используются также для холодного и горячего водоснабжения, а из ПП-гомополимера – для внутренней канализации зданий. Канализационные трубы для наружных сетей, производят их поливинилхлорида (ПВХ). Из ПВХ изготавливают также водостоки. Особняком стоят пластмассовые или металлические трубы и фитинги в полиэтиленовой оболочке и пенополиуретановой теплоизоляции (так называемые ППУ-трубы). Кроме того, существуют металлопластиковые трубы, имеющие композитную металлопластик-стенку, которая включает полимерные и металлический слои. Металлопластиковые трубы используют в различных целях: отопление помещений (в том числе «теплые полы»), водоснабжение и газоснабжение помещений и предприятий. Гофрированные трубы из различных материалов также нашли широкое применение в различных сферах хозяйства. Популярность гофротруб обусловлена их легкостью и отличной гибкостью, что позволяет использовать их в качестве шлангов в том числе в канализационных системах. В некоторых более узких областях применяют также стеклопластиковые трубы.

Трубы из полимеров имеют целый ряд достоинств перед стальными: вес пластиковых труб небольшой, они являются нержавеющей, бесшовными, не зарастают в процессе эксплуатации, не вибрируют и не издадут урчащих звуков, не разрываются при замерзании воды (система

выдерживает несколько циклов замерзания при наличии давления без разрушения), не проводят блуждающие токи, не требуют окраски и легки в монтаже. Например, трубы и фитинги из полипропилена в зависимости от рабочего давления могут работать в течение десятилетий с температурой жидкости до 95°C. Полипропиленовые и полиэтиленовые трубы экологически чисты и с успехом применяются в трубопроводах холодного и горячего водоснабжения, отопления и воздуховодах с рабочим давлением до 25 атм.

Благодаря фитингам с хромированными латунными вставками ПП-трубы легко комбинируются со стальными трубами и стальной арматурой, а при укладке в грунт не требуют дополнительной изоляции. Кроме того, в последние годы активно внедряются закладные элементы из полисульфона, как замена латунных вставок для соединений пластмассовых труб.

При монтаже труб из полиэтилена, полипропилена, как правило, применяется диффузионная сварка, выполняемая при помощи несложной и недорогой оснастки. Такой способ соединения не требует специальных навыков и доступен каждому. Конструкция в результате получается полностью герметичной, а сам процесс сварки занимает очень мало времени. При этом соединение готово к эксплуатации сразу после остывания (2–3 мин.). Трубы из ПВХ, как правило применяются для стоков без давления, поэтому они не свариваются, а скрепляются при помощи раструбов, РТИ уплотнений, реже – клеевыми соединениями.

Использование полимерных труб обычно дает ощутимый экономический эффект: затраты на транспортировку и монтаж сокращаются по сравнению со стальными трубами в несколько раз. Экономический эффект от использования труб и фитингов из полипропилена по сравнению со стальными и чугунными складывается из экономии затрат на транспортировку, сокращения трудоемкости и отходов при монтаже, экономии расходных материалов, отсутствия расходов в период

эксплуатации, а также значительного срока службы – около 50 лет. Если все эти данные учесть при определении стоимости трубопровода и составлении сметы, то монтаж выполненный из труб и фитингов из полипропилена даст удешевление на 15–20% по сравнению с трубопроводом, выполненным из стальных оцинкованных труб.

Основные материалы для изготовления современных труб:

1. Полипропилен рандом-сополимер.

Материал, используемый для производства водопроводных ПП труб и фитингов, представляет собой продукт сополимеризации пропилена и этилена в определенных пропорциях и носит название полипропилен рандом-сополимер PPRC (тип 3). К сожалению, достойной альтернативы PPRC тип 3, выпускаемым зарубежными производителями, на российском рынке полимеров пока нет, и видимо, не скоро будет. В России для производства ПП-труб для горячего и холодного водоснабжения хорошо зарекомендовали себя марки сополимера пропилена RA 130E BOREALIS (Финляндия) и TIPPLEN CS4-8000 TVK (Венгрия).

2. Полипропилен гомополимер.

Гомополимер пропилена применяется главным образом для канализационных ПП труб и фитингов. Причем из-за хрупкости гомополимера при низких температурах применять полипропиленовые трубы в климатических условиях России и СНГ можно только для внутренней канализации. Поэтому такие трубы – самые тонкостенные (толщина стенки обычно 1,6 – 2,0 мм).

Как правило, для экструзии труб из гомополимера ПП используют полипропилен производства московского (Каплен 01003), уфимского (Бален 01003) и других отечественных предприятий с текучестью 0,3 г/10 мин. Для обеспечения грамотного и правильного применения труб и фитингов из полипропилена в трубных системах в Российской Федерации выпущен Свод правил по проектированию и монтажу трубопроводов из полипропилена «Рандом сополимер» (СП40-101), внесены соответствующие изменения в

СНиП 2.04.05-91 «Отопление, вентиляция и кондиционирование» и в СНиП 2.04.01-85 «Внутренний водопровод и канализация зданий».

3. Полиэтилен

В большинстве случаев для производства труб и фитингов применяют различные марки полиэтилена низкого давления (высокой плотности, ПЭНД, ПЭВП), а также силанольно-сшитый полиэтилен (РЕХ). Водопроводные трубы из обычного ПНД на сегодняшний день уже морально устарели. То же касается и марки ПЭ-63, которая не выдерживает такого высокого давления, как более современные трубные марки ПЭ-80 и ПЭ-100. Во многих странах Европы выпуск материала ПЭ-63 прекращен и полиэтиленовые трубопроводные системы переводятся на современные ПЭ-80 и ПЭ-100, имеющего очень высокие характеристики при работе под давлением и повышенных температурах. К сожалению, и тут доля российского сырья для производства труб близка к нулю.

4. Поливинилхлорид

Трубы и фитинги из ПВХ применяют в основном для организации наружной канализации. Это обусловлено высокими характеристиками ПВХ при низких температурах, в отличие от полипропилена. Канализационные трубы ПВХ более толстостенные, чем полипропиленовые, из-за особенностей их эксплуатации. Кроме того, некоторая часть труб ПВХ применяется для пластмассовых водостоков и дренажа. Для производства труб из поливинилхлорида обычно берут стандартную композицию, включающую смолу ПВХ, стабилизаторы, смазки, наполнители и модификаторы. Смола как правило бывает российского производства, добавки – зарубежного.

Технология и оборудование для производства труб
Процесс производства труб из пластика технологически достаточно прост, относительно нетрудоемок, энергетически малозатратен и экологически безвреден, а минимальная площадь, необходимая для установки и

эксплуатации одной комплектной линии для производства труб, составляет порядка 100 м².

Экструзионная линия для получения труб представляет собой технологически законченный непрерывный цикл экструзии, калибровки, охлаждения, вытяжки, обрезки и штабелирования готовой продукции и состоит из собственно экструдера с экструзионной головкой и системой подачи полимерного сырья, ванны калибрации и охлаждения, тянущего устройства, отрезного устройства и штабелера или автоматического намотчика для труб малого диаметра.

1.3. Анализ организационной структуры, структуры персонала и системы оплаты труда

Организационная структура ООО «Авангард Инжиниринг» - линейно-функциональная (Приложение 1). При такой структуре основным управленцем остается Генеральный директор, линейные руководители сохраняют за собой право отдавать распоряжения и принимать решения при помощи функциональных руководителей. Данная структура будет оптимальна, поскольку позволяет управлять одинаково хорошо всеми процессами компании.

В компании на сегодняшний день работает более 480 человек. ООО «Авангард Инжиниринг» уделяет особое внимание работе с персоналом. Сотрудники компании являются высококвалифицированными специалистами в своих профессиональных областях и сфере управления. Сотрудничество «Авангард Инжиниринг» и персонала ориентировано на долгосрочные и взаимовыгодные профессиональные отношения.

К настоящему моменту 11% сотрудников работает в организации с открытия компании, 36% – более 3 лет, свыше 45% – более 1-2 года (рис. 1.1).

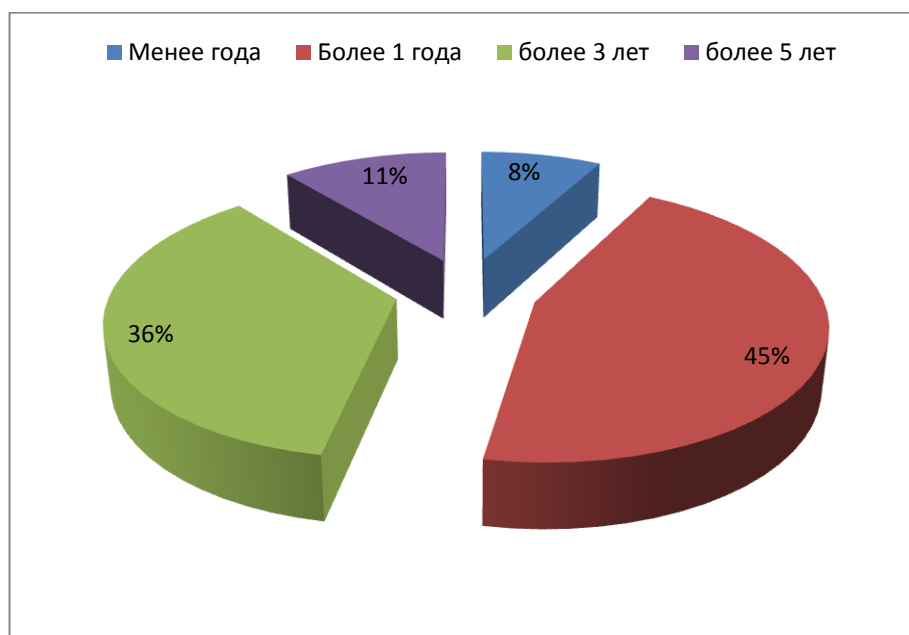


Рис. 1.1. Структура работников по стажу работы

Сегодня 92% сотрудников имеют высшее образование, многие проходят дополнительное обучение в настоящее время. Топ-менеджеры компании обладают степенью MBA. ООО «Авангард Инжиниринг» делает инвестиции в человеческий ресурс, создавая условия для профессионального роста и мотивируя сотрудников на повышение своей квалификации. Новых сотрудников направляют в музей Воды на экскурсии, проводятся лекции, отправляют на Климовский Трубный завод для ознакомления с процессом производства труб.

Руководство предприятием осуществляет Генеральный директор. Организует работу всех структурных подразделений, направляя их деятельность на развитие и совершенствование с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли. Обеспечивает выполнение предприятием всех обязательств, правильное сочетание экономических и административных методов руководства. Решает вопросы, касающиеся финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности предприятия, в пределах предоставленных ему законодательством прав, поручает ведение отдельных направлений

деятельности другим должностным лицам - заместителям директора. Обеспечивает соблюдение законности в деятельности компании.

Департамент маркетинга занимается разработкой программ по привлечению потребителей к продукции компании, осуществляет анализ рынка.

Коммерческий департамент состоит из двух основных частей: отдел продаж и служба логистики. Отдел продаж занимается непосредственно продажей, поиском новых клиентов и расширением представленности компании как в пределах одной торговой точки так и в рамках Северо-Западного региона России.

Служба логистики занимается закупкой продукции в ООО «ПОЛИПЛАСТИК Центр» и обеспечением доставки непосредственно напрямую на объекты, закреплённые за ООО «Авангард Инжиниринг», т.к. своего склада в Санкт-Петербурге пока не имеется.

Финансовая служба и бухгалтерия занимаются денежными потоками компании, включая планирование будущих прибылей и расходов.

Служба информационных технологий поддерживает компьютерные технологии в организации и обеспечивает их непрерывную работу.

Отдел персонала занимается подбором персонала, организацией обучения, тренингов для работников компании, повышением работников по карьерной лестнице.

Служба безопасности выполняет функцию контроля за безопасностью информационных и финансовых потоков на предприятии.

Офис-менеджер распределяет поступающие телефонные вызовы во все отделы компании и закупает всё необходимое (канцелярия, вода и т.п.) для комфортной и непрерывной работы офиса, ведение газеты и сайта компании.

Юридическая служба следит за соблюдением законности деятельности компании и контрагентов, выступает в судебных разбирательствах с клиентами.

Техническая служба исправляет технические неполадки в офисе компании.

Численность персонала до 2015 года увеличивалась, после начала сотрудничества с Группой ПОЛИПЛАСТИК компания ООО «Авангард Инжиниринг» была вынуждена продать склад, складских сотрудников по желанию перевели в другие отделы, некоторые из них перешли на другую работу. Таким образом, численность персонала сократилась на 37 человек.

Оплата труда осуществляется с учетом требований, указанных в отраслевом тарифном соглашении РФ для предприятий данного типа. Для определения размера оплаты труда различных категорий работников, на предприятии используется единая тарифная сетка (ЕТС). В ней находится информация о размере оплаты труда работников и зависимости от вида и качества работ.

1.4. Динамика основных технико-экономических показателей

Основываясь на данных бухгалтерской отчетности ООО «Авангард Инжиниринг», составим таблицу 1.1, в которой отразим основные финансово-экономические показатели предприятия и их изменение относительно друг друга.

