

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 2 |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОМПАНИИ | 4 |
| 1.1 Сущность и виды прибыли..... | 4 |
| 1.2 Управление формированием и распределением прибыли..... | 12 |
| 1.3 Факторы и резервы роста прибыли в компании | 19 |
| 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛИ ООО "СЕВЕРНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ" | 25 |
| 2.1 Характеристика ООО «СЭК»..... | 25 |
| 2.2 Анализ финансового состояния компании | 30 |
| 2.3 Анализ прибыли и рентабельности компании..... | 42 |
| 3 СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ПРИБЫЛИ ООО «СЭК»..... | 49 |
| 3.1 Характеристика проекта..... | 49 |
| 3.2 Организационный план реализации проекта..... | 51 |
| 3.3 Оценка экономической эффективности реализации проекта и анализ его устойчивости..... | 55 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 67 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ..... | 69 |

Dist24.ru
ТГ: @student_help24_bot
Учебные работы под ключ!

ВВЕДЕНИЕ

Одним из основных результирующих показателей для организации является прибыль. Прибыль — главный показатель, определяющий финансовый итог работы компании. Рост прибыли означает увеличение предполагаемых возможностей предприятия, повышает степень его активности на рынке. Прибыль дает определенные гарантии для дальнейшего существования и становления предприятия. Любая компания, до того, как начать производство новой продукции или оказания новой услуги, определяет, какую прибыль оно может получить с этого.

С экономической точки зрения прибыль — это разность между доходами и расходами. Она является показателем, который наиболее широко показывает эффективность производства, объем и качество выпускаемой продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости, несет стимулирующую функцию. Также, считается единственным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от риска разорения. Обще употребляемый подход к определению прибыль — это превышение доходов над расходами.

Значение прибыли для бизнеса огромно. Стремление к максимизации данного экономического показателя стимулирует производителя на увеличение объемов производства, повышения качества производимой продукции, снижению себестоимости товара, повышению квалификации персонала и рост прочих факторов, влияющих на прибыль. А рост конкуренции на рынке увеличивает ассортимент товаров различного качества и цены, что положительно сказывается на конечном потребителе.

В связи со всем вышесказанным становится ясно, что выбранная тема выпускной квалификационной работы актуальна, потому что затрагивает наиболее важную экономическую категорию — прибыль. Данная тема очень обширна и включает в себя множество нюансов, которые необходимо учитывать каждому бизнесу при реализации своей деятельности.

Объектом исследования бакалаврской работы является ООО «Северная Энергетическая Компания» (ООО «СЭК»), которое специализируется на производстве электроэнергии.

Предметом исследования выпускной квалификационной работы является прибыль компании, ее факторы и резервы роста.

Целью выпускной квалификационной работы является определение факторов и резервов, влияющих на повышение прибыли ООО «Северная Энергетическая Компания» (ООО «СЭК»).

Исходя из поставленной цели, можно выделить следующие задачи для ее достижения:

- Изучить теоретические аспекты сущности прибыли, ее формирования, распределения в компании, а также факторы и резервы ее роста.
- Предоставить оценку анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Северная Энергетическая Компания» (ООО «СЭК»).
- Разработать мероприятия, направленные на увеличение прибыли на предприятии.

Данные цель и задачи отображены в работе, которая изложена в трех главах. В первой главе изложены сущность и виды прибыли в современной экономики, ее формирование и распределение, а также факторы и резервы ее роста. Во второй главе представлены анализ технико-экономических показателей предприятия, анализ финансового состояния компании. В третьей главе предложен проект по увеличению прибыли ООО «Северная Энергетическая Компания» (ООО «СЭК»), путем снижения себестоимости продукции и проведен анализ его чувствительности.

Изучение данного вопроса осуществляется на основе справочной и учебной литературы, периодических изданий и на примере работы предприятий энергетического сектора России, Архангельской области Луковецкого района.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОМПАНИИ

1.1 Сущность и виды прибыли

Прибыль, является главенствующей силой, которая движет современную экономику рыночного типа, и характеризуется многообразием форм.

Источниками происхождения прибыли принято считать сущность предпринимательской деятельности, смысл которой состоит в получении прибыли. Однако, в таблице 1 сведены различные определения прибыли и трактовки, встречающиеся в научной литературе разных авторов.

Таблица 1 - Определение понятия прибыль

| Автор | Определение |
|----------------------|--|
| Селезнева Н.Н | Прибыль – это чистый доход предпринимателя, выложенный в чистой форме на вложенный капитал, который характеризует его награду за риск осуществления предпринимательской деятельности. [23]. |
| | Прибыль — это воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечной целью которого является развитие бизнеса. [23] |
| Прыкина Л.В. | Прибыль — это некоторая часть дохода коммерческого предприятия, которая остается после всех вычетов расходов. Иначе — это сумма результатов от реализации продукции, работ, услуг, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. [19] |
| К. Маркс | Позиция прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости и определяется как разница между выручкой от реализации товара и затратами капитальных вложений. [11] |
| А. Смит и Д. Рикардо | Прибыль является вычетом из продукта труда рабочего. [24] |

Из всех выше представленных определений прибыли можно сделать общий вывод, что прибыль — это (англ. profit) экономическая категория, выражающая итоговые результаты деятельности предприятия или отрасли, в общем, основная форма стоимости прибавочной продукции предприятия и форма чистого дохода.

Прибыль — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т.п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг. $Прибыль = Доходы - Затраты$ (в денежном выражении) [7, С.18].

Как экономическая категория, прибыль формирует финансовый результат деятельности предприятия.

Из всех вышеперечисленных определений, предложенных различными авторами, следует выделить следующие характеристики прибыли:

1 Прибыль является доходом собственника бизнеса, который осуществляет определенный вид деятельности.

2 Прибыль, непосредственно, представляет собой доход предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения финансового успеха.

3 Прибыль является платой за риск предпринимательской деятельности, так как нет никаких гарантий в ее получении у предпринимателя, вложившего свой капитал.

4 Прибыль олицетворяет часть дохода, которая «очищена» от затрат на осуществление деятельности.

5 Прибыль выражена в денежной форме и является стоимостным показателем.

Прибыль является источником социального и производственного развития предприятия. Качество продукции, себестоимость, цена товаров, маркетинговые акции и другие финансовые аспекты, которые прямо или косвенно связаны с прибылью.

Огромную роль прибыль играет и для инвестирования. Получение прибыли также является конечной целью и для инвестора. Прибыль является указательным сигналом, который показывает, где можно добиться наибольшего прироста стоимости продукции или услуги и тем самым создает стимул для инвестора вложить деньги в эти сферы.

Прибыль является источником формирования различных фондов на предприятии, например: фонд заработной платы, фонд научно-технического и социально-экономического развития, инвестиционный фонд.

Значение прибыли для внешних субъектов хозяйствования служит оценкой платежеспособности организации, инвестиционной привлекательности и надежности в плане партнёрства.

С позиции государства прибыль предприятия является источником отчисления в бюджет страны и внебюджетные фонды, а увеличение численности работников увеличивает занятость населения и уменьшает безработицу.

В современной экономике выделяют несколько видов прибыли предприятия. Это — номинальная прибыль, минимальная, нормальная, целевая, максимальная, консолидированная, экономическая представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Виды прибыли предприятия [9, с.143]

| Вид прибыли | Описание |
|---------------------------|---|
| Номинальная прибыль | Означает реальный размер полученной прибыли от деятельности бизнеса |
| Минимальная прибыль | Обеспечивает бизнесу минимальный уровень денежных доходов на вложенные компанией инвестиции при реализации своей деятельности |
| Нормальная прибыль | Минимальный доход предпринимателя, необходимый для удержания предприятия в своей отрасли |
| Максимальная прибыль | Прибыль, которая определяет целевую установку при планировании деятельности предприятия |
| Консолидированная прибыль | Прибыль, которая прошла фильтрацию бухгалтерской отчетностью |
| Экономическая прибыль | Прибыль, которая представляет собой разность между выручкой и экономическими издержками |

Как экономическая категория значение прибыли отражает чистый доход предприятия, созданный в сфере производства в денежной форме, и выполняет ряд определенных функций (см. рисунок 1).

Во-первых, прибыль является экономическим эффектом, полученным в результате определенной деятельности предприятия. Факт наличия прибыли означает, что полученные доходы выше всех затрат, связанных непосредственно с его деятельностью.

Во-вторых, прибыль несет в себе стимулирующую функцию. Это объясняется тем, что прибыль является не только финансовым результатом от деятельности, но и основным элементом возникновения финансовых ресурсов на предприятии. Поэтому предприятие заинтересовано в получении наибольшей прибыли, и объясняется это тем, что доля чистой прибыли должна быть достаточной для финансирования прямой производственной деятельности предприятия, поддержания научно-технического и социального развития, а так же служить для выплаты заработной платы работников.

В-третьих, прибыль является источником, который формирует бюджеты разных уровней предприятия. Прибыль попадает в бюджет государства в виде налогов и используется для обеспечения потребностей граждан государства, в виде различных социальных программ разного уровня.

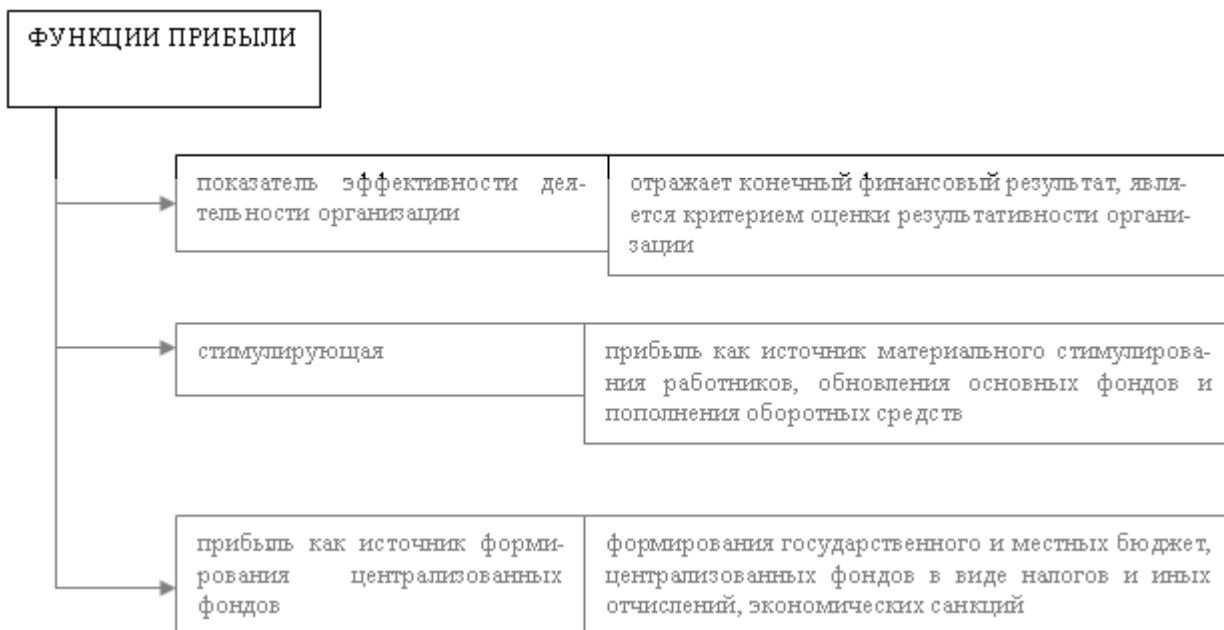


Рисунок 1 - Функции прибыли [21, С. 35]

Прибыль предприятия делится по множеству классификационных признаков. Рассмотрим их более детально [3, С. 96–118].

По характеру отражения в бухгалтерском учете на предприятии прибыль делится на:

- Бухгалтерскую прибыль, которая рассчитывается как разность доходов предприятия и его текущими затратами, которые отражены в бухгалтерском учете предприятия.

- Экономическая прибыль является разностью между суммой результатов предприятия, выраженных в денежном выражении, с одной стороны, и суммой текущих затрат, связанных с деятельностью бизнеса с другой стороны. Экономическая прибыль предприятия всегда меньше бухгалтерской прибыли на величину внутренних текущих издержек фирмы.

- По характеру осуществления своей деятельности.
- Прибыль, которая получена от обычной деятельности фирмы, характеризует финансовый результат, который получен от всех традиционных видов деятельности предприятия, и формируется на постоянной основе.

По основным видам хозяйственных операций.

- Прибыль, связанная с реализацией продукции или услуги — обычно является основным ее видом, тесно связанным со спецификой деятельности бизнеса. Под этой

прибылью понимается результат по осуществлению производственно-сбытовому виду деятельности предприятия.

– Прибыль от внереализационной операционной деятельности — представляет собой финансовый результат от паевого участия предприятия в деятельности другого отечественного или зарубежного бизнеса. Так же сюда входят полученные доходы от принадлежащих фирме облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных партнёрами и доходы от вкладов предприятия в различные банки. Также сюда можно занести различные штрафы и пени.

Прибыль делится по основным видам деятельности предприятия. Сюда входят:

– Прибыль от операционной деятельности. Она является совокупным объемом прибыли от продажи продукции на рынке и прибыли от прочих операций, которые не относятся к инвестиционной и финансовой деятельности бизнеса.

– Прибыль, полученная в результате инвестиционной деятельности. Она характеризуется как конечный финансовый результат от операций по покупке, строительству, производству и продаже амортизируемого имущества на определенном временном промежутке.

– Прибыль от финансовой деятельности. Данный вид прибыли характеризует результат от операций, которые приводят к изменению размеров и составу собственного капитала предприятия. Например, это может быть привлечение дополнительного капитала, прибыль от облигаций и других ценных бумаг, получение кредита, погашение своих прямых обязательств по основному долгу и т.п.

По составу элементов, которые формируют прибыль предприятия.

– Маржинальная прибыль. Ее характеризуют как сумму чистого дохода от операционной деятельности минус сумма переменных затрат.

– Валовая прибыль. Она характеризуется как сумма чистого дохода предприятия от своей деятельности минус все операционные расходов, как постоянные, так и переменные.

– Балансовая прибыль как результат представляет собой частное между всей суммой чистого дохода бизнеса и общей суммой его текущих затрат.

– Чистая прибыль. Представляет собой сумму балансовой или валовой прибыли, за вычетом всех налоговых платежей.

По характеру налогообложения.

Вся положительная прибыль предприятия подвержена налогообложению. Прибыль, которая не подлежит налогообложению и не облагается налогами, регулируется соответствующим законодательством в области налогообложения.

1 По характеру инфляции прибыль характеризуется размером полученной ее суммы, которая скорректирована на темп инфляции в соответствующем временном периоде.

2 По достаточности уровня формирования.

– Нормальная прибыль, которая характеризует такой уровень формирования прибыли, при котором после погашения всех текущих затрат и издержек, остается финансовый результат, равный минимальной ставке депозитного процента по состоянию к сумме собственного капитала фирмы.

– Низкая и высокая прибыль характеризуют такой уровень формирования прибыли, который соответственно ниже или выше уровня нормальной прибыли.

По временному периоду формирования прибыли.

– Прибыль предшествующего периода. Это прибыль, которая предшествует прибыли отчетного периода.

– Прибыль отчетного периода. Представляет собой прибыль за отчетный период времени.

– Прибыль планового периода. Это запланированная прибыль, которую планируют получить от деятельности фирмы.

1 По характеру использования. В ее составе, который остается после уплаты налогов и других обязательных платежей выделяют капитализируемую и потребляемую части. Капитализированная прибыль представляет собой ту сумму, которая нацелена на финансирование роста активов бизнеса, а потребленная прибыль характеризует ту ее часть, которая потрачена на выплаты акционерам бизнеса, рабочему персоналу или на социальные нужды предприятия.

2 По степени использования прибыль можно разделить на:

3 Нераспределённую прибыль — это часть сформированной прибыли бизнеса, которая еще не определена, и соответственно и не потрачена на конкретные нужды, сформированные предприятием.

4 Распределённую прибыль — это часть полученной прибыли, которая на определенный временной период уже распределена и не задействована в процессе хозяйственной деятельности.

5 По значению итогового результата от всех процессов бизнеса:

- Положительная прибыль (или прибыль).
- Отрицательная прибыль (или соответственно убыток).

Рассмотренный перечень классификационных признаков прибыли не отражает все многообразие ее форм, которые используются различными авторами и бизнесом.

В зависимости от причин формирования прибыли различают следующие ее виды:

1 По объему издержек обращения. Это может быть бухгалтерская или экономическая прибыль.

2 Бухгалтерская прибыль — это положительная разница между доходами предприятия и его расходами.

3 Прибыль экономическая — это разность между выручкой от реализации продукции или услуг фирмы и всеми ее затратами, в том числе затратами, которые характеризуются как разность между валовым доходом и экономическими издержками бизнеса. Экономическая прибыль всегда меньше бухгалтерской прибыли на величину неявных затрат бизнеса.

4 Под неявной прибылью следует понимать разность всех затрат при деятельности бизнеса к бухгалтерским затратам. То есть чистая прибыль — это финансовый результат бизнеса за вычетом всех издержек.

5 По значению итогового результата прибыль может быть:

- нормативной или предусмотренной;
- максимально возможной или минимально допустимой;
- недополученной (упущенная выгода), с отрицательным результатом (убыток);

В зависимости от типа деятельности бизнеса прибыль может быть:

- От финансовой деятельности бизнеса, и характеризуется как эффект, который получен от привлечения собственного или заемного капитала в другие источники на выгодных для инвестора условиях.

– От производственной деятельности предприятия. Это как следствие результат производства и сбыта.

– От инвестиционной деятельности. Это могут быть доходы от размещения депозитных вкладов и владения ценными бумагами, доходы, полученные от участия в совместной деятельности с другими фирмами, а так же доходы, которые получены от реализации имущества по окончании инвестиционного проекта.

По регулярности формирования прибыль может быть:

– Сезонная. Это прибыль, которая зависит от определенных внешних обстоятельств, которые, как правило меняются со временем.

– Нормированная.

– Чрезмерная.

– Предельная прибыль — является добавочной прибылью, которая получена от продажи дополнительной продукции.