Таблица 1.1

Основные финансово - экономические показатели ООО «Авангард Инжиниринг»

№ п/п	Показатели	Ед. изм	2014 год	2015год	Изменение	
					абсолют.	относит.
1	2	3	4	5	6	7
1	Объем реализации продукции в текущих ценах	тыс. руб	1 347 703	1 236 419	-111 284	91,74
2	Объем реализации продукции в фиксированных ценах	тыс. руб	1 347 703	1 136 415	-211 288	84,32

Продолжение табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7
3	Среднегодовая стоимость основных средств - по первоначальной стоимости	тыс. руб	690 338	683 639	- 6 700	99,03
	-по остаточной стоимости		392 860	343 937	- 48 924	87,55
4	Фондоотдача	руб./руб	2,0	1,7	-0,29	85,15
5	Коэффициент износа основных средств	%	39,9	53,1	13,23	x
6	Среднесписочная численность работающих	чел.	562	480	- 82,00	85,41
7	Производительность труда одного работающего	тыс. руб./чел.	2 398,0	2 367,5	-30,52	98,73
8	Фонд оплаты труда	тыс. руб	67 249	55 422	-11 827	82,41
9	Средняя оплата одного работающего	Т.руб./чел.	10,0	9,6	- 0,35	96,49
10	Себестоимость реализованной продукции	тыс. руб	1 233 525	1 086 208	-147 317	88,06
11	Затраты на рубль реализованной продукции	руб./руб.	0,92	0,96	0,04	104,43
12	Чистая прибыль	тыс. руб	2 214	12 113	9 899	547,11
13	Коэффициент текущей ликвидности	доли ед	1,03	0,69	- 0,34	x
14	Коэффициент концентрации собственного капитала	%	25,16	23,90	- 1,26	x
15	Коэффициент СОС	доли ед	0,27	0,03	-0,25	x
16	Рентабельность продукции	%	9,26	8,86	- 0,40	x
17	Операционная Рентабельность продаж	%	8,47	7,78	- 0,69	X

Объём реализации продукции снизился на 8,26% в отчетный год по сравнению с базисным из-за снижения уровня продаж.

Среднегодовая стоимость основных средств по первоначальной стоимости снизилась на 0,7%, по остаточной стоимости также наблюдается снижение на 14,85% т.к. выбывает оборудования с предприятия больше, чем поступает.

Коэффициент фондоотдачи отражает количество продукции, получаемой организацией с каждого рубля, вложенного в основные средства. В таблице 1.1 отражено, что коэффициент фондоотдачи снизился по сравнению с базисным годом. Это свидетельствует о неэффективном использовании основных производственных фондов. Основной причиной неэффективности является высокий процент износа данных ОПФ. Это видно по изменению коэффициента износа основных средств, который увеличился с 39,9% до 53,09%. То есть фонды достаточно изношены. Соответственно, износ оборудования приводит к более частым поломкам, и, как следствие, к увеличению % брака, а это означает увеличение трудозатрат на выпуск единицы продукции.

Исходя из данных финансово - экономических показателей, среднесписочная численность работающих снизилась на 14,59% и составила в 2015 году 480 человек (против 562 чел. в 2014 году), что позволило существенно уменьшить затраты на ФОТ (-11,827 млн.р. или 17,59%).

Коэффициент общей (текущей) ликвидности рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода. По общепринятым стандартам считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от 1 до 2-3. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть, по крайней мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства. Из таблицы видно, что этот коэффициент снизился в отчетном году с 1,3 до 0,69, что свидетельствует о низкой платежеспособности предприятия по своим краткосрочным обязательствам.

Далее был рассчитан коэффициент концентрации собственного капитала. Он определяет долю средств, инвестированных в деятельность предприятия его владельцами. Из таблицы видно, что он снизился с 25,16%

до 23,9%. Это произошло из-за увеличения краткосрочной задолженности, и, следовательно, увеличения заемного капитала.

Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами снизился с показателя 0,27 до 0,03, это говорит о том, что величина собственного капитала в 2010 году значительно сократилась по отношению к базисному году.

Финансовое состояние с позиции долгосрочной перспективы неблагоприятное, так как доля собственного капитала должна быть не менее 60%.

Следующий рассчитываемый показатель – это рентабельность продукции. Он рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции к полным издержкам (себестоимости) ее производства и обращения. Рентабельность продукции уменьшилась с 9,26% до 8,86% из-за снижения уровня прибыли от реализации на 8,26%.

Последний рассчитываемый показатель – это операционная рентабельность продаж. Он так же снизился с 8,47% до 7,78%, что также следует из снижения прибыли от продаж в 2015 г.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Необходимость и целесообразность вертикального анализа заключается в следующем:

- относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляции, затрудняя сопоставление в динамике абсолютных показателей;
- использование относительных показателей позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям.

Из таблицы 1.2 видно, что основные средства с 2014 года до 2015 года снизились на 97 847 тыс. руб. Это связано с износом основных средств и

соответственно снижением их остаточной стоимости ($K_{\text{ию}}$ вырос с 39,9% до 53,1%).

Таблица 1.2

Вертикальный анализ баланса ООО «Авангард Инжиниринг», тыс. руб

Статья баланса	2014 г		2015 г		Изменения	
	Сумма	Уд. Вес, %	Сумма	Уд.вес, %	абсолютные	относительные
АКТИВ						
I. Внеоборотные средства						
Основные средства	369 548	26,3	318325	12,9	-51 223	-13,4
Долгосрочные финансовые вложения	1 545	0,1	665395	26,9	663 850	26,8
Прочие внеоборотные активы	34 133	2,4	31 853	1,3	-2 280	-1,1
Итого по разделу I	405 226	28,8	1 015 573	41,1	610 347	12,3
II. Оборотные (текущие) активы						
Запасы и затраты	866 095	61,6	1 068 025	43,2	201 930	-18,3
Дебиторская задолженность	125 882	8,9	36 077	14,6	234 395	5,6
Денежные средства и их эквиваленты	7 140	0,5	4 243	0,2	-2 897	-0,3
Прочие оборотные активы	2 500,00	0,0	23 204	0,9	20 704	0,9
Итого по разделу II	1 001 617	71,2	1455749	58,9	454 132	-12,3
Всего активов	1 406 843	100,0	2 471 322	100,0	1 064 479	X
ПАССИВ						
III. Собственный капитал						
Уставный капитал	4 731	0,3	4 731	0,2	0	-0,1
Фонды и резервы	331 850	23,6	343963	13,9	12 113	-9,7
Итого по разделу III	336 581	23,9	348 694	14,1	12 113	-9,8
IV, V. Привлеченный (заемный) капитал						
Долгосрочные пассивы	95 473	6,8	5 642	0,2	-89 831	-6,6
Краткосрочные пассивы	974 789	69,3	2116986	85,7	1 142197	16,4
Итого по разделам IV, V	1 070 262	76,1	2122 628	85,9	1 052366	9,8
Всего пассивов	1 406 843	100,0	2 471 322	100,0	1 064 479	x

Оборотные активы предприятия с начала 2014 года возросли на 578 441 тыс.руб. Они возросли главным образом за счет увеличения запасов на

476 365 тыс.руб., а так же увеличения дебиторской задолженности на 90973 тыс.руб. на конец 2015 года. Увеличение запасов связано с риском потери основных поставщиков и удорожания сырья и материалов.

Удельный вес внеоборотных средств в общей сумме активов увеличился с 34% до 41,1%. На что повлияло увеличение удельного веса долгосрочных финансовых вложений с 0,1% до 26.9%.

Увеличение долгосрочных вложений ООО «Авангард Инжиниринг» обусловлены созданием в 2014 году совместно с государственной корпорацией «Роснано» совместного предприятия ЗАО «Пластик-Н».

Данное предприятие создано для производства гибкой полимерной упаковки для потребительских продуктов с использованием нанокompозитов. «Роснано» вложило в проект 826 млн. рублей (576 млн. рублей – в уставной капитал проектной компании, 250 млн. рублей в виде займа). ООО «Авангард инжиниринг» внесет в проект движимое имущество и нематериальные активы, оцениваемые в 624 млн. рублей. Также планируется привлечь стороннее финансирование. Общая сумма инвестиций составит 2,3 млрд. рублей.

Уставный капитал предприятия не изменился, то есть рост собственного капитала произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли на 14 314 тыс. руб.

Заемный капитал так же вырос с начала 2014 года на 1127758 тыс. руб. Этот рост произошел за счет резкого увеличения в 2014 года количества краткосрочных заемных средств. Краткосрочные заемные средства в течение 2015 года выросли на 1478739 тыс. руб., а долгосрочные снизились на 350981 тыс. руб. Резкий рост заемного капитала обуславливается перекредитованием, то есть предприятие за счёт взятых на себя краткосрочных кредитов частично покрыло свои долгосрочные обязательства.

Таким образом, пассивы предприятия так же выросли на 1 142 072 тыс. руб. Удельный вес собственного капитала предприятия снизился на 11% и

составил 14,1% на конец 2015 года. Это явилось следствием привлечения большой суммы заемных средств, что повлекло увеличения доли заемного капитала в общей сумме пассивов предприятия с 74,8% до 85,9%.

Проведем горизонтальный анализ баланса ООО «Авангард Инжиниринг» (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Горизонтальный анализ баланса ООО «Авангард Инжиниринг», тыс. руб

Статья	2013 г		2014 г		2015 г	
	тыс. руб.	% измен ения	тыс. руб.	% измен ения	тыс. руб.	% измен ения
АКТИВ						
I. Внеоборотные средства						
Основные средства	416 172	100,0	369 548	88,8	318 325	76,5
Долгосрочные финансовые вложения	1 545	100,0	1 545	100,0	665 395	43 067,6
Прочие внеоборотные активы	34 225	100,0	34 133	99,7	31 853	93,1
Итого по разделу I	451 942	100,0	405 226	89,7	1 015 573	224,7
II. Оборотные (текущие) активы						
Запасы и затраты	590 348	100,0	866 095	146,7	1 068 025	180,9
Дебиторская задолженность	269 304	100,0	125 882	46,7	360 277	133,8
Денежные средства и их эквиваленты	17 143	100,0	7 140	41,6	4 243	24,8
Прочие оборотные активы	513,0	100,0	2 500,00	0,0	23 204	0,0
Итого по разделу II	877 308	100,0	1 001 617	114,2	1 455 749	165,9
Всего активов	1 329 250	100,0	1 406 843	105,8	2 471 322	185,9
ПАССИВ						
III. Собственный капитал						
Уставный капитал	4 731	100,0	4 731	100,0	4 731	100,0
Фонды и резервы	329 649	100,0	331 850	100,7	343 963	104,3
Итого по разделу III	334 380	100,0	336 581	100,7	348 694	104,3
IV, V. Привлеченный (заемный) капитал						
Долгосрочные пассивы	356 623	100,0	95 473	26,8	5 642	1,6
Краткосрочные пассивы	638 247	100,0	974 789	152,7	2 116 986	331,7
Итого по разделам IV, V	994 870	100,0	1 070 262	107,6	2 122 628	213,4
Всего пассивов	1 329 250	100,0	1 406 843	105,8	2 471 322	185,9

Горизонтальный анализ отчетности заключается в определении темпов роста по всем статьям исходного или укрупненного баланса, что позволяет не только анализировать динамику отдельных показателей, но и прогнозировать их изменения. Из горизонтального анализа баланса видно, что основные средства с 2013 года до 2015 года уменьшились на 97 847 тыс. руб., что составляет 76,5% по отношению к базисному году. Причина - выбывает оборудования с предприятия больше, чем поступает.

Как отражено в таблице, внеоборотные активы выросли на 124,7%. Причиной послужили долгосрочные финансовые вложения компании в этом году, которые увеличились с 1 545 тыс. руб. до 665 395 тыс. руб. на конец отчетного периода.

Оборотные активы предприятия с 2013 года возросли на 65%. Они возросли главным образом за счет увеличения запасов на 80,9%, а так же увеличения дебиторской задолженности на 33,8%.

Увеличение запасов обусловлено следующим фактором:

На период 2014/15 года специалистами компании прогнозировались проблемы с закупом сырья и материалов и высокие риски ухода с рынка основных контрагентов по поставкам, что означает потерю главных поставщиков и увеличение затрат на приобретение материалов. Соответственно, были произведены закупки расходных материалов, необходимых для основного производства. Активы предприятия выросли на 85,9%.

Уставный капитал предприятия не изменился, таким образом, рост собственного капитала произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли на 266,1% по сравнению с показателем 2013 года.

С начала 2014 года произошло резкое увеличение количества краткосрочных заемных средств на 231,7%. Это связано с перекредитованием долгосрочных кредитов. Предприятие взяло на себя краткосрочные кредитные обязательства для покрытия лизинговых платежей, что

отражается в уменьшении долгосрочных и увеличении краткосрочных пассивов за отчетный период.

Выводы

Компания ООО «Авангард Инжиниринг» была зарегистрирована 9 марта 2007 года как дилер по продажам полимерных трубопроводных систем для наружных сетей водоснабжения и водоотведения в г. Санкт-Петербург. Фактический адрес местонахождения: 199106, г. Санкт-Петербург, 26-линия В.О., дом 15, корпус 2, лит. А оф.3.13.

Оборотные активы предприятия с 2013 года возросли на 65%. Они возросли главным образом за счет увеличения запасов на 80,9%, а так же увеличения дебиторской задолженности на 33,8%.

Увеличение запасов обусловлено следующим фактором:

На период 2014/15 года специалистами компании прогнозировались проблемы с закупом сырья и материалов и высокие риски ухода с рынка основных контрагентов по поставкам, что означает потерю главных поставщиков и увеличение затрат на приобретение материалов. Соответственно, были произведены закупки расходных материалов, необходимых для основного производства. Активы предприятия выросли на 85,9%.

Уставный капитал предприятия не изменился, таким образом, рост собственного капитала произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли на 266,1% по сравнению с показателем 2013 года.

С начала 2014 года произошло резкое увеличение количества краткосрочных заемных средств на 231,7%. Это связано с перекредитованием долгосрочных кредитов. Предприятие взяло на себя краткосрочные кредитные обязательства для покрытия лизинговых платежей, что отражается в уменьшении долгосрочных и увеличении краткосрочных пассивов за отчетный период.

2. ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

2.1. Прибыль и ее основные показатели

Прибыль, без сомнения, является одним из ключевых понятий в экономической науке. Именно показатель прибыли обычно идентифицируется в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности работы предприятия (фирмы).

В течение многих десятилетий в нашей стране расчет этого показателя однозначно увязывался с бухгалтерским учетом: в любом предприятии значение прибыли рассчитывалось в бухгалтерии и в дальнейшем использовалось другими заинтересованными лицами и сторонами. С принятием концепции рынка и необходимостью в связи с этим учитывать ключевые положения западных экономистов в отношении эффективности функционирования экономики в целом и ее системообразующих элементов возникла необходимость в уточнении традиционного понимания прибыли. Проблема усугубляется еще и тем обстоятельством, что и в России, и на Западе уже давно имеет место вялотекущее противостояние бухгалтеров и небухгалтеров (обычно говорят - экономистов) в отношении трактовки прибыли и корректности алгоритмов ее исчисления.

В специальной литературе описано несколько подходов к трактовке категории «прибыль», из которых базовыми можно считать три: академический, предпринимательский и бухгалтерский.

Приведем краткую их характеристику.

Академический подход. Ключевой категорией здесь является так называемая экономическая прибыль, представляющая собой гипотетическую величину, определяемую как разница между доходами фирмы и ее экономическими издержками, предусматривающими возможность альтернативных затрат. Напомним, что под альтернативными затратами

понимается максимально возможный доход от альтернативного применения потраченных (использованных) ресурсов. Экономические издержки включают в себя не только фактически понесенные расходы, но и упущенную выгоду, то есть совокупную стоимость других благ, которые можно было бы приобрести при максимально выгодном использовании имеющихся ресурсов.

На практике рассчитать альтернативные затраты весьма непросто, ведь любая возможная их оценка будет исключительно субъективной, а потому рассмотренный подход имеет лишь теоретическую значимость - категория «экономическая прибыль» является прежде всего объектом исследования в рамках экономической теории. Тем не менее, понятие «альтернативные затраты» весьма активно, хотя, вероятно, не вполне адекватно используется в повседневной практике, в частности в дискуссиях по поводу целесообразности и оправданности тех или иных расходов.

Предпринимательский подход. Носителями и апологетами идеи этого подхода являются предприниматели (инвесторы, участники фондового рынка). Они вкладывают в бизнес капитал и потому делают суждение об эффективности вложения, ориентируясь на его прирост. В рамках данного подхода прибыль (P_m) может быть оценена как прирост капитала собственников за отчетный период (год):

$$P_m = MC_B - MC_K,$$

где MC_B - капитал собственников на начало года;

MC_K - капитал собственников на конец года.

Более строгое определение таково: предпринимательская прибыль есть прирост капитала собственников (за исключением операций по преднамеренному его изменению, имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении чистых активов фирмы (в рыночной оценке), исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за вычетом обязательств. Данная точка зрения была высказана еще шотландским экономистом А. Смитом, характеризовавшим прибыль как

сумму, которая может быть израсходована без посягательства на капитал собственников [14, с. 187].

Прибыль может и должна рассматриваться не только с позиции предприятия, но прежде всего с позиции его собственников, которые в известном смысле отделены от предприятия, а потому ключевым элементом этого подхода является его ориентация на рыночные характеристики - оценка прибыли делается лицом, внешним по отношению к фирме, не имеющим доступа к внутрифирменной информационной базе, да и не нуждающимся в ней. Логика рассуждения такого лица понятна: то, что считается в самой фирме, весьма условно и субъективно; существует конфликт интересов, и топ-менеджеры фирмы не обязательно абсолютно искренни при декларировании информации о состоянии дел во вверенном им субъекте, а потому нужно полагаться на рынок: только он дает объективную картину фактической и потенциальной эффективности работы фирмы.

Несложно понять, что более или менее достоверная оценка изменения капитала может быть получена лишь для листинговых компаний, для которых в каждый момент времени, в том числе на начало и конец отчетного периода, существует объективная (в известном смысле) оценка рыночной капитализации. Что касается нелистинговых компаний, то оценка исходных факторов счетной модели может быть получена лишь с помощью профессиональных оценщиков. Таким образом, этот подход также весьма ограничен в части практической реализации.

Уместно вспомнить, что учеными и практиками предложены и другие варианты расчета прибыли через рыночные оценки. В частности, в последние годы довольно широкую известность получила концепция управления стоимостью (ценностью) фирмы, в основу которой положен критерий добавленной экономической стоимости (ценности) (economic value added, EVA). Суть критерия EVA заключается в следующем.

Стратегическую основу фирмы составляет капитал, за мобилизацию и использование которого фирма как самостоятельный субъект рыночных

отношений должна платить. Платность источников финансирования выражается категорией средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Поскольку существует рынок капитала, то существует и некоторая среднерыночная отдача на инвестируемый капитал. Зная для данной фирмы объем задействованного капитала и среднерыночную норму отдачи, можно рассчитать для нее, условно говоря, «нормальную» прибыль.

С этой «нормальной» прибылью можно сравнить прибыль фактическую; разница между ними покажет эффективность работы фирмы в контексте рынка. Это показатель оценки внутрифирменной эффективности, точнее, эффективности работы топ-менеджеров.

Известны различные алгоритмы расчета показателя EVA. Согласно одному из них, вероятно, самому распространенному. EVA представляет собой разность между чистой операционной прибылью (ЕВІТ), уменьшенной на величину налоговых выплат (Т), и нормальными затратами капитала (DCC), рассчитываемыми как произведение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и величины инвестированного капитала (СЕ):

$$EVA = (EBIT - T) - DCC = (EBIT - T) - CE \cdot WACC$$

Несложно заметить, что расчет значений компонентов EVA отличается исключительно высокой субъективностью, и это значимо снижает аналитическую ценность индикатора. Принципиальное различие между определенной выше предпринимательской прибылью (Pm) и добавленной экономической стоимостью (EVA) состоит в том, что первый показатель рассчитывается исключительно по данным рынка капитала, а второй - путем корректировки бухгалтерских данных на некоторые данные, генерируемые рынком капитала.

Одной из альтернатив концепции EVA является показатель добавленной рыночной стоимости (ценности) (market value added, MVA), рассчитываемый как разница между совокупной рыночной стоимостью фирмы (сумма рыночных оценок капитала собственников и заемного

капитала) и совокупной учетной (балансовой) стоимостью фирмы (сумма балансовых оценок капитала собственников и заемного капитала).

Основное различие между EVA и MVA заключается в следующем: EVA дает оценку успешности работы с позиции прошлого и настоящего, тогда как MVA - с позиции будущего, поскольку при расчете MVA используются рыночные оценки собственного и заемного капиталов, которые в условиях эффективного рынка устанавливаются на основе оценки ожидаемых в будущем доходов. Кроме того, расчет индикатора MVA гораздо меньше сопряжен с условностями и сложностями, имеющими место при оценке WACC и компонентов EVA.

Бухгалтерский подход. Бухгалтеры имеют свое, отличное от экономистов и менеджеров суждение по поводу объективности рассмотренных выше алгоритмов. В теории бухгалтерского учета известны критерии Дж. Каннинга (1884-1962), которым должен отвечать финансовый результат, чтобы считаться прибылью:

- получение ожидаемой в течение года прибыли имеет высокую вероятность;

- ожидаемая выручка может быть исчислена с высокой степенью надежности;

- предполагаемые расходы рассчитываются с высокой степенью вероятности[5, с. 503].

Указанные требования носят чисто экономический характер и в несколько измененном виде нашли свое отражение в Международных стандартах финансовой отчетности и отечественных бухгалтерских регулятивах.

Согласно бухгалтерскому подходу прибыль (убыток) трактуется как положительная (отрицательная) разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной

оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала.

Можно дать и более простое определение: прибыль бухгалтерская есть положительная разница между признанными доходами и расходами (затратами), отнесенными к отчетному периоду.

По сравнению с прибылью экономической уровень субъективности алгоритма исчисления прибыли бухгалтерской существенно ниже. Тем не менее, в зависимости от того, какие факторы примем во внимание, значение прибыли в рамках бухгалтерского подхода может быть исчислено по-разному. Действительно, используя тот или иной метод оценки запасов, списываемых на себестоимость продукции, применяя разные методы амортизации, по-разному признавая доходы и затраты, можно получить большее или меньшее значение прибыли.

Итак, первое правило, которое нужно иметь в виду аналитику (бизнесмену, экономисту): прибыль - это расчетный показатель, дающий некоторую оценку финансово-хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период, на величину которого влияют как собственно производственно-коммерческая деятельность фирмы, так и применяемые ее специалистами методы оценки, учета и исчисления показателей доходов и затрат. Прибыль - это мнение, ее величиной можно варьировать. Не случайно в ходе аудиторской проверки как раз и контролируется обоснованность признания и величина оценки тех или иных видов доходов и затрат, учитываемых при расчете конечного финансового результата.

Если прибыль понимается как разница между доходами и расходами (затратами), число видов которых, как известно, велико, то отсюда вытекает второе правило: в зависимости от различных комбинаций доходов и затрат и подключения к рассмотрению новых их видов можно последовательно рассчитывать различные показатели прибыли, при этом каждый из них будет

представлять большую или меньшую значимость для той или иной категории лиц, имеющих интерес к данной компании.

Иными словами, понятие прибыли многозначно и с позиции того круга доходов и затрат, который был учтен при расчете именно этого показателя. Поэтому всегда необходима четкая и однозначная идентификация алгоритмического и информационного обеспечения показателя прибыли, о котором ведется речь, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения о нем.

Продемонстрированные подходы к определению прибыли не противоречат друг другу, хотя характеризуются серьезными различиями. Например, в бухгалтерском подходе все элементы, служащие для расчета финансового результата, строго идентифицированы, а с точки зрения предпринимательского подхода невозможно четко определить, какие именно факторы влияют на величину рыночной капитализации предприятия.

Кроме того, предпринимательский и бухгалтерский подходы характеризуются разным отношением к трактовке так называемых реализованных и нереализованных доходов. Если в результате каких-то событий выросла рыночная цена активов предприятия, то с точки зрения предпринимательского подхода здесь имеет место прибыль, даже если никаких хозяйственных операций не было. Бухгалтерский подход, наоборот, характеризуется высокой степенью осторожности. Следуя одному из ключевых принципов бухгалтерского учета (расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны), с позиций бухгалтерского учета прибыль предприятие получит только тогда, когда указанное имущество будет продано по возросшим ценам.

Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на фондовом и валютных биржах и т.д.

Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который

непосредственно получают предприятия, после продажи продукции доход получает форму прибыли.

Количественно она представляет собой разность между выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. [13, с.8]

Основными задачами анализа результатов деятельности являются:

- Контроль за выполнением планов реализации продукции;
- Определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- Выявление резервов увеличения объема реализации продукции и суммы прибыли;
- Оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности;
- Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Сумма прибыли и уровень рентабельности являются основными показателями, характеризующими финансовые результаты предприятия. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие и устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

Рассматривая сущность прибыли, следует в первую очередь отметить такие ее характеристики:

Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Однако в ряде случаев активная деятельность в какой либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность благотворительная).

Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства.

Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса.

Прибыль характеризует не весь доход полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая «очищена» от понесенных затрат на осуществление этой деятельности.

Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т.п.

С учетом рассмотренных основных характеристик её понятие в наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности». [4, с.82]

Основными хозяйствующими субъектами на рынке выступают как отдельные предприниматели (физические лица), так и предприятия (юридические лица).

Теперь рассмотрим составляющие подробно:

Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста является размер

текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть гос. бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа – «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» - также связана с возрастанием прибыли предприятия.

Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором «перелива капитала» в отрасли с более эффективным его использованием.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования этих ресурсов прибыли принадлежит главенствующая роль. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышение конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее

воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т.е. ее направления на прирост его активов.

Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты различных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально не защищенных членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли предприятия части социальных потребностей его персонала.

Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия, но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала (финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды. [11, с.9]

Характеризуя роль прибыли в рыночной экономике, можно также упомянуть о следующих типах прибыли:

Прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций, является результатом лучшей информированности предпринимателей о ценах на различных региональных рынках, быстроты реакции на выгодные коммерческие условия, более высокого уровня предпринимательского риска.

В конечном счете, спекулятивная прибыль является формой возмещения повышенного предпринимательского риска.

Прибыль, полученная предприятием в связи с его монопольным положением на рынке за счет установления неоправданно высоких цен на продукцию, создает активные стимулы для перелива капитала на такие рынки и роста объема предложения, что в итоге приводит к естественному формированию конкурентной среды на таких рынках и снижению уровня цен на них.

Прибыль, полученная предприятием от «теневой» деятельности, в определенной степени является защитной реакцией предпринимателей на установленные государством жесткие «правила игры» в экономике, в первую очередь, на неоправданно высокий уровень налогообложения. В этих условиях предприятия не могут не только обеспечить условия самофинансирования своего развития, но в отдельных случаях и простого выживания. Рост объема такой деятельности является для государства своеобразным индикатором эффективности принимаемых решений в области налогового регулирования коммерческой деятельности с позиций соблюдения паритета интересов, как государства, так и предпринимателей. Кроме того, эта прибыль, оставаясь неучтенной, является, источником реального прироста чистого национального дохода.

Как уже отмечалось, прибыль предприятия характеризуется не только своей многоаспектной ролью, но и многообразием обликов, в которых она выступает.