Главное, что признают экономисты, является то, что прибыль и убыток находятся в конкуренции, и размер прибыли зависит от возможности предприятия выиграть конкурентный бой. Считается, что прибыль — лишние издержки, которые получает один из участников экономических отношений за счет других участников.

Прибыль будет получена только в том случае, когда все услуги и товары проданы, и все деньги получены в полном объеме от покупателя. В экономических условиях,

считается, что вся человеческая жизнь — это борьба за необходимые ресурсы, общий размер которых заметно ограничен. Поэтому прибыль в финансовой сфере характеризует отношения между существующими предприятиями по причине присвоения, созданных природой ресурсов. Стоит отметить, что Адам Смит в своей книге «Богатство народов» писал, что каждый индивидуум, который стремится извлечь из своего производства продукт максимальной стоимости, преследует, как правило, только собственную цель и заботится о собственной выгоде [25 с. 85].

Можно сделать вывод, что понятие прибыли многозначно. В литературе встречается множество различных определений прибыли у разных авторов. Ее можно разделить на виды и множество классификационных признаков. Так же прибыль несет ряд различных функций. Как экономическая категория, прибыль отражает итоговый результат деятельности бизнеса, являясь главной его целью и источником развития.

1.2 Управление формированием и распределением прибыли

В упрощенном виде прибыль описывается как разница между общей суммой доходов и затрат на производимую продукцию и реализацию с подсчетом убытков. Можно сделать вывод, что формирование прибыли происходит в результате взаимодействия множества компонентов, где фигурируют не только положительные знаки, но и отрицательные [9, С.143]. Прибыль характеризует себя, как часть стоимости и является одной из форм чистого дохода предприятия, которое образуется в сфере производства продукции. Прибыль как экономическая результат деятельности выступает [30, С.315]:

- в качестве цели деятельности предприятия;
- показателем, который максимально отражает результат от деятельности предприятия;
- источником развития фирмы.

Из определения балансовой прибыли видно, что она формируется в результате финансово-хозяйственной деятельности бизнеса, и представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации своих товаров, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Чистая же прибыль формируется из балансовой прибыли. Для определения чистой прибыли необходимо скорректировать балансовую прибыль по доходам, исключаемым при расчете налога на прибыль и льготам, установленным законодательством России. Это формирует налоговую базу предприятия. Следует отметить, что при росте балансовой прибыли возрастает и сумма платежей в налоговую службу и во внебюджетные фонды, что отрицательно сказывается на максимизации чистой прибыли. Базовая ставка налога на прибыль — 20 процентов, из которых 2 процента перечисляют в федеральный бюджет, а 18 — в региональный.

Из рисунка 2 наглядно видно как из выручки от реализации товаров и услуг (без НДС) формируется балансовая прибыль (валовая). Балансовая прибыль получается из выручки от реализации путем вычета себестоимости продукции.

А из балансовой прибыли формируется чистая прибыль. Это происходит путем вычета из балансовой прибыли сумму корректировок по доходам, а так же вычета из полученного результата налогооблагаемую прибыль. Сумма налогооблагаемой

прибыли зависит от балансовой прибыли предприятия и зависит от законодательства страны. Так же стоит отметить, что чистая прибыль может служить, как и источником накопления, так и источником потребления предприятием.



Рисунок 2 - Формирование чистой прибыли [17, С. 20]

Вследствие чего, чистую прибыль на предприятии можно вывести по следующей формуле (см. формулу 1.1):

$$ЧП = Пдн + ОНА - ОНО - НП, \quad (1.1)$$

где ЧП — чистая прибыль (убыток); Пдн — прибыль до налогообложения (убыток до налогообложения); ОНА — отложенные налоговые активы; ОНО — отложенные налоговые обязательства; НП — текущий налог на прибыль.

А балансовую прибыль, которая уже рассматривалась выше, можно рассчитать по следующей формуле:

$$Пб = Птп + Ппроч + Пвнер, \quad (1.2)$$

где Пб — балансовая прибыль; Птп — прибыль от реализации и производства готовой продукции, работ и услуг на сторону; Ппроч — прибыль от прочей реализации; Пвнер — прибыль (доход) от внереализационных операций за вычетом расходов по этим операциям.

Валовая или по-другому балансовая прибыль показывает итоговый экономический результат деятельности предприятия и представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации товара, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. По экономическому значению балансовая и валовая прибыль тождественны, можно представить в виде следующей формулы :

$$Пв = Прп + Прф + Пвн \quad , \quad (1.3)$$

где Пв — валовая прибыль; Прп — прибыль от реализации продукции;

Прф — прибыль от реализации основных фондов, иного имущества предприятия; Пвн — прибыль от внереализационных операций.

Чтобы определить чистую прибыль, необходимо вычесть из балансовой прибыли величины налога на прибыль. Чем больше прибыли, полученной организацией, остается в ее распоряжении, тем меньше потребность в привлечении средств из заемных источников, тем выше уровень ее самофинансирования и финансовой устойчивости [21, с. 137].

Прибыль от реализации продукции может определяться как разница между выручкой от реализации продукции (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции, можно представить в виде формулы :

$$Прп = Вд - НДС - Зт \quad , \quad (1.4)$$

где Вд — выручка (валовой доход); НДС — налог на добавленную стоимость; Зт — затраты в сумме со специальным налогом и торговой надбавкой.

Прибыль от внереализационных операций представляют так:

$$Пвн = Дв - Рв \quad , \quad (1.5)$$

где Дв — доходы от внереализационных операций, Рв — расходы на внереализационные операции.

Существует три основных источника для получения прибыли:

Первый источник образуется путем монопольного положения предприятия на рынке по выпуску продукции или уникальности реализуемого продукта, который имеет ряд своих особенностей и выделяется на рынке.

Поддержание данного источника на высоком уровне предполагает регулярное обновление продукта. Тут следует учитывать такие противоположные силы, как

антимонопольное регулирование государства и повышающаяся конкуренция со стороны другого бизнеса;

Второй источник тесно связан с предпринимательской и в частности производственной деятельностью бизнеса. Он практически касается всех действующих предприятий на рынке. Эффективность использования данного источника зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под постоянно меняющиеся потребности рынка. Здесь многое сводится к проведению маркетинговой деятельности, которая напрямую взаимодействует с покупателем.

Величина прибыли в данном конкретном случае зависит от следующих факторов:

- во-первых, от верности выбора по производству того или иного вида продукции. Данный выбор можно сделать исходя из продуктов, которые стабильно пользуются высоким спросом на рынке;

- во-вторых, от производства товаров, которые способны конкурировать на рынке. Тут стоит обратить внимание на такие факторы как цена, сроки поставки продукции, сервис, и т.д.;

- в-третьих, если есть хороший спрос то сумма прибыли во многом зависит от объемов производства. Чем больше объем продаж готовой продукции, тем больше сумма полученной прибыли;

- в-четвертых, от структуры снижения издержек производства. Чем выше уровень технической оснащенности производства и более отлаженный производственный процесс на предприятии, тем меньше величина затрат, связанных с производством продукции.

Третий источник является следствием из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Чистая прибыль, полученная от деятельности бизнеса, является собственностью предпринимателя. Получение прибыли бизнесменом — это важный фактор, который получается из экономической реализации его собственности. А это означает, что собственник капитала, который и принес прибыль, определяет, и направленность использования этой прибыли. Данное положение зафиксировано законодательными

актами. В Законе Российской Федерации «О предприятиях в России» сказано, что порядок использования прибыли определяет собственник (собственники) или уполномоченный им орган согласно уставу предприятия. Диапазон использования чистой прибыли чрезвычайно разнообразен.

Однако по конечному итогу прибыль используется:

- во-первых, для выплаты налогов, которые в свою очередь формируют бюджеты разных уровней;
- во-вторых, для создания на предприятии резервного, или как говорят страхового фонда;
- в-третьих, для создания на предприятии фонда накопления, который служит для покупки нового оборудования или затрат, связанных с расширением своей деятельности;
- в-четвертых, для формирования у фирмы фонда потребления, который служит для удовлетворения различных непроизводственных нужд.

Чистую прибыль предприятия направляют, как правило, на формирование резервного (страхового) фонда. Денежные средства, которые входят в состав этого фонда чаще всего используются для стабилизации финансовых связей с государством, банками, различными партнерами, на внеплановую покупку оборудования и новой техники и т.п. Второй направленностью использования чистой прибыли служит формирование фонда накопления. Данный фонд создают с целью различного финансирования для развития производства, для технического перевооружения и реконструкции основных фондов производства. Фонд накопления служит источником капитала для нового производственного строительства и расширения объектов фирмы, а так же для выполнения опытно-конструкторских и научно-исследовательских разработок и осуществление других расходов для развития материальной базы предприятия.

Средства из фонда накопления используются:

- на финансирование проектных и технологических работ, научные исследования, опытно-конструкторские работы;
- осуществление расходов капитального характера по техническому переоснащению, модернизации, замены оборудования;

- строительства новых объектов и расширение их, для уплаты процентов по долгосрочным займам банков и для погашения долгосрочных кредитов;
- финансирование расходов на подготовку и повышение квалификации кадров, приобретение акций и других ценных бумаг других предприятий и организаций.