Рентабельность — это относительный показатель, характеризующий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки

деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. [12. стр56]

В процессе управления прибылью предприятия главная роль отводится формированию прибыли по операционной деятельности. Операционная деятельность – это основной вид деятельности предприятия, с целью осуществления которой оно создано.

Основу операционной деятельности большинства предприятий составляет производственно – коммерческая или торговая деятельность, которая дополняется осуществляемой ими инвестиционной и финансовой деятельностью. Вместе с тем, инвестиционная деятельность является основной для инвестиционных компаний, инвестиционных фондов и других инвестиционных институтов, а финансовая деятельность является основной для банков и других финансовых институтов. Операционная деятельность предприятия характеризуется следующими основными особенностями, определяющими характер формирования прибыли:

1. Она является главным компонентом всей хозяйственной деятельности предприятия, основной целью его функционирования.

Основной объем формируемых активов, основная численность персонала предприятия обслуживает эту деятельность. Соответственно прибыль от операционной деятельности при нормальных условиях функционирования предприятия занимает наибольший удельный вес в общем объеме прибыли предприятия.

2. Операционная деятельность носит приоритетный характер по отношению к инвестиционной, финансовой и другим видам деятельности.

Поэтому развитие любых иных видов деятельности не должно вступать в противоречие с развитием операционной деятельности, а только поддерживать ее. Соответственно и прибыль от инвестиционной, финансовой и других видов деятельности не должна формироваться в ущерб формированию прибыли от операционной деятельности.

3. Интенсивность развития операционной деятельности является основным параметром оценки отдельных стадий жизненного цикла предприятия.

Соответственно возможности формирования операционной прибыли на разных стадиях жизненного цикла предприятия определяют цели и задачи не только политики управления прибылью, но и направленность общей стратегии развития предприятия.

4. Хозяйственные операции, входящие в состав операционной деятельности предприятия, носят регулярный характер.

5. Операционная деятельность предприятия ориентирована в основном на товарный рынок, в то время как финансовая и инвестиционная его деятельность осуществляются преимущественно на финансовом рынке.

6. Осуществление операционной деятельности связано с капиталом, уже инвестированным в нее, в то время как предстоящее инвестирование капитала является предметом инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Инвестированный в операционную деятельность капитал принимает форму операционных активов предприятия. Поэтому один из важных факторов успешного формирования операционной прибыли является эффективное управление операционными активами предприятия.

7. В процессе операционной деятельности потребляется значительный объем живого труда, в отличие от инвестиционной и финансовой деятельности, где затраты этого труда несущественны. Соответственно и способность предприятия генерировать операционную прибыль в значительной степени зависит от достаточности используемых трудовых ресурсов, профессионального и квалификационного состава персонала и т. п.

Рассмотренные особенности формирования операционной прибыли связанные со спецификой осуществления операционной деятельности предприятия, требуют всестороннего учета в процессе управления ею.

Операционная деятельность предприятия состоит из ряда последовательно осуществляемых этапов, характер которых определяется

отраслевыми особенностями. Рассматривая особенность осуществления операционной деятельности предприятий основных отраслей деятельности, следует выявить их роль в формировании операционной прибыли. Как на предприятиях промышленности, так и на предприятиях торговли первые два этапа осуществления операционной деятельности связаны исключительно с формированием затрат. Это предопределяет и формирование конкретных типов центров ответственности предприятия в процессе осуществления операционной деятельности:

- на базе структурных подразделений, осуществляющих первые два этапа операционной деятельности, должны формироваться центры затрат;

- на базе структурных подразделений, осуществляющих заключительный этап операционной деятельности, должны формироваться в основном центры дохода (хотя отдельные из таких подразделений, например, отдел рекламы или отдел изучения спроса, могут служить базой формирования центров затрат);

- на базе структурных подразделений, осуществляющих все три этапа операционной деятельности, должны формироваться центры прибыли.

В процессе всех трех этапов операционной деятельности предприятие расходует различные виды ресурсов. Эти ресурсы принято подразделять на следующие четыре группы: материальные, нематериальные, трудовые и финансовые ресурсы.

Хотя все виды ресурсов принимают участие в различных видах операционной деятельности – снабженческой, производственной и сбытовой, пропорции и объемы их использования в разрезе каждого из них существенно изменяются.

Это предопределяет особую структуру затрат каждого типа формируемых на предприятии центров ответственности. [16, с. 17]

Операционная деятельность предприятия постоянно возобновляется и осуществляется по замкнутому циклу.

Период полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого происходит последовательная смена их форм, называется – операционным циклом.

Важнейшей характеристикой операционного цикла, существенно влияющей на интенсивность формирования операционной прибыли, является общая его продолжительность.

Расчет продолжительности операционного цикла (Поц) предприятия осуществляется по следующей формуле :

$$Поц = Пда + Ппз + Пнп + Пгп + Пдз ,$$

где Пда – период оборота денежных активов, в днях;

Ппз – период оборота производственных запасов (сырья, материалов), в днях;

Пнп – период нахождения оборотных активов в форме незавершенного производства продукции, в днях;

Пгп – период оборота запасов готовой продукции, в днях;

Пдз – период инкассации дебиторской задолженности, в днях.

Следует отметить, что в процессе операционного цикла потребляются не только оборотные активы, но и внеоборотные активы, а также затраты живого труда или трудовые ресурсы предприятия. Но две последние группы ресурсов в процессе одного операционного цикла потребляются лишь частично, в то время как оборотные – полностью. Это и определяет выбор периода полного оборота оборотных активов в качестве измерителя продолжительности одного операционного цикла предприятия.

В процессе осуществления операционной деятельности формируются три вида операционной прибыли:

1. Валовая прибыль - разность между выручкой и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.
2. Прибыль от реализации продукции - разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода.

3. Чистая прибыль - прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений.

Также в процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

1. Балансовая прибыль (результат отчетного года) — финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы.

2. Налогооблагаемая прибыль — разность между суммой балансовой прибыли и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается.

3. Капитализированная (реинвестированная) прибыль – часть нераспределенной прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов.

4. Потребленная прибыль — та ее часть, которая израсходована на выплату дивидендов, премии персоналу предприятия или на социальные программы.

Основными источниками информации для анализа являются: данные аналитического бухгалтерского учета по счетам результатов, «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2), «Отчет о движении капитала» (форма № 3), «Приложение к балансу» (форма № 5), а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия [2. стр46].

2. 2. Анализ источников формирования прибыли

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год.

При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Основную часть прибыли предприятия получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности:

- объема продаж продукции;
- ее структуры;
- себестоимости;
- уровня среднереализационных цен.

Объем продаж продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема продаж происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного

веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать процент выполнения плана по объему продаж продукции, а затем плановую сумму прибыли скорректировать на этот процент.

Выполнение плана по объему продаж исчисляются сопоставлением фактического объема реализации с плановым в натуральном (если продукция однородна), условно-натуральном и в стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу), для чего желательно использовать базовый (плановый) уровень себестоимости отдельных изделий, так как себестоимость меньше подвержена влиянию структурного фактора, нежели выручка.

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат.

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат.

Если предприятие производит неоднородные виды продукции, тогда структура реализованной продукции определяется отношением каждого вида продукции в оценке по плановой себестоимости к общему объему продаж продукции в той же оценке.

Следует проанализировать также выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой

зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции, себестоимости и среднереализационных цен.

Среднереализационная цена единицы продукции рассчитывается путем деления выручки от реализации соответствующего изделия на объем продаж. На изменение ее уровня оказывают влияние следующие факторы:

- качество реализуемой продукции;
- рынки сбыта;
- конъюнктура рынка;
- инфляционные процессы.

Качество товарной продукции – один из основных факторов, от которого зависит уровень средней цены реализации. За более высокое качество продукции устанавливаются более высокие цены и наоборот.

Расчет влияния сортности продукции на изменение средней цены можно выполнить способом абсолютных разниц.

Для этого отклонение фактического удельного веса от планового по каждому сорту умножаем на плановую цену единицы продукции соответствующего сорта, результаты суммируем и делим на 100.

По такой же методике рассчитывается изменение средней цены реализации в зависимости от рынков сбыта продукции.

Если на протяжении года произошло изменение отпускных цен на продукцию по сравнению с плановыми в связи с инфляцией, то изменение цены по каждому виду продукции умножается на объем ее реализации по новым ценам и делится на общее количество реализованной продукции за отчетный период.

Выполнение плана по прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции.

Это финансовые результаты, полученные от операционных, прочих операций и чрезвычайных обстоятельств.

Анализ сводится в основном к изучению динамики и причин полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю. Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями и учреждениями. При анализе устанавливаются причины невыполненных обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных ошибок.

Изменение суммы полученных штрафов может произойти не только в результате нарушения договорных обязательств поставщиками и подрядчиками, но и по причине ослабления финансового контроля в отношении их. Поэтому при анализе данного показателя следует проверить, во всех ли случаях нарушения договорных обязательств были предъявлены поставщикам соответствующие санкции.

Убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне. Прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в текущем году, также свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

Особого внимания заслуживают доходы по ценным бумагам (акциям, облигациям, векселям, сертификатам и т.д.). Предприятия-держатели ценных бумаг получают определенные доходы в виде дивидендов. В процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

Операционные, внереализационные и чрезвычайные финансовые результаты, как правило, не планируются. Поэтому основным приемом их анализа является сравнение их фактической величины за отчетный период с суммами за предыдущие отчетные периоды, т.е. изучение динамики этих

величин. При анализе по каждому виду (статье) этих доходов (прибылей) и расходов (убытков) нужно выяснить причины их возникновения, установить, своевременно ли принимались меры к погашению задолженности, выявить лиц, виновных в пропуске сроков исковой давности и т.п.

Анализ внереализационных финансовых результатов дает возможность оценить организацию функционирования маркетинговой и финансовой служб, а также степень соблюдения договорной дисциплины.

В заключение проведенного анализа следует разработать конкретные мероприятия, направленные на сокращение или даже полное предупреждение потерь от внереализационных операций.

Анализ формирования прибыли следует завершить сводным подсчетом резервов увеличения прибыли, выявленных в результате проведенного анализа.

Основным резервом роста прибыли является снижение себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции.

После уплаты налогов прибыль распределяется следующим образом: одна часть используется на расширение производства (фонд накопления), другая - на капитальные вложения в социальную сферу (фонд социальной сферы), третья - на материальное поощрение работников предприятия (фонд потребления). Создается также резервный фонд предприятия.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет. Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

В процессе анализа необходимо изучить динамику доли прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников и таких показателей, как сумма

самофинансирования и сумма капитальных вложений на одного работника, сумма зарплаты и выплат на одного работника. Причем изучать их надо в тесной связи с уровнем рентабельности, суммой прибыли на одного работника, и на один рубль основных производственных фондов. Если эти показатели выше, чем на других предприятиях, или выше нормативных для данной отрасли производства, то имеются перспективы для развития предприятия.

Кроме того, в процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Основными факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменения суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды.

Сумма отчислений прибыли в фонды предприятия равна произведению двух факторов: суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды.

Затем надо рассчитать влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножим на плановый коэффициент отчислений в соответствующий фонд.

Важной задачей анализа является изучение вопросов использования средств фондов накопления и потребления. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

Фонд накопления используется в основном для финансирования затрат на расширение производства, его техническое перевооружение, внедрение новых технологий и т.д.

Фонд социальной сферы может использоваться на коллективные нужды (расходы на содержание объектов культуры и здравоохранения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий), фонд потребления – на индивидуальные (вознаграждение по итогам работы за год, материальная помощь, стоимость путевок в санатории и дома отдыха, стипендии студентам, частичная оплата питания и проезда, пособия по выходу на пенсию и т.д.).

В процессе анализа устанавливается соответствие фактических расходов расходам, предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы по каждой статье, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления следует изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект.

2.3. Основные пути увеличения прибыли

Так как прибыль — важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Прибыль относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств. Однако анализ динамики валовой прибыли, темпов ее прироста, факторов, влияющих на величину прибыли и темпы ее прироста, себестоимости, выручки представляет значительный интерес.

Полезную информацию можно почерпнуть из анализа динамики доли чистой прибыли в валовой. Если доля чистой прибыли растет, это свидетельствует об оптимальной величине уплачиваемых налогов, заинтересованности предприятия в результатах работы и эффективном хозяйствовании [15, с.31].

Чтобы управлять прибылью необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата.

К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования [11, с. 47].

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования 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).

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость

объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре валовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются:

- себестоимость,
- объем реализации,
- уровень действующих цен.

Важнейшим из них является себестоимость. Под себестоимостью продукции понимают все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, а именно — стоимость природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации [18, с. 55].

Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому она заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

К показателям снижения себестоимости относятся следующие показатели:

- показатели, связанные с повышением технического уровня производства (внедрение новой прогрессивной технологии, модернизация оборудования, изменение конструкции и технических характеристик изделий);

- показатели, связанные с улучшением организации труда и управления (совершенствование организации, обслуживания и управления производством, сокращение затрат на управление, сокращение потерь от брака, улучшение организации труда).

Основными задачами анализа себестоимости промышленной продукции являются:

- установление динамики важнейших показателей себестоимости;
- определение затрат на рубль товарной продукции;
- выявление резервов снижения себестоимости.

Анализ затрат на производство по элементам и статьям калькуляции, проводится с целью выявления отклонений, определения состава элементов и статей калькуляции, удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат на производство, изучение динамики за ряд прошлых лет, выявление факторов, которые вызвали изменения в элементах и статьях затрат и повлияли на себестоимость продукции.

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при нынешних 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 производства.

Зависимость величины прибыли от объема реализации при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Вследствие этого немаловажное значение в рыночных условиях приобретает показатель изменения остатков нереализованной продукции: чем он выше — тем меньше прибыли получит предприятие. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных текущей рыночной конъюнктурой, производственной и коммерческой деятельностью предприятия, условиями реализации продукции. Во-первых, емкость данного рынка всегда имеет предельную величину, и, как следствие, существует риск товарного перенасыщения; во-вторых, предприятие может произвести продукции больше, чем реализовать, из-за неэффективной сбытовой политики. Кроме этого, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет

суммарный рост этих остатков в стоимостном выражении из расчета упущенной будущей прибыли. В целях увеличения прибыли предприятие должно принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в натуральном, так и в денежном выражении.

Размер выручки от реализации продукции и, соответственно, прибыли зависит не только от количества и качества произведенной и реализованной продукции, но и уровня применяемых цен [19, с.13-14].

Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются самими предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса, и предложения аналогичной продукции другими производителями (за исключениями предприятий-монополистов, уровень цен на продукцию которых регулируется государством). Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия.

Для принятия многих управленческих решений важно знать не только факторы, влияющие на величину и структуру себестоимости, но и причины, определяющие изменение рентабельности.

Подобный анализ строится в соответствии с используемой на конкретном предприятии системой показателей рентабельности. С учетом рассмотренных ранее групп показателей, факторный анализ может строиться следующим образом.

Рентабельность продукции определяется за счет изменения цены продукции и ее себестоимости (материальных затрат).

Пусть K_0 и K_1 — рентабельность продукции базисного и отчетного периода соответственно. Тогда по определению:

$$K_0 = (N_0 - S_0) / N_0$$

$$K_1 = (N_1 - S_1) / N_1$$

$$\Delta K = K_1 - K_0$$

где P_1, P_0 — прибыль от реализации отчетного и базисного периодов

соответственно;

N_1, N_0 — реализация продукции (работ, услуг) соответственно;

S_1, S_0 — себестоимость продукции (работ, услуг) соответственно;

ΔK — изменение рентабельности за анализируемый период.

Влияние фактора изменения цены на продукцию определяется расчетом (по методу цепных подстановок):

$$\Delta KN = (N_1 - S_0) / N_1 - (N_0 - S_0) / N_0$$

Соответственно влияние изменения себестоимости даст общее изменение рентабельности за период:

$$\Delta KS = (N_1 - S_1) / N_1 - (N_1 - S_0) / N_1$$

Сумма факторных отклонений даст общее изменение рентабельности за период:

$$\Delta K = \Delta KN - \Delta KS$$

Таким образом, рентабельность продукции напрямую зависит от объема реализации, то есть выручки и себестоимости продукции. Для роста рентабельности необходимо выполнение одного из следующих условий:

- рост выручки при неизменно, либо снижающейся себестоимости;
- снижение себестоимости при постоянном объеме выручки;
- либо больший темп роста выручки по сравнению с темпом роста величины себестоимости.

Рентабельность производственных активов также легко моделируется по факторным зависимостям. Например:

$$К П.К. = P / (F + E) = (P / TR) * (TR / (F + E))$$

где К П.К. — рентабельность производственных активов;

P — чистая прибыль;

F — стоимость основных производственных фондов;

E — средняя сумма оборотных средств;

TR — выручка от реализации.

Эта формула раскрывает связь между рентабельностью фондов К П.К., производственных активов ($P / (F + E)$), рентабельностью реализации (P / TR), и фондоотдачей ($TR / (F + E)$). Экономический смысл заключается в том, что формула прямо показывает пути повышения рентабельности: при низкой доходности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота производственных активов [19, с. 52-55].

Необходимо рассмотреть еще одну факторную модель рентабельности:

$$P/PK = (P / TR) * (TR / ТК) * (ТК / PK)$$

где PK — собственный капитал;

ТК — совокупный капитал.

Как видно, рентабельность собственного капитала P/PK зависит от изменений уровня рентабельности продукции (P / TR), скорости оборота совокупного капитала ($TR / ТК$), и соотношения собственного и заемного капитала. Из этой зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала. Изучение подобной зависимости имеет большую доказательную силу для оценки финансового состояния предприятия, оценки степени результатов своей деятельности.

Однако необходимо сделать следующую оговорку. При анализе факторов, определяющих уровень рентабельности по элементам формул иногда искажается экономический смысл явлений, так как сами по себе

абсолютные величины не показывают эффективность использования авансированных для производства средств. К примеру, любое увеличение средней стоимости основных производственных средств вызовет снижение уровня рентабельности. В действительности же технический прогресс сопровождается, как правило, увеличением фондовооруженности работников и величины ОПФ, что является главным двигателем повышения эффективности производства, в том числе и рентабельности [12, с. 270].

Как было рассмотрено в данной части, в условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. К факторам, необходимым для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли относятся:

- природные условия, государственное регулирование цен, тарифов и др. (внешние факторы);
- изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов (внутренние производственные экстенсивные факторы);
- повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств и др.(интенсивные);

- снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и др. (внепроизводственные факторы).

В этой главе рассмотрен процесс анализа:

- состава и структуры балансовой прибыли;
- факторов формирования балансовой прибыли предприятия и анализ оценки ее динамики;
- прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и от прочей реализации;
- анализ прибыли (убытки) от внереализационных операций, анализ факторов формирования прибыли от финансово-хозяйственной деятельности;
- состава и структуры налогооблагаемой прибыли.

Изучение социально-экономической сущности прибыли имеет первостепенное значение для рассмотрения источников ее формирования, влияния на нее различных производственных и непроизводственных факторов, разработки системы распределения, формирования основных направлений деятельности предприятия.

Прибыль от реализации товарной продукции находится под влиянием ряда факторов — изменения в уровне отпускных цен, объеме производимой продукции, себестоимости, структуре производимой продукции. Однако наиболее значительно на прибыль от реализации воздействуют два фактора — изменения отпускных цен и изменение себестоимости продукции.

Таким образом, в целях совершенствования механизмов формирования и распределения прибыли и повышения рентабельности рекомендуются разработать мероприятия способные обеспечить:

- повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
- совершенствование системы управления оборотными средствами;
- уменьшению ресурсозатрат, ведущее к снижению себестоимости;
- уменьшению остатков нерезализованной продукции;

- ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- снижению затрат на рубль товарной продукции;
- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
- совершенствование системы управления производством.

Реализация этих мер позволит нарастить объемы получаемой прибыли, уровень рентабельности и, в конечном счете, приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Выводы

Таким образом, в целях совершенствования механизмов формирования и распределения прибыли и повышения рентабельности рекомендуются разработать мероприятия способные обеспечить:

- повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
- совершенствование системы управления оборотными средствами;
- уменьшению ресурсозатрат, ведущее к снижению себестоимости;
- уменьшению остатков нереализованной продукции;
- ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- снижению затрат на рубль товарной продукции;
- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
- совершенствование системы управления производством.

Реализация этих мер позволит нарастить объемы получаемой прибыли, уровень рентабельности и, в конечном счете, приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

3. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛЬНОСТИ ООО «АВАНГАРД ИНЖИНИРИНГ»

3.1. Анализ и оценка финансового состояния ООО «Авангард Инжиниринг»

Для определения необходимости мероприятий по повышению прибыльности организации, проведем финансовый анализ ООО «Авангард Инжиниринг».

Анализ ликвидности проводится с использованием абсолютных и относительных показателей. Смысл анализа ликвидности с помощью абсолютных и относительных показателей - проверить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия запасов. В целях анализа целесообразно рассмотреть многоуровневую схему покрытия запасов и затрат. В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов, можно с определенной долей условности судить о финансовой устойчивости организации в краткосрочной перспективе. Абсолютные и относительные показатели ликвидности рассчитываются на основе данных формы № 1 «Бухгалтерский баланс».

К основным источникам покрытия запасов и затрат относятся:

1. *Собственные оборотные средства (СОС)*, величина которых находится по следующему выражению:

$$\text{СОС} = \text{СК} + \text{ДП} - \text{ВА} = \text{с. 490} + \text{с. 590} - \text{с. 190} - \text{с. 230}$$

где СК - собственный капитал;

ДП - долгосрочные пассивы;

ВА - внеоборотные активы.

$$\text{СОС}_{2013} = 334\,380 + 356\,623 - 451\,942 = 239\,061 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СОС}_{2014} = 336\,581 + 95\,473 - 405\,226 = 26\,828 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СОС}_{2015} = 348\,694 + 5\,642 - 1\,015\,573 = -661\,237 \text{ тыс. руб.}$$

2. Нормальные источники формирования запасов (ИФЗ)

Данный показатель отличается от предыдущего на величину краткосрочных ссуд и займов, а также кредиторской задолженности по товарным операциям, являющихся, как правило, источниками покрытия запасов. Величина ИФЗ находится по выражению:

$$\text{ИФЗ} = \text{СОС} + \begin{array}{l} \text{Краткосрочные займы и} \\ \text{кредиты, используемые} \\ \text{операциям} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Расчеты с кредиторами} \\ \text{по товарным} \end{array} =$$

$$= (\text{с.490} + \text{с.590} - \text{с.190} - \text{с.230}) + \text{с.610} + \text{с.621} + \text{с.625},$$

$$\text{ИФЗ}_{2013} = 334\,380 + 356\,623 - 451\,942 + 351\,402 + 259\,371 + 721 = 850\,555 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ИФЗ}_{2014} = 26\,828 + 556\,628 + 361\,726 + 2\,512 = 947\,694 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ИФЗ}_{2015} = -661\,237 + 964\,344 + 435\,485 + 659\,380 = 1\,397\,972 \text{ тыс. руб.}$$

С определенной долей условности выделяют следующие типы текущей финансовой устойчивости и ликвидности хозяйствующего субъекта:

- *абсолютная финансовая устойчивость* ($Z < \text{СОС}$, где Z - потребность в запасах ($\text{с.210} + \text{с.220}$))
- *неустойчивое финансовое положение* ($Z > \text{ИФЗ}$)
- *критическое финансовое положение*
- *нормальная финансовая устойчивость* ($\text{СОС} < Z < \text{ИФЗ}$).

Из приведенных типов финансовой устойчивости по расчетам подходит тип «нормальная финансовая устойчивость».

$$\text{СОС}_{2013н} < Z_{2013н} < \text{ИФЗ}_{2013} \quad (239\,061 < 590\,348 < 850\,555)$$

$$\text{СОС}_{2014н} < Z_{2014н} < \text{ИФЗ}_{2014} \quad (26\,828 < 866\,095 < 947\,694)$$

$$\text{СОС}_{2015к} < Z_{2015к} < \text{ИФЗ}_{2015} \quad (-661\,237 < 1\,068\,025 < 1\,397\,972)$$

Согласно расчетам, данный тип текущей финансовой устойчивости и ликвидности хозяйствующего субъекта полностью соответствует предприятию ОАО «Авангард Инжиниринг». Приведенное соотношение соответствует положению, когда функционирующее предприятие использует

для покрытия запасов различные «нормальные» источники средств - собственные и привлеченные.

Основными коэффициентами ликвидности являются:

- *коэффициент текущей ликвидности, или коэффициент покрытия* использует следующие обозначения:

ТА - текущие (оборотные) активы;

КП - краткосрочные пассивы,

дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются мобильными оборотными средствами;

Нормативное значение $1,5 < K_{\text{лт}} < 2$

$$K_{\text{лт}2013} = 877308 / 638247 = 1,37$$

$$K_{\text{лт}2014} = 1001617 / 974789 = 1,03$$

$$K_{\text{лт}2015} = 1455749 / 2116986 = 0,69$$

- *коэффициент быстрой (критической, промежуточной) ликвидности*

использует следующие обозначения:

ДС - денежные средства;

ДБ - дебиторская задолженность.