Расходы, которые не отнесены на себестоимость продукции и соответственно, которые не входят в состав различных издержек по реализации и производству продукции, производятся из остающейся чистой прибыли

К ним можно отнести следующие виды расходов:

- оплату путевок работников для отдыха и лечения;
- выплаты, связанные с различной материальной помощью;
- прибавки к пенсиям бывших работников предприятия;
- затраты, связанные с оплатой за проезд к месту работы или жительства;
- расходы, связанные с выплатой пособий работникам, которые уходят на пенсию;
- расходы, связанные с платежами за различного рода нарушения.

Например, это может быть: превышение норм выбросов веществ, которые загрязняют окружающую среду;

- различные отчисления денежных средств в фонды негосударственного назначения. Например, это могут быть пенсионные фонды и фонды, занимающиеся добровольным страхованием;
- расходы, связанные с содержанием производственных зданий.

Доля чистой прибыли, которая была направлена в фонд накопления предприятия, в первую очередь зависит от конкретных задач, которые стоят перед этим предприятием в определенном временном периоде. Практика показывает, что минимальный уровень отчислений в фонд накопления составляет, как правило, не менее чем 30 процентов общего размера чистой прибыли.

Часть чистой прибыли предпринимателя направляется в фонд потребления. Средства этого фонда используются по двум направлениям.

- на материальное поощрение работников (процентные выплаты, оплата дополнительных отпусков работников, в том числе женщинам, воспитывающим детей;

– отчисления на социальное развитие (финансирование жилищного строительства, строительства и содержания объектов социально-культурной сферы, расходы на спортивные, оздоровительные, культурно-массовые мероприятия, другие социальные нужды);

Помимо указанных направлений использования чистой прибыли в хозяйственных обществах и коллективных предприятиях часть чистой прибыли направляют на выплату дивидендов.

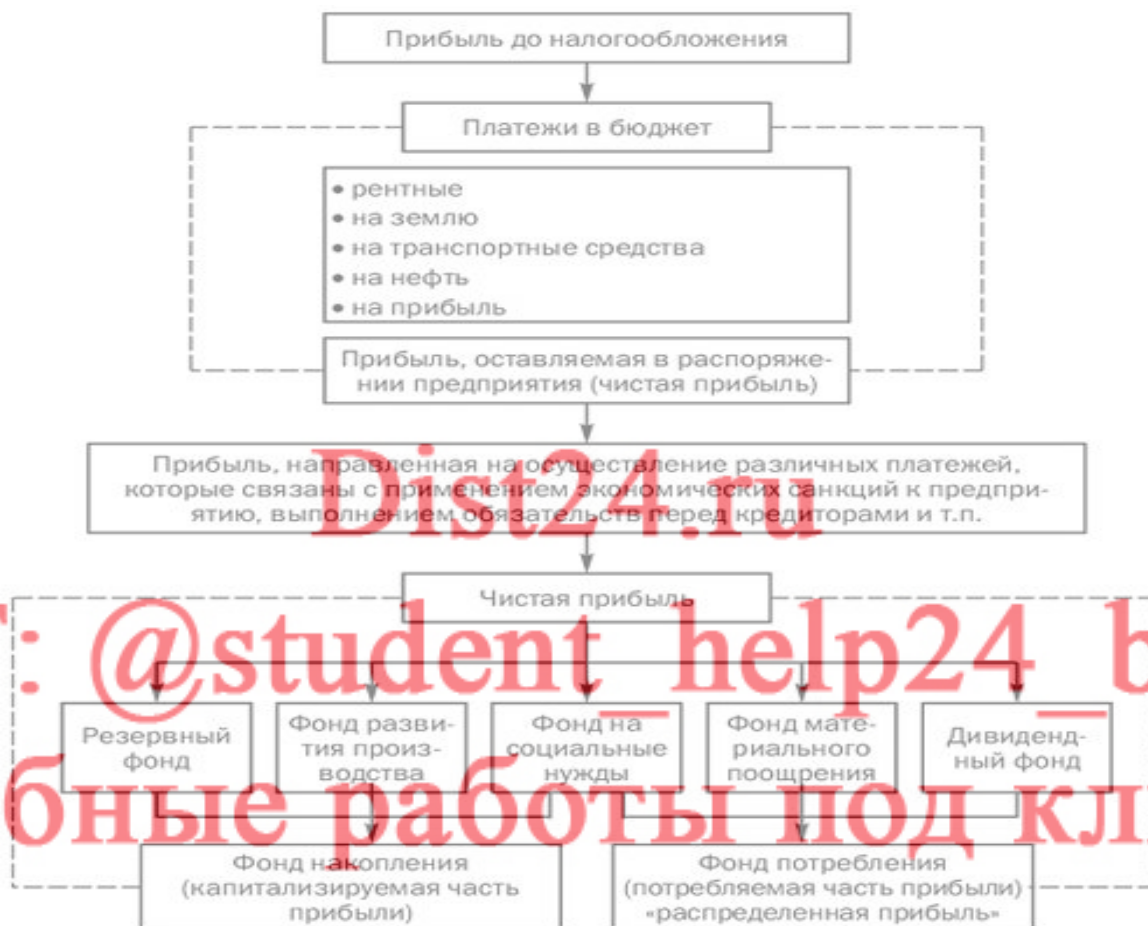


Рисунок 3 - Распределение прибыли [19, С.37]

Подробный порядок распределения и использования прибыли организации определяется его уставом.

Из рисунка 3 видно, что платежи в бюджет могут быть за ренту, за землю, транспортные средства, на нефть, на прибыль и так далее. Чистая прибыль может быть направлена в резервный фонд, фонд развития производства, фонд на социальные нужды, который формирует фонд накопления(капитализируемая часть прибыли). Также фонд на социальное развитие, фонд материального поощрения, дивидендный фонд формируют фонд потребления (потребляемая часть прибыли).

Подводя итог данного параграфа можно сделать вывод, что формирование прибыли происходит в результате взаимодействия множества компонентов и факторов. Распределение прибыли на предприятии используется для расчета с государственным бюджетом различных уровней, служит инвестициями для создания следующих фондов на предприятии: резервного (страхового) фонда, фонда накопления, и для формирования фонда потребления. Чистая прибыль, по закону, является частной собственностью предпринимателя, и как правило собственник бизнеса имеет больше всего привилегий при принятии решений о ее распределении.

1.3 Факторы и резервы роста прибыли в компании

Прибыль на предприятии возникает под влиянием большого количества различных факторов, которые оказывают как положительное, так и отрицательное воздействие на данный показатель. Эти факторы затрагивают все стороны деятельности предприятия, например такие как: объем продаж, рациональность использования ресурсов, технологию производства, техническое оснащение, уровень сервиса и другие.

Всю совокупность данных факторов можно разделить на внутренние и внешние факторы, которые связаны между собой.

Из рисунка 4 видно, внутренние факторы делятся на производственные и непроизводственные. В свою очередь производственные факторы делятся на ряд различных экстенсивных и интенсивных факторов.



Рисунок 4 - Классификация факторов, влияющих на резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности [8, С. 68]

Разберем указанные факторы более детально (см. рисунок 4):

Внутренние факторы — это те виды факторов, которые напрямую осуществляют воздействие на размер чистой прибыли предприятия через увеличение объемов выпуска и продажи продукции, повышения качества продукции, роста цен за произведенную продукцию или оказанную услугу, а так же снижение различных издержек производства и затрат, связанных с реализацией продукции.

Внешние факторы — это факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

К внешним факторам относятся:

- степень политической стабильности;
- состояние экономики государства;
- демографическая ситуация в стране;
- рыночная конъюнктура;
- емкость рынка;
- уровень цен на ресурсы;
- темпы инфляции;
- ставка процента за кредит;
- природные условия;
- налоговая политика государства;
- государственное регулирование цен, тарифов, льгот, штрафных санкций и др.

Внешние факторы, как правило, не зависят от предприятия и не контролируются им. Они обусловлены окружающей средой.

К группе внутренних — зависящих от предприятия и контролируемых им факторов относятся: основные факторы, определяющие сущностные результаты работы, и факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные.

К внепроизводственным факторам относятся:

- организация реализации продукции;
- снабжение товарно-материальными ценностями;
- организация экономической и финансовой работы;
- природоохранная деятельность;
- социальные условия труда работников;

- деловая репутация предприятия;
- политика ценообразования;
- территориальное местоположение (магазина, офиса);
- стимулирование работников;
- численность и квалификация работников.

Производственные факторы делятся на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные — это количественные изменения. К ним относят:

- объем средств и предметов труда;
- финансовых ресурсов;
- времени работы оборудования;
- численности персонала;
- фонд рабочего времени;
- стоимость основных фондов;
- организация технологического процесса;
- производительность труда;
- техническое состояние оборудования.

Интенсивные — это качественные изменения:

- повышение производительности оборудования и его качества;
- использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологий их обработки;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- совершенствование организации труда и др.

При осуществлении производственной хозяйственной деятельности предприятия все это множество факторов находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Следует отметить, что при росте прибыли фирмы появляется больше возможностей влиять на множество из этих факторов.