отражает платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами;

Нормативное значение $0,5 < K_{\text{лб}} < 1$.

$$K_{\text{лб}2013} = 0,449$$

$$K_{\text{лб}2014} = 0,136$$

$$K_{\text{лб}2015} = 0,172$$

- *коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)*

является наиболее жестким критерием ликвидности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Нормативное значение $0,05 < K_{ла} < 0,1$.

$$K_{ла2013} = 0,027$$

$$K_{ла2014} = 0,007$$

$$K_{ла2015} = 0,0017$$

Помимо коэффициентов ликвидности при оценке текущей финансовой устойчивости рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент маневренности (подвижности) СОС

характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств имеющих абсолютную ликвидность.

$$K_{ман}^{СОС} 2013 = 17\,143 / 239\,061 = 0,071709731 = 0,072$$

$$K_{ман}^{СОС} 2014 = 7\,140 / 26\,828 = 0,266139854 = 0,266$$

$$K_{ман}^{СОС} 2015 = 4\,243 / -661\,237 = -0,006416761 = -0,0064$$

- коэффициент маневренности (подвижности) текущих активов

$$K_{ман}^{Та} 2013 = 17\,143 / 877\,308 = 0,019540458 = 0,02$$

$$K_{ман}^{Та} 2014 = 7\,140 / 1\,001\,617 = 0,007128473 = 0,007$$

$$K_{ман}^{Та} 2015 = 4\,243 / 1\,455\,749 = 0,002914651 = 0,003$$

- доля собственных оборотных средств в покрытии запасов

$$d_3^{СОС} 2013 = 239061 / 590348 = 0,404949284 = 0,405$$

$$d_3^{СОС} 2014 = 26828 / 866095 = 0,030975817 = 0,031$$

$$d_3^{СОС} 2015 = -661237 / 1068025 = -0,619121275 = -0,619$$

- коэффициент покрытия запасов

Если < 1 , то текущее финансовое состояние предприятия расценивается как неустойчивое.

$$K_3^{\text{покр}}_{2013} = 850555 / 590348 = 1,440768835 = 1,44$$

$$K_3^{\text{покр}}_{2014} = 947694 / 866095 = 1,094214838 = 1,09$$

$$K_3^{\text{покр}}_{2015} = 1397972 / 1068025 = 1,308931907 = 1,31$$

- доля СОС в общей сумме оборотных средств ()

Нормативное значение $d_{\text{та}} \geq 0,1$ (10%).

$$d_{\text{та}}^{\text{соc}}_{2013} = 239061 / 877308 * 100 = 27,24938106 = 27,25\%$$

$$d_{\text{та}}^{\text{соc}}_{2014} = 26828 / 1001617 * 100 = 2,678468916 = 2,68\%$$

$$d_{\text{та}}^{\text{соc}}_{2015} = -661237 / 1455749 * 100 = -45,4224595 = -45,42\%$$

- доля СОС в общей сумме источников (активов)

$$d_{\text{ба}}^{\text{соc}}_{2013} = 239061 / 1329250 * 100 = 17,984653 = 17,98\%$$

$$d_{\text{ба}}^{\text{соc}}_{2014} = 26828 / 1406843 * 100 = 1,906964743 = 1,91\%$$

$$d_{\text{ба}}^{\text{соc}}_{2015} = -661237 / 2471322 * 100 = -26,75640811 = -26,76\%$$

- доля запасов в оборотных активах

$$d_{\text{та}}^3_{2013} = 590\,348 / 877\,308 * 100 = 67,29084882 = 67,3\%$$

$$d_{\text{та}}^3_{2014} = 866\,095 / 1\,001\,617 * 100 = 86,46967853 = 86,5\%$$

$$d_{\text{та}}^3_{2015} = 1\,068\,025 / 1\,455\,749 * 100 = 73,36601296 = 73,4\%$$

Таблица 3.1

Динамика показателей ликвидности и платежеспособности

Показатель	Ед. измерения	Услов. обозначения	2013	2014	2015	Темп изменения, в % (п.п.)		
						2014 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013
Собственные оборотные средства	тыс. руб.	СОС	239 061	26 828	-661 237	- 88,78	- 2564,73	-376,60
Коэффициент покрытия запасов	доли ед.	К покр	1,45	1,10	0,71	-0,35	-35,91	-51,28
Коэффициент текущей ликвидности	доли ед.	Клт	1,38	1,03	0,69	-0,35	-32,88	-49,82
Коэффициент быстрой ликвидности	доли ед.	Клб	0,45	0,14	0,17	-0,31	26,47	-61,69
Коэффициент абсолютной ликвидности	доли ед.	Кла	0,03	0,01	0,0017	-0,02	-75,71	-93,70
Доля СОС в общей сумме оборотных средств	%	d СОС(ТА)	27,25	2,68	-45,42	- 24,57	- 1795,84	- 266,69
Доля запасов в оборотных средствах	%	d З(ТА)	67,29	86,47	73,37	19,18	-15,15	9,03

Анализируя полученные показатели собственных оборотных средств, запасов и нормальных источников формирования запасов, можно проследить следующую тенденцию: предприятие не обладает абсолютной финансовой устойчивостью (о чем говорит преобладание запасов над собственными оборотными средствами в 2013 и 2014 году). Это означает, что предприятие зависимо от внешних кредиторов. Но редкое предприятие соответствует соотношению $СОС > 3$. Точнее финансовую устойчивость предприятия можно оценить как нормальную, т.к. $СОС < 3$. $< ИФЗ$. Данное соотношение говорит о том, что предприятие для функционирования использует для покрытия запасов различные «нормальные» источники средств - собственные и привлеченные.

Также были рассчитаны следующие коэффициенты ликвидности: коэффициент текущей, абсолютной и быстрой ликвидности, коэффициент маневренности собственных оборотных средств и текущих активов, доля СОС в покрытии запасов, в сумме оборотных средств и в общей сумме источников, коэффициент покрытия запасов и доля запасов в оборотных активах. По динамике показателей, имеющих нормативные значения, можно судить о следующем:

- В 2015 году количество оборотных активов предприятия не покрывает его краткосрочные обязательства. Об этом говорит величина коэффициента текущей ликвидности, которая не соответствует норме $1,5 < K_{\text{лт}} < 2$; в динамике же этот коэффициент сокращается и с начала 2013 года сократился более чем в 2 раза. Снижение коэффициента объясняется значительным увеличением краткосрочных пассивов (на 237% за анализируемый период) и незначительным увеличением текущих активов (на 65,9%), чему поспособствовало увеличение кредиторской задолженности с 286 835 тыс.руб. до 418 196 тыс. руб. к 2015 году. Значительное увеличение (с 351 402 тыс.руб. до 964 344 тыс.руб.) по статье займы и кредиты произошло в связи с погашением текущего кредита и привлечением нового кредита в большей сумме.

- Коэффициент быстрой ликвидности отражает платежные возможности предприятия при условии своевременного расчета с дебиторами. Полученные в ходе расчётов показатели как в 2013, так и 2014 и в 2015 году, находятся значительно ниже нормативного значения, динамика изменения коэффициента с течением времени отражает резкий спад в 2014 году и небольшое улучшение в 2015 году.

- Коэффициент абсолютной ликвидности, по сравнению с коэффициентом текущей ликвидности, признается показателем, более точно отражающим способность компании оплатить краткосрочные обязательства и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время.

Значение данного показателя ниже нормы $0,05 < K_{ла} < 0,1$ в течение всего анализируемого периода, так как денежных средств недостаточно для оплаты краткосрочных обязательств.

У предприятия в 2013 году наблюдалась высокая степень обеспеченности собственными оборотными средствами (доля оборотных средств в общей сумме активов больше 10% $d_{та} \geq 0,1$ (10%)).

По итогам 2015 года, Доля СОС в общей сумме оборотных средств снизилась до - 45,42%, что объясняется взятыми в 2015 году займами и кредитами.

- Запасы и затраты предприятия не обеспечены нормальными источниками покрытия, о чем свидетельствует отрицательная и несоответствующая нормативу динамика показателя (в 2015 году < 1).

Таким образом, опираясь на нормативные показатели, можно сделать вывод, что предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью, при сохранении уровня производства продукции и продаж. Но в случае возникновения кризисной ситуации, завод не сможет должным образом ответить по своим обязательствам перед кредиторами. Фактически, предприятие существует в долг и обладает низкой ликвидностью и платежеспособностью.

Проведем анализ финансовых результатов.

Из анализа финансовых результатов видно, что чистая прибыль возросла на 447%. На это заметно повлияло несколько факторов:

- существенное снижение суммы платежа налога на прибыль (на 92,5% по сравнению с 2013 г.) снижение налоговой нагрузки на прибыль связано с участием предприятия в совместном проекте.

- увеличение по статье прочие доходы (на 73,66%)

Снижение себестоимости на 9,59%, рост прибыли до налогообложения и в конечном итоге чистой прибыли свидетельствует о положительных тенденциях в деятельности предприятия.

Таблица 3.2

Анализ финансовых результатов ООО «Авангард Инжиниринг»

Наименование показателя	код строки	2014 г.	2015 г.	Изменения	
				Абсолютные	Относительные
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	10	1347703	1236419	-111284	-8,26
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	20	1077684	974386	-103298	-9,59
Валовая прибыль, всего	29	270019	262033	-7986	-2,96
Коммерческие расходы	30		15626	15626	
Управленческие расходы	40	155841	150211	-5630	-3,61
Прибыль(убыток) от продаж	50	114178	96196	-17982	-15,75
II. Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению	60	1	97	96	
Проценты к уплате	70	74881	97511	22630	30,22
Доходы от участия в других организациях	80			0	
Прочие доходы	90	96830	168155	71325	73,66
Прочие расходы	100	130492	154483	23991	18,39
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	5636	12454	6818	120,97
Отложенные налоговые активы	145	75	90	15	20,00
Отложенные налоговые обязательства	146			0	
Текущий налог на прибыль	151	3347	251	-3096	-92,50
Административные санкции	153	-2636	-2529	107	-4,06
Чистая прибыль	190	2214	12113	9899	447,11

В целом, несмотря на снижение выручки, и, как следствие, прибыли от продаж, предприятие смогло не только сохранить уровень чистой прибыли предыдущего года, но и увеличить её более чем в 5 раз.

3.2. Мероприятия по повышению прибыльности ООО «Авангард Инжиниринг»

По результатам анализа финансовой деятельности ООО «Авангард Инжиниринг», принято решение о наращивании производственных мощностей цеха по производству вспененных материалов.

Для этого предлагается:

- 1) подготовить производственную площадку на территории действующего цеха вспененных материалов;
- 2) В рамках проекта приобрести:
 - Экструдер с системой одновременной ламинации тонких пленок;
 - Ламинатор непрерывного действия;
 - Линия по переработке отходов;
- 3) Увеличив объём выпуска продукции, повысить долю присутствия компании на рынке Поволжского, Уральского, Сибирского регионов.
- 4) Увеличить долю рынка по вспененным материалам в 2 раза, по сравнению с существующим объёмом.

Проект направлен на укрепление лидирующей позиции предприятия на рынке Центрального, Поволжского и Северо-Западного регионов.

Предприятие имеет отработанную технологию производства вспененных материалов, предполагаемых к выпуску в рамках данного проекта. На предприятии работают высококвалифицированный производственный персонал, ремонтный персонал и технологи, которые в рамках проекта будут осуществлять монтаж оборудования и обучение персонала на новой производственной площадке.

Вся продукция, предполагаемая к выпуску, сертифицирована и обеспечена необходимым пакетом технической документации.

ООО «Авангард Инжиниринг» имеет хорошо налаженную дистрибьюторскую сеть, потенциал которой ежегодно увеличивается на 25-

30%. Предполагаемые темпы роста рынка на период реализации проекта 15-20%.

Капитальные вложения, необходимые для переоснащения цеха по производству вспененных материалов, включают в себя затраты на приобретение нового оборудования, и подготовку площадки.

Таблица 3.3

Затраты на приобретение нового оборудования

№	Наименование оборудования	Кол-во, шт	Цена за шт, руб	Сумма, руб
1	Экструдер с системой одновременной ламинации тонких пленок YURIM KOREA YK-XPE-150	1	6102000	6102000
2	Ламинатор непрерывного действия SAFM-800 (КНР)	1	1 249 006	1 249 006
3	Линия по переработке отходов	1	615 780	615 780
4	ВОЗДУШНЫЙ КОМПРЕССОР СБ4/Ф-500.W115/16	1	74 800	74 800
5	Осушитель воздуха NU 0400	1	214 280	214 280
6	ХОЛОДИЛЬНИК (ЧИЛЛЕР) 20 RT (72 500ккал/час)	1	502 000	502 000
7	Всего		8 757 866	8 757 866

Помимо затрат на приобретение оборудования, необходимо учесть затраты на подготовку площадки, которая расположит на себе само производство.

Затраты составят демонтаж перегородок в цехе, вывоз строительного мусора с территории завода и подведение необходимых коммуникаций непосредственно к рабочим местам проектируемой линии.

Демонтаж перегородок производится по договору подряда строительной фирмой «Монтажстрой» и составит:

$$200\text{м}^2 * 80\text{руб./м}^2 = 16\ 000\ \text{рублей.}$$

Объём вывозимого мусора составит от 10м³ до 20м³, поэтому для расчета примем аренду автомобиля Камаз ЕВРО «Мультилифт» (спецмашина объёмом 20м³ грузоподъёмностью до 12 Тн) с грузчиками по тарифу 7000 рублей за машину. Вывоз по такому тарифу осуществляет компания «СпецТрансАльянс».

Прокладку коммуникаций производят штатные специалисты завода, соответственно их оплата в общей сумме вложений не учитывается.

Срок подготовки 2 дня. 1- ый день – демонтаж и вывоз мусора.
2- ой день – прокладка коммуникаций.

Капитальные вложения, необходимые для переоснащения цеха по производству вспененных материалов, включают в себя затраты на приобретение нового оборудования, и подготовку площадки.Срок монтажа производственной линии, согласно данным на сайте поставщика оборудования, вместе с доставкой составляет не более 2 недель.

Таблица 3.4

Общая сумма капитальных вложений.

№	Направление капитальных вложений	Сумма, руб
1	Подготовка производственной площадки	23 000
2	Оборудование	8 757 866
3	Транспортировка	Входит в стоимость оборудования
	Всего	8 780 866

Рассчитаем годовую сумму амортизационных отчислений (табл.3.5).

Годовая сумма амортизационных отчислений (А) определяется по формуле:

$$A = \sum N_{ai} \Phi_i,$$

где N_{ai} – норма амортизации по i – тому виду ОПФ, %;

Φ_i – первоначальная стоимость i – того вида ОПФ.

Таблица 3.5

Годовая сумма амортизационных отчислений

№	Наименование ОПФ	Стоимость, руб	Срок службы, лет	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, руб
1	2	3	4	5	6
	Экструзионная линия с системой одновременной ламинации тонких пленок YURIM KOREA YK-XPE-150	6102000	10	10%	610 200

1	2	3	4	5	6
3	Ламинатор беспрерывного действия SAFM-800 (КНР)	1 249 006	10	10%	124 901
4	Линия по переработке отходов	615 780	15	7%	43 105
5	Воздушный компрессор СБ4/Ф-500.W115/16	74 800	15	7%	5 236
6	Осушитель воздуха NU 0400	214 280	15	7%	15 000
7	ХОЛОДИЛЬНИК (ЧИЛЛЕР) 20 RT (72 500ккал/час)	502 000	15	7%	35 140
8	Итого	8757866			833 581

Общая сумма амортизации по объектам основного производства складывается из амортизационных отчислений по зданиям, сооружениям и оборудованию. Амортизация общезаводских объектов далее будет учтена укрупнено в составе общезаводских расходов.

Средняя норма амортизации для зданий и сооружений принимается 2,5-3,5 %.

Нормы амортизации по оборудованию (N_{oi}) рассчитываются, исходя из его нормативного срока службы (T_{ni}), по формуле:

$$N_{oi} = 100 / T_{ni}, \%$$

Амортизационные отчисления по неучтенному оборудованию – 10-20 % от суммы амортизации учтенного оборудования.

Расчет количества электроэнергии представим в таблице 3.6.

Расчет расхода и стоимости электроэнергии имеет свои особенности. Годовой расход электроэнергии определяется, исходя из мощности установленных электродвигателей по всем агрегатам, их годового фонда рабочего времени и ряда специальных коэффициентов.

$$T_p = 360 \text{ дней} * 12 \text{ часов} = 4320$$

Цена 1 кВт/ч на заводе составляет 3 руб. Рассчитываем расчет количества электроэнергии при максимальной загрузке оборудования.

Расчет количества электроэнергии

Наименование оборудования	Номинальная паспортная мощность 1 Эл.двигателя, кВт	Число электродвигателей	Суммарная номинальная мощность электродвигателей, кВт	Число часов работы в год	Суммарное количество электроэнергии	Затраты, руб.
Экструзионная линия YURIM KOREA YK-XPE-150	300	1	300	4320	1 296 000	3 888 000
Ламинатор SAFM-800 (КНР)	2,3	1	2,3	4320	9 936	29 808
Линия по переработке отходов	110	3	330	4320	1 425 600	4 276 800
ВОЗДУШНЫЙ КОМПРЕССОР СБ4/Ф-500.W115/16	11	1	11	4320	47 520	142 560
Осушитель воздуха NU 0400 Италия	1,85	1	1,85	4320	7 992	23 976
ХОЛОДИЛЬНИК (ЧИЛЛЕР) 20 RT (72 500ккал/час)	5	1	5	4320	21 600	64 800
Всего затрат						8 425 944

Рассчитаем численность рабочих, руководителей, специалистов, служащих (табл. 3.7)

График работы:

Основные рабочие: 12-часовой рабочий день, 2/2, посменно.

Вспомогательные рабочие: грузчик – 12-часовой рабочий день, 2/2, посменно.

остальные - 5 дневная рабочая неделя, 8 часов смена.

Руководители и служащие: мастера-ремонтники и начальник производства – 5 дневная рабочая неделя, 8 часов смена.

остальные - 12-часовой рабочий день, 2/2, посменно.

Таблица 3.7

Расчет численности работников, необходимых для производства

Наименование профессии	Среднесписочная численность
Основные рабочие	
Машинист экструдера	4
Машинист гранулирования пластических масс	4
Контролер – упаковщик	4
Машинист дублирующего агрегата	4
Резчик заготовок и изделий из пластмасс	4
Машинист автоматической линии по изготовлению контейнеров из отходов полимеров	4
ИТОГО:	24
Вспомогательные рабочие	
Слесарь по эксплуатации и ремонту газового оборудования	1
Грузчик	8
Кладовщик	2
ИТОГО:	11
Продолжение таблицы №6.5.	
ИТОГО рабочие	35
Руководители и служащие	
Начальник производства	1
Начальник смены	4
Мастер по ремонту приборов и аппаратуры	1
Мастер по ремонту технологического оборудования	1
Мастер по эксплуатации оборудования газовых объектов	1
Инженер по качеству	4
ИТОГО	12
ИТОГО производство (03)	47

На основании определенной численности работников, произведем расчет годового фонда оплаты труда рабочих цеха.

Фонд оплаты труда (ФОТ) работающих рассчитывается на основе выбранной системы оплаты труда, тарифной системы и установленных окладов, существующих премиальных систем и доплат с учетом режима

работы предприятия (цеха), условий труда, районных коэффициентов оплаты труда и других факторов.

Таблица 3.8

Расчет годового фонда оплаты труда

Профессия	Тарифный разряд	Списочное число рабочих	Действительный фонд рабочего времени		Система оплаты труда	Часовая тарифная ставка, руб.	Фонд заработной платы по тарифу, Тys.руб.	Премии, тыс.руб.	Всего, тыс.руб.
			1-го рабочего	Всех рабочих					
Основные рабочие									
Машинист экструдера	6	4	2160	8640	Повременная	61,11	528	528	1 056
Машинист гранулирования пластических масс	5	4	2160	8640	Повременная	50	432	432	864
Контролер – упаковщик		4	2160	8640	Повременная	55	475,2	475,2	950,4
Машинист дублирующего агрегата	5	4	2160	8640	Повременная	50	432	432	864
Резчик заготовок и изделий из пластмасс	4	4	2160	8640	Повременная	45,5	393,12	393,12	786,24
Машинист автом. линии по изготовлению контейнеров из отходов полимеров	5	4	2160	8640	Повременная	41,67	360,03	360,03	720,1
Итого		24	12960	51840			2 620,4	2 620,4	5 240,1
Вспомогательные рабочие									
Слесарь по эксплуатации и ремонту газового оборудования	5	1			Оклад	87,5	168		168
Грузчик	2	8			Оклад	55,56	960		960
Кладовщик	1	2			Оклад	90,63	348		348
Итого		11					1476		1 476
Руководители и служащие									
Начальник производства		1			Оклад+премия	187,50	360	360	720
Начальник смены		4			Оклад+премия	166,67	1440	1440	2 880
Мастер по ремонту приборов и аппаратуры		1			Оклад+премия	62,50	120	120	240
Мастер по ремонту технол. обор.		1			Оклад+премия	62,50	120	120	240

Продолжение табл. 3.8									
Мастер по эксплуатации оборудования газовых объектов		1			Оклад+премия	62,50	120	120	240
Инженер по качеству		4			Оклад+премия	87,50	672	672	1 344
Итого		12					2 832	2 832	5 664
Всего		47					6 928,4	5 452 349	12380,7

Расчет накладных расходов (табл.3.9, 3.10).

Накладными называются расходы, связанные с управлением, организацией и обслуживанием производства, как в масштабе цеха (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые расходы), так и в масштабе предприятия (общезаводские, прочие и внепроизводственные расходы).

Таблица 3.9

Расчет расходов на содержание и эксплуатацию оборудования

№	Наименование расходов	Расчёт	Сумма, руб.
1	Содержание и эксплуатация оборудования	2% от стоимости оборудования	168 518,88
2	Ремонт оборудования	10% от стоимости оборудования	842594,4
3	Фонд оплаты труда вспомогательных рабочих		1 476 000
4	Страховые взносы	34% от ФОТ вспомогательных рабочих	501 840
5	Прочие расходы	20% от суммы предыдущих статей	597 791
6	Всего		3 586 744

Таблица 3.10

Смета цеховых расходов

№	Наименование расходов	расчёт	Сумма, руб
1	Фонд оплаты труда руководителей, специалистов, служащих		5 664 000
2	страховые взносы	34% от ФОТ р,с,с	1 925 760
3	Затраты на охрану труда: нормальные условия	5% от ФОТ	619034,88
4	Прочие цеховые расходы	5% от суммы предыдущих статей	410 440
ВСЕГО			8 619 235

В таблице 3.11 представим расчет технико-экономических показателей проекта.

Для производства 1 тонны сырья необходимо (в среднем):

Таблица 3.11

Расход сырья и материалов на тонну

Материалы:	цена в евро за 1000кг	норма расхода на 1000кг	Итого стоимость на 1000кг(евро)	Итого стоимость на 1000кг(руб)
Полипропилен ПП-4352Ф1	1458,4	0,913	1331,5192	51662,94
СШИВАТЕЛЬ: Концентрат дикумила пероксида Д101293-К	3780,4	0,014	52,9256	2053,51
Добавки (вспениватель): азодикарбонамид (ADCA)	2421,9	0,145	351,1755	13625,61
Цветной краситель	4,8	0,0084	0,04032	1,56
Клей			123,7	4799,56
Упаковка			38,39	1489,53
Лак и растворители			292,9	11364,52
Итого:		1,0804		84997,24

из них около 8%-потери

Согласно паспортным данным, производительность экструзионной линии в месяц (при непрерывной работе): 86,4тн., следовательно годовой выпуск продукции составит 1036,8 тонн, а годовые затраты на сырье и материалы: $84997,24 * 1036,8 = 88\,125\,138,43$ руб.

Рассчитаем калькуляцию себестоимости для производства изоляционного материала НПЭ-Л 15мм в таблице 3.12.

Таблица 3.12

Проектная калькуляция себестоимости

№	Статьи расхода	Затраты на весь выпуск продукции, руб. (год.)	Затраты на единицу продукции, руб/кг.(год.)
1	2	3	4
1	Материалы	88 125 138,43	85,00
2	Электроэнергия	8 425 944	8,13
3	Итого материальных затрат	96 551 082,43	93,12
4	ФОТ основных рабочих	5 240 697,60	5,05
5	Страховые выплаты	1 781 837,18	1,72
6	Амортизация	833 580,80	0,80
7	РСЭО	3 586 743,94	3,46
8	Цеховые расходы	8619234,624	8,31
9	Цеховая себестоимость	116 613 176,57	112,47

Продолжение табл. 3.12

1	2	3	4
10	Общезаводские и прочие производственные расходы 25% от (цеховая себестоимость-мат.затраты)	5 015 523,54	4,84
11	Производственная себестоимость	121 628 700,11	117,31
12	Коммерческие расходы (6% от производственной себестоимости)	7297722,007	7,04
13	Полная себестоимость	128 926 422,12	124,35

Себестоимость материала = 128 926 422,12 руб./1 036 800кг. = 124,4 руб./кг. или 30,6 руб./м². Различные единицы измерения связаны с тем, что товар с заводского склада отпускается единственному дистрибьютору в рулонах по весу, а дистрибьютор через сеть магазинов распространяет товар метражом.

Коэффициент перевода цены из «кг» в «м²» равен 4,06.

Заявленная цена реализации продукции составляет 39,9 руб./м²(161,99 руб./кг.), для сравнения рассмотрим цены конкурентов, производящих аналогичный по свойствам и тех.характеристикам продукт. Как видно из Приложения 2, цена на продукцию существенно ниже всех представленных на рынке аналогов.

3.3. Сводные показатели повышения прибыльности предприятия за счет предлагаемых мероприятий

Очень важно определить на данном этапе источник финансирования затрат на дополнительные основные производственные фонды. Источником могут быть: кредитные ресурсы, что потребует дополнительных финансовых издержек; собственные средства предприятия - амортизационные отчисления и прибыль.

Проект финансируется из средств нераспределенной прибыли предприятия, которая составила в 2015 году 19693 тыс. руб. На финансирование проекта потребуется 8780866 рублей на первоначальные вложения, и оборотные средства в размере 10748128 рублей.

Рассчитаем чистую прибыль проекта (табл. 3.13).

Выручка от реализации в проектируемом цехе составит:

161,99 руб./кг * 1036800 кг = 167951 тыс. руб.

Себестоимость реализованной продукции равна 128 926 тыс. руб.

Налоговая ставка на прибыль = 20% (согласно главе 25 НК РФ)

Таблица 3.13

Чистая прибыль проекта

Выручка от реализации, тыс.руб.	167 951
Себестоимость реализованной продукции	128 926
Валовая прибыль	39 025
Коммерческие расходы	7 301
Управленческие расходы	5 664
Прибыль от продаж	26 061
Проценты к уплате	0
проценты к получению	0
Прочие доходы	0
Прочие расходы	0
Прибыль до налогообложения	26 009
Текущий налог на прибыль	7 442
Чистая прибыль	18 657

Рентабельность инвестиций определяется:

$P_{инв} = \text{Чистая прибыль} / \text{Капитальные вложения} = 18657000 \text{ руб.} / 8780866 \text{ руб.} * 100\% = 212\%$

Рентабельность инвестиций дает возможность оценить степень прибыльности проекта.

Срок окупаемости проекта = $K_{доп} / \Pi_{ч} + A_{год} = (10748128 \text{ руб.} + 8780866 \text{ руб.}) / 18657000 * 365 = 382 \text{ дня.}$

Основные технико-экономические показатели производства в таблице 3.14.

Таблица 3.14

Основные технико-экономические показатели производства

№ п/п	Показатели	Ед. изм	Базовый период	проектный период	Изменение	
					абс.	отн.
1	Объем реализации продукции в текущих ценах	тыс. руб	1236419	1404370	167951	13,58
2	Капитальные вложения	тыс. руб		8781	8781	
3	Среднегодовая стоимость основных средств по первоначальной стоимости	тыс. руб	683639	692420	8781	1,28
	-по остаточной стоимости		343937	352718	8781	2,55
4	Фондоотдача	руб./руб	1,7	2,03	0,33	19,31
5	Коэффициент износа основных средств	%	53	52,5	-0,5	-0,94
6	Среднесписочная численность работающих	Чел.	480	527	47	9,79
7	Производительность труда одного работающего	тыс. руб./чел.	2576	2665	89	3,45
8	Фонд оплаты труда	тыс. руб	55422	67803	12381	22,34
9	Средняя оплата одного работающего	т.руб./чел.	9,6	10,7	1,1	11,68
10	Себестоимость реализованной продукции	тыс. руб	974386	1103313	128927	13,23
11	Затраты на рубль реализованной продукции	руб./руб.	0,86	0,79	-0,07	-8,65
12	Чистая прибыль	тыс. руб	12113	30770	18657	154

В результате проведения мероприятия по увеличению объема производства материала на основе вспененного полиэтилена и полипропилена, с успехом достигнута цель увеличения чистой прибыли при минимальных вложениях, и соответственно улучшения финансового состояния предприятия.