На прибыль предприятия влияют как факторы, так и резервы роста прибыли.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду продукции на производстве. Так как прибыль является результатом взаимосвязи различных

производственных и экономических факторов, то, как следствие и резервов роста увеличения прибыли тоже большое множество. Основные из резервов увеличения прибыли представлены на рисунке 5.



Рисунок 5 - Резервы увеличения суммы прибыли [19, С. 48]

Рисунок 5 наглядно показывает резервы увеличения прибыли на предприятии и включает в себя 3 основных направления: увеличение объема реализации продукции, повышение цен и снижение себестоимости продукции.

Резервы, которые связаны с ростом объема производства продукции можно, разделить на 3 группы:

- 1 Улучшение использования труда. В эту группу входят:
 - создание дополнительных рабочих мест;
 - ликвидация потерь рабочего времени;
 - повышение производительности труда;
 - улучшение структуры кадров, рост квалификации.
- 2 Улучшение использования средств труда (оборудования). В эту группу входит:
 - укомплектование новых рабочих мест оборудованием;
 - ликвидация потерь рабочего времени оборудования;
 - повышение производительности оборудования;
 - улучшение структуры основных фондов.
- 3 Улучшение использования предметов труда (материалов, пеллеты). В эту группу входит:
 - снижение норм материалов;
 - внедрение прогрессивных видов сырья и материалов.

Повышение цен на продукцию может быть вызвано 3 факторами:

- Повышение качества товарной продукции.
- Поиск более выгодных рынков сбыта.
- Реализация в наиболее оптимальные сроки.

Третьим резервом увеличения прибыли является снижение себестоимости производимой продукции. Взаимосвязь такова, что при снижении себестоимости продукции возрастает разность между выручкой и себестоимостью, что напрямую влияет на прибыль компании.

Подведем итоги первой главы. Прибыль является конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности компании и экономической основой для ее развития, а также расширенного производства. Она также является главным критерием оценки экономической и производственной деятельности организации, его способности своевременного исполнения обязательств перед поставщиками и кредиторами, надежности предприятия как объекта инвестирования. Любая компания заинтересована в росте прибыли. Главным источником ее получения в производственной деятельности является реализация товаров и услуг по цене, которая превышает свою полную себестоимость. Поэтому получение чистой прибыли напрямую зависит от эффективности производства и эффективности сбыта продукции. Так же получение прибыли в бизнесе всегда тесно связано с предпринимательским риском, которые берет на себя собственник. Конечным финансовым результатом предприятия является чистая прибыль — разность между прибылью до налогообложения, учитывающей все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, и обязательными платежами за счет нее. Этой чистой прибылью фирма может распоряжаться по своему усмотрению. Она может выделить часть полученной прибыли на развитие производства (например, закупку более технологичного вида оборудования), социальное развитие работников, поощрение работников и дивиденды по акциям. Оставшаяся часть прибыли может быть направлена на увеличение собственного капитала предприятия и может быть перераспределена на самострахование, то есть в резервный фонд и различные целевые фонды.

Управление и распределение прибыли направлено, как правило, на максимизацию благосостояния собственников бизнеса в текущем и перспективном

периоде и удовлетворение интересов собственников, государства и персонала предприятия, зачастую носит комплексный вид, затрагивая различные аспекты ее формирования, распределения и использования. Для более эффективного управления полученной прибылью необходим глубокий анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Эффективное использование прибыли предприятия невозможно представить без прогнозирования и планирования его финансовых результатов.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛИ ООО "СЕВЕРНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ"

2.1 Характеристика ООО «СЭК»

ООО «Северная Энергетическая Компания» (ООО «СЭК») берет свое начало в 2013 году. Она дает энергию на Луковецкий район.

Организационная структура — совокупность процессов, которые этапы труда разделяют на поставленные рабочие задачи для максимального достижения координируемых целей. Организационная структура ООО «СЭК» представлена на рисунке 6. Из данной схемы организационной структуры видно, что предприятие имеет функциональную организационную структуру.



Рисунок 6 - Организационная структура ООО «СЭК»

Особенностью данной структуры является то, что распределение работ происходит по функциям. При функциональной структуре происходит деление организации на элементы, каждый из которых имеет определенную функцию, задачи. Она характерна для организаций с небольшой номенклатурой, стабильностью внешних условий. Здесь имеет место вертикаль управления: руководитель — функциональные

руководители (производство, маркетинг, финансы) — исполнители. Присутствуют вертикальные и межуровневые связи.

Преимуществами такой системы служат углубление специализации, повышение качества управленческих решений; возможность управлять многоцелевой и многопрофильной деятельностью. А недостатками: недостаточная гибкость, плохая координация действий функциональных подразделений, низкая скорость принятия управленческих решений, отсутствие ответственности функциональных руководителей за конечный результат работы предприятия.

Предприятие работает круглосуточно 7 дней в неделю. За сутки работает 2 бригады рабочих в 2 смены по 12 часов каждая. Всего на предприятии 4 смены. Для удобства был выбран следующий график работы каждой смены: 2 дня — дневная смена, 2 дня — ночная и 4 дня выходных.

Рассмотрим управленческий процесс более детально.

Генеральный директор в основном контактирует с коммерческим директором. В свою очередь коммерческий директор имеет в подчинении начальника автопарка, начальника отдела продаж, начальника производства, менеджера по персоналу и главного бухгалтера.

Главный бухгалтер является начальником бухгалтерского отдела. В этот отдел входят семь бухгалтеров, которые занимаются ведением и анализом всей финансовой деятельностью фирмы. Их основными функциями являются [25, с. 79]:

1 Ведение бухгалтерского и налогового учета финансово-хозяйственной деятельности.

2 Осуществление контроля:

- за сохранностью собственности;
- целевым расходованием денежных средств и материальных ценностей;
- за своевременным проведением инвентаризации;
- правильным ведением расчетов по заработной плате;

1 Применение утвержденных типовых унифицированных форм.

2 Своевременное и качественное составление первичных документов, передача их в установленные сроки для отражения в бухучете.

3 Обеспечение сохранности бухгалтерских документов.

4 Учет основных фондов.

- 5 Организация расчетов по хозяйственным договорам.
- 6 Осуществление предварительного контроля за своевременным и правильным оформлением документов и законностью совершаемых операций.
- 7 Организация налогового учета.
- 8 Предоставление статистической отчетности.
- 9 Участие в проведении внутренних ревизий.
- 10 Осуществление мероприятий по повышению уровня автоматизации учетно-вычислительных работ.
- 11 Участие в разработке проектов нормативно-правовых актов.
- 12 Организация работы по погашению дебиторской и кредиторской задолженности.

Среднесписочная численность работников на предприятии за предшествующий календарный год составляет 180 человек, а значит предприятие среднее (по закону РФ о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации).[16, С. 37].

Сумма выручки от реализации продукции за 2016 год составила 222 965 тыс. рублей, что так же попадает под критерий среднего предприятия, (не более 1 миллиарда рублей).

Любое предприятие, ведущее производственную или иную коммерческую деятельность, должно обладать определенным реальным, т. е. действующим, функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала.

Организация грамотного учета оборотных фондов в современных условиях является весьма актуальной проблемой для многих предприятий. Торговля, во всех ее проявлениях, занимает все большее место в предпринимательской деятельности экономических субъектов. Возникает множество различных торговых и снабженческо-сбытовых организаций. Кроме того, закупкой и продажей товаров занимаются не только предприятия сферы торговли. Увеличение оборота денежных и материальных ресурсов в данной отрасли хозяйствования приводит к повышенному вниманию со стороны контролирующих органов к правильности постановки организации и ведения бухгалтерского учета товарных операций.

Жизнедеятельность фирмы невозможна без планирования, так как «слепое» стремление к получению прибыли приведет к быстрому краху. При создании любого предприятия необходимо определить цели и задачи его деятельности, что и обуславливает долгосрочное планирование. Долгосрочное планирование определяет среднесрочное и краткосрочное планирование, которое рассчитано на меньший срок, и поэтому подразумевают большую детализацию и конкретику. Основой планирования является план сбыта, так как производство ориентировано в первую очередь на то, что будет продаваться, то есть пользоваться спросом на рынке. Объем сбыта определяет объем производства, который в свою очередь, определяет планирование всех видов ресурсов, в том числе трудовые ресурсы, сырьевые запасы и запасы материалов. Это обуславливает необходимость финансового планирования, планирование издержек и прибыли. Планирование должно осуществляться по жесткой схеме, использовать расчеты многих количественных показателей [30, с. 124].

Рассмотрев цели и сущность финансового планирования, а также различные аспекты практики составления финансовых планов, можно сделать вывод, что финансовый план является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии.

Разработка финансовых планов должна проводиться на постоянной основе. Необходимо учитывать, что они быстро устаревают, поскольку ситуация на рынке меняется динамично. В связи с этим рабочие версии должны постоянно обновляться. В компании должны иметься варианты финансовых планов, предназначенные для различных адресатов в зависимости от целей, например, для банка, для инвестора, для совместной деятельности и пр. Финансовый план, ориентированный на определенный тип инвестора (или даже конкретную фирму), дает больший шанс на успех, чем массовая рассылка.

В настоящее время стратегический анализ является одной из основополагающих дисциплин, которые необходимо знать любому менеджеру. Процесс стратегического планирования включает в себя ряд важных операций: планирование издержек, планирование производства, планирование сбыта и финансовое планирование. Стратегическое планирование позволяет предприятию так спланировать деятельность фирмы в кратком, среднем и долгом периодах, чтобы обеспечить получение фирмой максимально возможной прибыли с минимальными затратами в условиях

изменчивости состояния рынка. Это связано с неизбежным финансовым риском, особенно в современных российских условиях, но правильно проведенное планирование позволит свести риск к минимуму.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

2.2 Анализ финансового состояния компании

Разработка финансовых планов является одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов организации и возможность ее эффективной деятельности, поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован [5, С. 125].

Рассмотрим основные технико-экономические показатели ООО «СЭК» за 2016-2017 года (см. таблицу 1). Данные представлены из баланса предприятия за соответствующий временной промежуток.

На основании данных этой таблицы можно сделать общие выводы относительно деятельности предприятия за предыдущие два года ее деятельности.

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что наблюдается рост выручки на 46 441 тыс. р. (темп роста составил 126,3процента), что повлияло на рост себестоимости реализованной продукции на 43 361 тыс. р. (темп роста составил 125,8 процента).

Таблица 1- Основные технико-экономические показатели

| Показатели | Год | | Темпы роста, процентов |
|---|---------|---------|------------------------|
| | 2016г. | 2017г. | |
| Выручка, тыс. рублей | 176 524 | 222 965 | 126,3 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. рублей | 167 679 | 211 040 | 125,8 |
| Чистая прибыль, тыс. рублей | 2 423 | 6 356 | 262,3 |
| Производственная мощность, тыс. тонн | 986 | 1 460 | 148 |
| Выпуск продукции, тонн | 815 | 1105 | 135 |
| Среднесписочная численность рабочих, чел. | 105 | 110 | 104,7 |
| Среднемесячная заработная плата, рублей | 32 142 | 36 546 | 113,7 |
| Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. | 59 452 | 64 129 | 107 |
| Рентабельность продаж, процентов | 5 | 5,3 | 106 |
| Объем валовой продукции, тыс. рублей | 183 524 | 227 774 | 124 |
| Стоимость основных производственных фондов, тыс. рублей | 59 452 | 64 129 | 107 |

Как следствие рост чистой прибыли составил 3 933 тыс. р. (темп роста составил 262,3 процента). Рост производственной мощности составил 474 тонны готовой

продукции. Это связано с приобретением нового современного оборудования. Соответственно и выпуск продукции увеличился на 290 тонн.

Найдем коэффициент использования производственной мощности:

За 2016 год он составил: $815/986 = 82$ процента;

За 2017 год: $1105/1460 = 75$ процентов;

Можно сделать вывод, что на предприятии за отчетный период произошло снижение использования производственной мощности.

Рентабельность продаж увеличилась на 0,3 процентных пункта.

Среднесписочная численность рабочих увеличилась на 5 человек, а среднемесячная заработная плата увеличилась на 4 404 р.

Рост стоимости основных производственных фондов составил 4 677 тыс. р. (темп роста составил 107 процентов), а объем валовой продукции увеличился на 44 220 тыс. р.

Найдем фондоемкость и фондоотдачу за 2016 и 2017 года соответственно.

Фондоотдача — экономический показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия, и определяется по формуле:

$$\text{Ф.О.} = V_{\text{пр}} / \text{ОПФ}_{\text{ср}}, \quad (2.1)$$

где $V_{\text{пр}}$ — объем произведенной продукции в стоимостном выражении; $\text{ОПФ}_{\text{ср}}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Этот показатель показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные средства, т.е. насколько эффективно это вложение средств.

$$\text{Ф.О.}(2016) = 183\,524 / 59\,452 = 3,09 \text{ р.}$$

$$\text{Ф.О.}(2017) = 227\,774 / 64\,129 = 3,55 \text{ р.}$$

Значение данного показателя увеличилось на 0,46 рубля, что характеризует более эффективное использование основных производственных фондов.

Фондоемкость — показатель, показывающий какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции

Фондоемкость это обратный показатель и находится по формуле:

$$\text{Ф.Е.} = 1 / \text{Ф.О.}, \quad (2.2)$$

$$\text{Ф.Е.}(2016) = 1 / 3,09 = 32 \text{ коп.}$$

$$\Phi.E.(2017) = 1 / 3,55 = 28 \text{ коп.}$$

Значение фондоемкости показывает, сколько необходимо основных фондов для того, чтобы произвести продукции на 1 рубль. Уменьшение данного показателя свидетельствует о более эффективном использовании основных фондов предприятия.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов. Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока:

анализ финансовых результатов деятельности предприятия;

анализ финансового состояния предприятия;

анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также и от задач субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации. Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения этого анализа. Основным фактором, в конечном счете, является объем и качество исходной информации. Основными функциями финансового анализа являются

объективная оценка финансового состояния объекта анализа;

выявление факторов и причин достигнутого состояния;

подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;

выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности всей хозяйственной деятельности;

Выделяют четыре группы основных финансовых показателей [23, С. 56]:

финансовая устойчивость;

ликвидность;

рентабельность;

деловая активность (оборачиваемость);

Можно выделить шесть основных методов:

горизонтальный анализ;

вертикальный анализ;

трендовый анализ;

метод финансовых коэффициентов;

сравнительный анализ;

факторный анализ;

Горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений, данных отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный (пространственный) анализ — это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ — это анализ влияния отдельных факторов (причин) на резульативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть, как прямым (собственно анализ), т.е. раздробление резульативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий резульативный показатель.

Для экономического анализа компании были рассмотрены данные за 2 периода: 2017 и 2019 гг., также использовался горизонтальный и вертикальный анализ. Для анализа данных использовалась программа «Альт-Финанс»..

Таблица 2 - Отчет о финансовых результатах

В тыс. руб.

| Наименование позиций | 01.01.2017 г. | 01.01.2019 г. | Темпы роста, процентов |
|---|---------------|---------------|------------------------|
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 176 524 | 222 965 | 126,3 |
| Себестоимость продаж | 159 247 | 202 101 | 127 |
| Валовая прибыль (убыток) | 17 227 | 20 101 | 116,6 |
| Управленческие расходы | 8432 | 8536 | 101 |
| Прибыль от продаж | 8 845 | 11 565 | 130 |
| Проценты к уплате | 5 077 | 4 853 | 95 |
| Прочие доходы | 9 351 | 11 883 | 127 |
| Прочие расходы | 10 084 | 11 007 | 109 |
| Прибыль до налогообложения | 3 055 | 7 588 | 248 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 100 | 54 | 54 |
| Текущий налог на прибыль | 512 | 1 466 | 286 |
| Чистая прибыль | 2 423 | 6 068 | 250 |

В ходе анализа таблицы 2 можно сделать выводы, что наблюдается рост выручки от продаж произведенной продукции на 46 441 тыс. р. (темп роста составил 126,3 процента). Себестоимость продаж выросла на 42 854 тыс. р. соответственно (темп роста 127 процентов). Это связано с выходом предприятия на новые рынки и увеличением числа сотрудников отдела продаж.

Валовая прибыль увеличилась на 2 874 тыс. р. (темп роста 116,6 процента). Также следует отметить рост управленческих расходов на 104 тыс. р. и рост прибыли от продаж на 2 720 тыс. р. (темпы роста 130 процентов). Уменьшились проценты к уплате на 224 тыс. р., а прочие доходы и расходы возросли на 2 532 тыс. р. и 923 тыс.

р. соответственно. Прибыль до налогообложения увеличилась на 4 533 тыс. р. (темпы роста составили 248 процентов). Изменение отложенных налоговых обязательств сократилось на 46 тыс. р., а текущий налог на прибыль вырос на 954 тыс. р. По итогу чистая прибыль на 01.01.2019г составила 6 068 тыс. р., что на 3 645 тыс. р. больше прибыли за предшествующий период.

Финансовое состояние компании, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных) и от оптимальности структуры имущества (соотношения основного и оборотного капитала). Рассмотрим анализ состава, динамики и стоимости имущества (см. таблицу 3).

Внеоборотные активы на предприятии состоят только из основных фондов, которые за отчетный период уменьшились на 4 997 тыс. р. (темп роста 70,8 процента). Это связано с желанием предприятия избавиться от неэффективных материальных активов с целью экономии денежных средств на их содержание, ремонт и налоговую нагрузку.

Таблица 3 -Стоимость имущества

Тыс. руб.

| Наименование | 01.01.2017 | 01.01.2019 |
|--|---------------|---------------|
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | |
| Основные средства | 17 171 | 12 174 |
| ИТОГО по разделу I | 17 171 | 12 174 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | |
| Запасы | 15 345 | 10 536 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 168 | 5 |
| Дебиторская задолженность | 17 637 | 26 559 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 90 | 1 080 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 4 | 91 |
| Прочие оборотные активы | - | 34 |
| ИТОГО по разделу II | 33 244 | 38 305 |
| БАЛАНС | 50 415 | 50 479 |

На начало года оборотный капитал составил 33 244 тыс. р., а на конец года 38 305 тыс. р. В том числе запасы на начало года составили 15 345 тыс. р., на конец года 10 536 тыс. р. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям на начало года составлял 10 675 тыс. р., на конец года 858 тыс. р. Это связано с ростом объемов продаж готовой продукции предприятия.