На 19% увеличена фондоотдача, что показывает более эффективное использование основных производственных фондов.

Также увеличена производительность труда на 3,5%, что проявляется в увеличении объема продукции, создаваемой в единицу времени(при этом

сохраняя высокое качество), сокращении затрат труда на единицу производимой продукции, уменьшении доли затрат труда в себестоимости продукции, сокращении времени производства и обращения товаров.

С точки зрения социальной политики, увеличено число рабочих мест, с сохранением конкурентного уровня заработной платы на всём предприятии.

Чистая прибыль за проектный период увеличилась на 18 657 млн. рублей, что является хорошим результатом для проекта.

Выводы

В результате проведения мероприятия по увеличению объёма производства материала на основе вспененного полиэтилена и полипропилена, с успехом достигнута цель увеличения чистой прибыли при минимальных вложениях, и соответственно улучшения финансового состояния предприятия.

На 19% увеличена фондоотдача, что показывает более эффективное использование основных производственных фондов.

Также увеличена производительность труда на 3,5%, что проявляется в увеличении объёма продукции, создаваемой в единицу времени(при этом сохраняя высокое качество), сокращении затрат труда на единицу производимой продукции, уменьшении доли затрат труда в себестоимости продукции, сокращении времени производства и обращения товаров.

С точки зрения социальной политики, увеличено число рабочих мест, с сохранением конкурентного уровня заработной платы на всём предприятии.

Чистая прибыль за проектный период увеличилась на 18 657 млн. рублей, что является хорошим результатом для проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам анализа финансовой деятельности ООО «Авангард Инжиниринг», было принято решение о наращивании производственных мощностей цеха по производству вспененных материалов.

Результаты:

1) Приобретено и введено в эксплуатацию новое, высокопроизводительное оборудование.

2) Увеличен объём выпуска продукции, и, как планировалось, повышена доля присутствия компании на рынке Поволжского, Уральского, Сибирского регионов.

В результате проведения мероприятия по увеличению объёма производства материала на основе вспененного полиэтилена и полипропилена, успешно достигнута цель увеличения чистой прибыли предприятия при минимальных вложениях.

На 19% увеличена фондоотдача, что показывает более эффективное использование основных производственных фондов.

Также увеличена производительность труда на 3,5%, что проявляется в увеличении объёма продукции, создаваемой в единицу времени (при этом сохраняя высокое качество), сокращении затрат труда на единицу производимой продукции, уменьшении доли затрат труда в себестоимости продукции, сокращении времени производства и обращения товаров.

С точки зрения социальной политики, увеличено число рабочих мест, с сохранением конкурентного уровня заработной платы на всём предприятии.

Исходя из результатов маркетингового анализа, можно сделать вывод, что весь объём продукции, выпущенной на новом оборудовании, будет реализован. Впоследствии рекомендуется заменить старое оборудование по производству аналогичной продукции с целью полного покрытия запросов рынка. Однако проведение новых мероприятий по улучшению работы

предприятия требует больших финансовых вложений, условия для которых на заводе сейчас отсутствуют.

Окупаемость данного проекта составляет 382 дня при 100% продаж, прогнозируемых маркетинговым анализом.

В перспективе необходимо дальнейшее расширение направления вспененных материалов для повышения позиций на мировом рынке, что, несомненно, скажется на улучшении благосостояния завода.

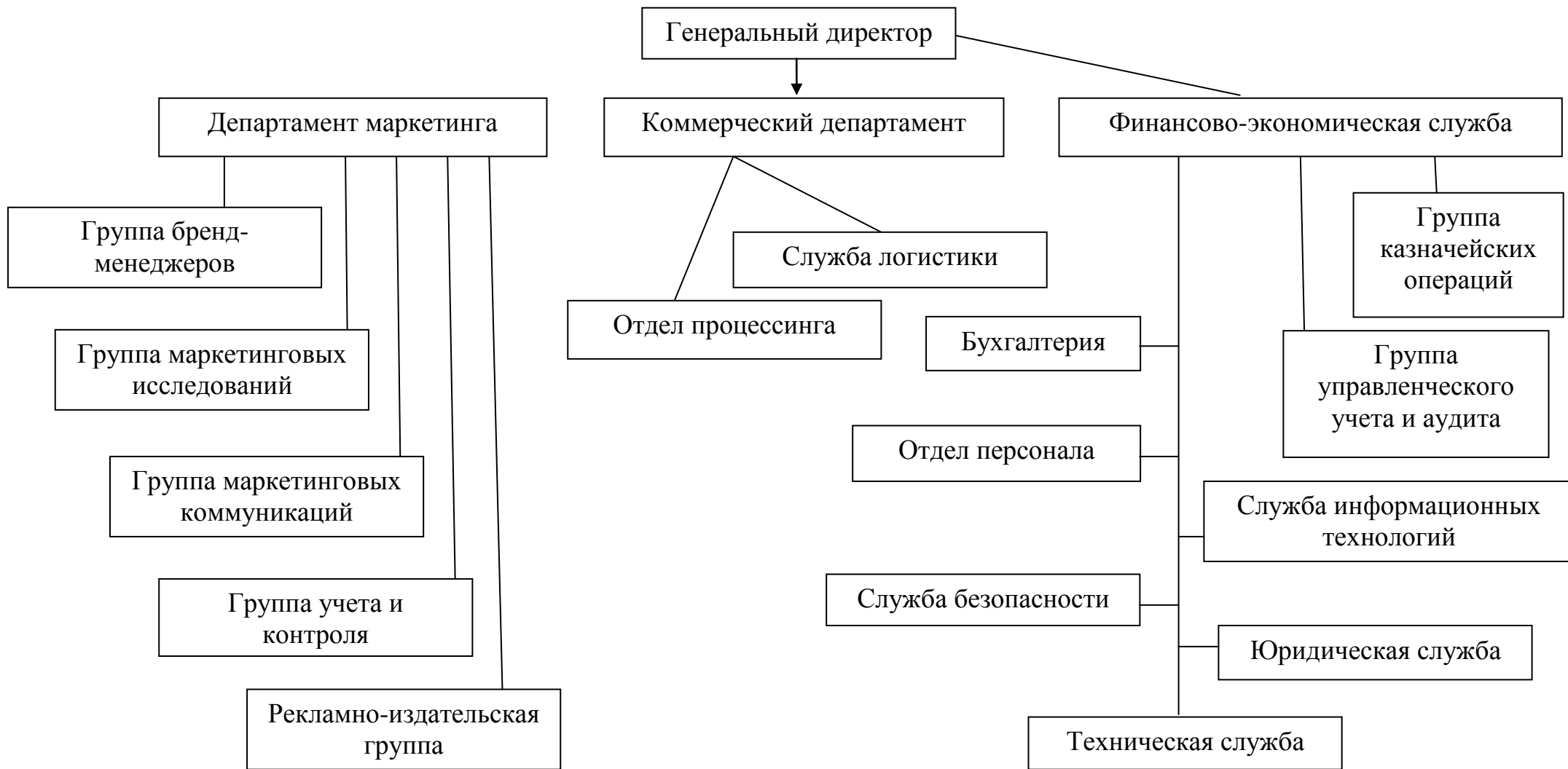
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ)
2. Гражданский кодекс РФ (часть 1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.11.2011)
3. Гражданский кодекс РФ (часть 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. (Часть 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2011)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 117-ФЗ (ред. от 06.12.2011)
6. Трудовой Кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 22.11.2011)
7. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под. ред. М.А. Бахрушиной, Н.С. Пласковой. - М.: Вузовский учебник, 2013. - 367 с.
8. Бочкова Л.С. Баланс: доскональный анализ важнейших показателей - статья, Журнал «Главбух» №4, 2012 г.;
9. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов, Б 87. пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. - 1008 с;
10. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: Проспект.- 2014.- С.72
11. Виноходова А.Ф., Марченкова И.Н. Методика оценки платежеспособности предприятия.// Фундаментальные исследования, № 1, 2015 г
12. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер. с англ. / гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 800 с.

13. Деревягин А.Д. Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт. журнал «Справочник экономиста», № 8, за 2012 год
http://www.finansy.ru/st/post_1318339317.html
14. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. - 368 с;
15. Зенкина И.В., Экономический анализ в системе финансового менеджмента. - М.: Феникс, 2011. - 320 с;
16. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013 - 1024 с;
17. Ковалев В.В., Вит. В. Ковалев, Учет, анализ и финансовый менеджмент, - М.: Финансы и статистика, 2011. - 688 с;
18. Ковалев А.И., Анализ финансового состояния предприятия, изд. – Центр экономики и маркетинга, 2014- 256 с;
19. Корнеева Е, «Как оценить состояние бизнеса на основе анализа коэффициентов», журнал «Финансовый директор» № 7-8, 2015 г.;
20. Кубышкин И, «Использование финансового анализа для управления компанией», журнал «Финансовый директор» № 4, 2015 г.;
21. Лукасевич И.Я., Финансовый менеджмент . - М.: Эксмо, 2012, 768 с;
22. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия. - М: ИНФРА-М, 2012. - 296с;
23. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. - 12-е изд., испр. и доп. 2014.-607 с;
24. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 639с;
25. Савчук В.П., Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. - М.: Бином, Лаборатория знаний, 2014. - 176 с;
26. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления /

- Н.В.Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева ; под. ред. Н.В. Колчиной. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 - 464 с.
27. Финансовый менеджмент / Под ред. Г.Б. Поляка. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 527 с;
28. Финансы организаций (предприятий) / Под ред. Н.В. Колчиной, Издательство: Юнити-Дана, 2012, 384 с;
29. Шеремет А.Д., Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2013, 416 с;
30. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятия: менеджмент и анализ, М.: ИНФРА-М, 2014, 480 с
31. Экономический анализ / Под. ред. Л.Т. Гиляровской. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.-527 с;
32. Васина А. «Анализ финансового состояния компании». Исследовательско-консультационная фирма "АЛЬТ", <http://www.altrc.ru>;
33. Глазунов В.Н., «Финансовый анализ в управлении доходом предприятия», журнал «Финансы» №3, 2011 г.;
34. Грищенко О.В. «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», <http://www.aup.ru/books/m67/8.htm>;
35. Максимов О, Воронов К, «Финансовый анализ, некоторые положения методики», <http://www.vmggroup.ru/>

Организационная структура ООО «Авангард Инжиниринг»»



Приложение 2

Цены конкурентов в сравнении с ценами ООО «Авангард Инжиниринг»

Наименование материала	Стройдеталь	Румянцевский завод изоляционных материалов	Изоком	Гамарт-трубопласт	Полифас-Плюс	Авангард Инжиниринг
несшитый НПЭ в виде листа (цена 1м2 с НДС)						
НПЭ 0,5-0,8	не выпускает	не выпускает	2,71	не выпускает	не выпускает	2,14
НПЭ 1мм	4,09	не выпускает	3,25	3,57	не выпускает	2,66
НПЭ 1,5мм	не выпускает	не выпускает	не выпускает	не выпускает	не выпускает	3,55
НПЭ 2мм	4,6	4,22	4,2	4,6	5,24	4,22
НПЭ 3мм	6,09	6,1	5,6	6,1	6,17	5,78
НПЭ 4мм	8,05	7,6	7,96	7,6	11,41	7,46
НПЭ 5мм	10,23	9,91	10,06	9,91	13,58	9,34
НПЭ 6мм	не выпускает	11,87	11,76	11,87	16,97	11,85
НПЭ 8мм	18,05	18,05	20,28	18,05	20,78	15,94
НПЭ 10мм	21,62	21,05	21,58	21	24,89	19,74
ламинированный НПЭ в виде листа и форматов						
НПЭ-Л 8мм	-	27,83	31,52	-	-	21,38
НПЭ-Л 10мм	-	33,88	34,49	-	-	26,6
НПЭ-Л 15мм	-	47,19	48,24	-	60	39,9
НПЭ-Л 20мм	-	66,55	66,61	-	75,59	61,75
НПЭ-Л 30мм	-	100,43	103,36	-	120	89,3
НПЭ-Л 40мм	-	133,1	137,82	-	161	121,6
ламинированный НПЭ с алюминиевой фольгой						
НПЭ-ЛФ 2мм	-	19,67	19,23	19,36	23,23	-
НПЭ-ЛФ 3мм	-	20,63	20,2	20,4	24,36	21,85
НПЭ-ЛФ 4мм	-	21,6	21,16	22	25,5	23,93
НПЭ-ЛФ 5мм	-	25,26	24,73	24	28,33	26,53
НПЭ-ЛФ 8мм	-	33,74	32,97	32	33	34,33
НПЭ-ЛФ 10мм	-	37,49	36,63	37	42,5	39,54
НПЭ-ЛФ 15мм	-	57,5	57,29	-	-	64,5
НПЭ-ЛФ 20мм	-	78,4	78,12	-	-	85,31
Ламинированный НПЭ с металлизированной лавсановой плёнкой						
НПЭ-ЛП 2мм	20,98	19,17	18,27	19,17	22,1	17,17
НПЭ-ЛП 3мм	22,12	19,99	19,23	20,25	24,6	19,25
НПЭ-ЛП 4мм	-	21,37	20,68	22	25,8	21,78
НПЭ-ЛП 5мм	24,62	23,23	23,35	24,75	29,4	24,38
НПЭ-ЛП 8мм	35,95	31	32,05	31,5	39,66	31,21
НПЭ-ЛП 10мм	41,09	33,55	35,71	36	44,39	36,96