Дебиторская задолженность на начало года 17 637 тыс. р., на конец года 26 559 тыс. р. Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) на начало года составляли 90 тыс. р., а на конец года – 1 080 тыс. р. По сравнению с предшествующим годом появились прочие оборотные активы, которые составляют 34 тыс. р. Денежные средства и денежные эквиваленты на начало года 4 тыс. р., на конец года 91 тыс. р.

Оборотный капитал увеличился на 5 061 тыс. р. (темп роста составил 115 процентов, темп прироста составил 2 процента). Запасы уменьшились на 4 809 тыс. р. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям понизился на 163 тыс. р. Дебиторская задолженность увеличилась на 8 922 тыс. р. (темп роста составил 150 процентов). Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) возросли на 990 тыс. р., а денежные средства и денежные эквиваленты увеличились на 87 тыс. р.

Наибольший удельный вес в составе оборотного капитала занимают дебиторская задолженность на начало года 53 процента, на конец года 69,33 процента, за год увеличилась на 16,33 п.п., запасы на начало года 46,15 процента, на конец года 27,5 процента, за год уменьшились на 18,65 п.п.

По итогу общее значение актива баланса составило 50 479 тыс. р., что на 63 тыс. р. больше, чем в том году. Считаю данное изменение не значительным. Несмотря на значительное снижение внеоборотных активов предприятия столь небольшая разница между двумя годами обуславливается ростом оборотных активов. В первую очередь данному росту способствовали: рост дебиторской задолженности и рост оборотного капитала.

Характеристики, которые относятся к положительному бухгалтерскому балансу:

- собственный капитал ведет тенденцию повышения;
- отсутствуют резкие изменения в составе актива и пассива баланса;

– отсутствие заемного капитала.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования предприятия. Он является основой их самостоятельности и независимости. От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала во многом зависит стабильность финансового положения компании на рынке и его устойчивость к различным негативным факторам.

Рассмотрим анализ структуры и динамики источников формирования имущества (см. таблицу 3).

Таблица 3- Источники формирования имущества

В тыс. руб.

| Наименование | 01.01.2017 | 01.01.2019 |
|--|------------|------------|
| III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 10 | 10 |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 4 217 | 4 217 |
| Резервный капитал | 223 | 223 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 2 423 | 8 491 |
| Итого по разделу III | 6 871 | 12 939 |
| IV. ДОЛГΟΣРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | |
| Заемные средства | 21 334 | 23 115 |
| Отложенные налоговые обязательства | 351 | 405 |
| Итого по разделу IV | 21 685 | 23 520 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | |
| Заемные средства | 9 334 | 9 719 |
| Доходы будущих периодов | - | - |
| Прочие обязательства | - | - |
| Кредиторская задолженность | 12 525 | 4 301 |
| Итого по разделу V | 21 859 | 14 020 |
| БАЛАНС | | |

Собственный капитал составил на начало года 6 871 тыс. р., на конец года 12 939 тыс. р. В том числе уставной капитал на начало и конец года составил 10 тыс. рублей. Добавочный капитал на начало и конец года составил 4 217 тыс. р., а резервный капитал 223 тыс. р. Нераспределенная прибыль на начало года 2 423 тыс. р., на конец года 8 491 тыс. р.

Собственный капитал увеличился на 6 068 тыс. р. (темп роста составил 188 процентов, темп прироста составил 88 процентов), в том числе нераспределенная прибыль увеличилась на 6 068 тыс. р. (темп роста составил 350 процентов, темп прироста составил 250 процентов). Уставной капитал остался без изменения.

Наибольший удельный вес в составе собственного капитала занимает добавочный капитал на начало года — 61,3 процента, на конец года — 32,5 процента, и нераспределенная прибыль на начало года 35,2 процента, на конец года 65,6 процента, за год увеличилась на 30,4 п/п. Долгосрочные обязательства предприятия на начало года составляли – 21 685 тыс. р., на конец года — 23 520 тыс. р. Из них заемные средства на начало года составили — 21 334 тыс. р., а на конец года — 23 115 тыс. р. Доля заемных средств, в долгосрочных обязательствах на начало, и конец года составляет 98,3 и 98,2 процента соответственно. Краткосрочные обязательства на начало года составляли — 21 859 тыс. р., а на конец года — 14 020 тыс. р. Из них заемные средства на начало периода — 9 334 тыс. р., а на конец — 9 719 тыс. р., а кредиторская задолженность на начало года составляла — 12 525 тыс. р., на конец года — 4 301 тыс. р.

Удельный вес заемных средств на начало, и конец года составили 42,7 и 69,3 процента соответственно. Удельный вес кредиторской задолженности на начало года составлял – 57,3 процента, а на конец года – 30,7 процента.

Анализ финансовых коэффициентов, характеризующих источники формирования имущества, представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ финансовых коэффициентов

| Коэффициент | 01.01.2017 г. | 01.01.2019 г. |
|---|---------------|---------------|
| Коэффициент автономии | 0,14 | 0,26 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 6,34 | 2,95 |
| Коэффициент маневренности | 1,66 | 1,88 |
| Коэффициент краткосрочной задолженности | 0,5 | 0,4 |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 3,32 | 4,42 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных (текущих) активов | 5,21 | 6,23 |
| Коэффициент обеспеченности долгосрочных активов собственными средствами | 1,66 | 2,99 |
| Коэффициент обеспеченности процентов по кредитам | 1,74 | 2,38 |
| Коэффициент иммобилизации | 0,52 | 0,32 |

1 Коэффициент автономии показывает отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Для данной отрасли: не менее 0,45 (оптимальное значение: 0,55–0,7). На начало года коэффициент составлял 0,14, на конец — 0,25. Это произошло в связи с уменьшением кредиторской задолженности и росту собственного капитала.

2 Коэффициент оборачиваемости активов характеризует скорость оборота оборотных активов. Нормативное значение для данной отрасли — 3. Значение данного коэффициента выросло на 1,1 оборот и на конец 2017г. составляет 4,42. Это обусловлено ростом показателей обновления основных производственных фондов и ростом производительности труда.

3 Коэффициент финансовой зависимости показывает отношение заемного капитала к собственному капиталу. Нормальное значение для данной отрасли: 1,22 и менее (оптимальное 0,43-0,82). На начало года 6,34, на конец года — 2,95.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Иными словами ликвидность баланса показывает платежеспособность предприятия. Основной признак ликвидности — формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее условие (см. формулу 2.3):

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4, \quad (2.3)$$

Таблица 5 - Ликвидность баланса

тыс. руб.

| Наименование | Группировка активов и пассивов баланса. | 01.01.2017г | 01.01.2019г |
|----------------|--|-------------|-------------|
| АКТИВЫ | | | |
| A1 | Высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные фин. вложения) | 2 595 | 5 703 |
| A2 | Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность) | 17 634 | 27 316 |
| A3 | Медленно реализуемые активы (прочие оборотные активы) | 7 343 | 10 673 |
| A4 | Труднореализуемые активы (внеоборотные активы) | 9 968 | 13 081 |
| ПАССИВЫ | | | |
| П1 | Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства, т.е. текущая кредиторская задолженность). | 1 040 | 1 171 |
| П2 | Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства кроме текущей кредит. задолженности) | 9 336 | 9 719 |
| П3 | Долгосрочные обязательства | 21 683 | 23 592 |
| П4 | Постоянные пассивы (собственный капитал) | 6 871 | 13 227 |

По состоянию на 01.01.2019г, исходя из данных таблицы, можно сделать следующий вывод:

$$A1 > P1; A2 > P2; A3 < P3; A4 < P4;$$

Это означает что баланс на состояние 01.01.2017г. неликвиден, так как не все условия были выполнены.

По состоянию на 01.01.2019г: $A1 > P1; A2 > P2; A3 < P3; A4 = P4$.

Баланс также не является ликвидным, так как $A3 < P3$.

Наиболее ликвидные активы больше наиболее срочных обязательств, говорит о том, что предприятие платежеспособно.

Быстро реализуемые активы больше среднесрочных обязательств, говорит о том, что предприятие платежеспособно в среднесрочной перспективе.

Медленно реализуемые активы меньше долгосрочных обязательств, говорит о том, что предприятие не платежеспособно в долгосрочный период.

Трудно реализуемые активы меньше, чем постоянные пассивы, это условие означает, что собственного капитала достаточно для того, чтобы сформировать основной капитал и 10 процентов оборотного капитала.

Для определения платежеспособности предприятия следует также провести анализ коэффициентов ликвидности. Они представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Коэффициенты ликвидности

| Показатель ликвидности | Значение показателя | |
|--|---------------------|------------|
| | 01.01.2017 | 01.01.2019 |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 1,52 | 2,54 |
| 2. Коэффициент среднесрочной ликвидности | 0,81 | 1,85 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,001 | 0,08 |

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов.

Коэффициент среднесрочной ликвидности — это отношение наиболее ликвидной части оборотных средств к краткосрочным обязательствам.

Коэффициент общей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств.

На конец периода коэффициент текущей ликвидности имеет значение, соответствующее норме 2,54 при нормативном значении 2. При этом коэффициент текущей ликвидности вырос на 1,02 пункта.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности также соответствует норме — 1,85 при норме 1. Это означает, что у акционерного общества "СЭК" достаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства и погасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,08. При этом следует отметить, что в течение анализируемого периода коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 0,08.

Проведя финансовый анализа компании «СЭК», можно сделать выводы, что валюта баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на $50\,479 - 50\,415 = 64$ тыс. р., что косвенно может свидетельствовать о увеличении хозяйственного оборота. Рост чистой прибыли составил 3 645 тыс. р. Наличие у предприятия чистой прибыли свидетельствует об имеющемся источнике пополнения оборотных средств. Величина чистой прибыли имеет благоприятную тенденцию к увеличению.

Уменьшаются сроки погашения дебиторской задолженности, т.е. улучшается деловая активность предприятия. Также видно тенденцию повышения запасов, уменьшается их оборачиваемость, это характеризует нерациональный финансово-экономической подход руководства предприятия. Недостаток собственного капитала повышает риск неплатежеспособности компании. Уровень заемного капитала находится на приемлемом уровне, что свидетельствует о нормальной финансовой устойчивости предприятия.

2.3 Анализ прибыли и рентабельности компании

Рентабельность — это показатель экономической эффективности, то есть отражает доходность предприятия. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Прибыль, выручка и объем продаж являются абсолютными показателями или экономическим эффектом и сравнивать эти данные нескольких предприятий некорректно, потому что подобное сравнение не покажет истинное положение дел, поэтому уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей — коэффициентов [13, с. 89]. Рассмотрим некоторые из этих показателей (см. таблицу 7).

Таблица 7 -Рентабельность продаж

| Показатели рентабельности | Значения показателей в процентах, или в копейках с рубля | |
|---|--|---------|
| | 2016 г. | 2017 г. |
| 1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). нормальное значение для данной отрасли: не менее 7 процентов. | 5 | 5,3 |
| 2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки). | 4,6 | 5,7 |
| 3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). | 1,4 | 2,9 |

Представленные в таблице показатели рентабельности за 2017 год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО "СЭК".

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 5,3 процента от полученной выручки. Это один из основных показателей, исходя из которого, формируются цены на товары и услуги, продаваемые компанией и показывающий, насколько существенны издержки компании. К тому же имеет место положительная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за аналогичный период прошлого года - 0,3 процента.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за 2017 год составил 5,7 процента. Это значит, что в каждом рубле выручки ООО «СЭК» содержалось 5,7 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате. Видна положительная динамика этого показателя — на 1,1 процент.

Рентабельность продаж по чистой прибыли увеличилась на 1,5 процента. Это означает, что в выручке выросла доля чистой прибыли, что также положительно сказывается на доходности предприятия.

Далее в таблице 2.12 представлены основные показатели рентабельности производства, а именно: рентабельность собственного капитала, рентабельность постоянных активов, рентабельность производственных фондов, рентабельность всего капитала и рентабельность оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала выросла на 6 процентов (темп роста составил 110 процентов) и на конец 2017г., составила 63,3 процента, что выше нормального значения для данной отрасли (17 процентов).

Рентабельность постоянных активов на начало года составляла 37 процента, а на конец года — 68 процентов. Рост данного показателя составил 31 процент. Этот показатель показывает рост чистой прибыли относительно активов предприятия. Нормальное значение для данной отрасли 25 процентов.

Таблица 8 -Рентабельность капитала

| Показатель рентабельности | Значение показателя, в процентах | | Расчет показателя |
|--|----------------------------------|---------|---|
| | 2016г. | 2017 г. | |
| Рентабельность собственного капитала (ROE) | 57,3 | 63,3 | Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 17 процентов и более |

| | | | |
|--|------|------|---|
| Рентабельность постоянных активов(ROA) | 37 | 68 | Отношение чистой прибыли к средней стоимости постоянных активов. Нормальное значение для данной отрасли: 25 процентов и более |
| Рентабельность производственных фондов | 34,6 | 42,5 | Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов |
| Рентабельность всего капитала | 13 | 20 | Это отношение чистой прибыли предприятия к величине собственного и заемного капитала. |
| Рентабельность оборотных активов | 19 | 28 | Рассчитывается как отношение прибыли от реализации к средней стоимости оборотных активов |

Рентабельность производственных фондов на начало года составляла 34,6 процента, а на конец года — 42,5 процента. Рост этого показателя составил — 7,9 процентов (темп прироста 123 процента).

Рост рентабельности всего капитала составил 7 процентов. Это в первую очередь связано с ростом рентабельности собственного капитала и уменьшением кредиторской задолженности.

Для более подробного анализа прибыли ООО «СЭК» имеет смысл провести факторный анализ (см. табл. 2.9). Именно он предоставляет возможность экономисту определить степень влияния факторов на полученную прибыль от реализованной продукции, в частности от работы предприятия. Для проведения факторного анализа прибыли, рассмотрим показатель выручки от реализации продукции/услуги и уровень ее себестоимости. Именно эти показатели напрямую влияют на изменение самой прибыли.

Таблица 9 -Анализ прибыли предприятия

| Показатель | Значение показателя, тыс. руб. | | Изменение показателя | | Средне- годовая величина, тыс. руб. |
|---------------------------------------|-----------------------------------|---------|-------------------------|----------------|--|
| | 2017 г. | 2019 г. | тыс. руб. | ± процентов | |
| Выручка | 176 524 | 222 965 | +46 441 | +26,3 | 199 745 |
| Расходы по обычным видам деятельности | 167 679 | 211 040 | +43 361 | +25,9 | 189 360 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 8 845 | 11 925 | +3 080 | +34,8 | 10 385 |
| Управленческие расходы | 8 432 | 8 536 | 104 | +1% | 8 484 |

| | | | | | |
|---|-------|--------|--------|--------|--------|
| Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате | -733 | 876 | +1 609 | ↑ | 72 |
| Прибыль до уплаты процентов и налогов | 8 112 | 12 801 | +4 689 | +57,8 | 10 457 |
| Проценты к уплате | 5 077 | 4 853 | -224 | -4,4 | 4 965 |
| Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее | -612 | -1 592 | -980 | ↓ | -1 102 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2 423 | 6 356 | +3 933 | +162,3 | 4 390 |

Фактор изменения выручки рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta Пвр = ((Вотч - Впр) \cdot Рпр) / 10 \quad , \quad (2.4)$$

где $\Delta Пвр$ — изменение прибыли (от реализуемой продукции) при изменении объема выручки; $Вотч.$, $Впр.$ — выручка от продаж отчетного и базисного периода; $Рпр$ — рентабельность от продаж предыдущего периода.

Таким образом расчеты показали:

$$Рпр = 8\,845 / 176\,524 \cdot 100\% = 5\%$$

$$\Delta Пвр = ((222\,965 - 176\,524) \cdot 5) / 100 = 2\,322 \text{ р.} \quad , \quad (4')$$

Фактор изменения себестоимости продукции можно определить, используя формулу:

$$\Delta(Пс/с) = -(Ус.отч - Ус.б) \cdot Вотч / 100 \quad , \quad (5)$$

где $Ус.отч.$, $Ус.б.$ — уровни себестоимости продукции отчетного и предыдущего периодов соответственно. Данные показатели определяются как отношение себестоимости продукции к объему реализованной продукции на основании данных формы № 2.

$$Ус.отч = 167\,679 / 176\,524 = 0,949$$

$$Ус.пр = 211\,965 / 222\,965 = 0,95$$

$$\Delta(Пс/с) = -(0,72 - 0,89) \cdot 222\,965 / 100 = -22\,295 \text{ р.} \quad , \quad (5')$$

Фактор изменения объема управленческих расходов можно определить, используя формулу:

$$\Delta Пу = -(Уу.отч - Уу.пр) \cdot Вотч / 100, \quad (6)$$

где $Уу.отч.$, $Уу.пр$ — уровни управленческих расходов отчетного и предыдущего периодов соответственно. Данные показатели определяются как отношение управленческих расходов к объему реализованной продукции на основании данных формы №2.

$$Уу.отч = 8\,432 / 176\,524 = 0,047$$

$$Уу.пр = 8\,536 / 222\,965 = 0,038$$

$$\Delta P_y = -(0,047 - 0,038) \cdot 222\,965 / 100 = 2 \text{ тыс. р.} \quad (6')$$

На основании положительного изменения объема выручки, можно сделать вывод о росте прибыльности предприятия в целом. Основными причинами этого является рост выручки. Это связано с увеличением производственной мощности предприятия и увеличением числа оборудования. Вследствие этого произошел рост выручки от продаж. Это стало возможным в связи активной политики предприятия на рынке. Отдел продаж активно занимается поиском новых клиентов и рынков сбыта, что дает возможность в увеличении производства.

Себестоимость реализованной продукции снизилась, что в свою очередь увеличило прибыль от продаж, что является положительной тенденцией. В первую очередь это произошло благодаря обновлениям основных фондов, покупке нового оборудования.

Небольшое увеличение управленческих расходов является отрицательным показателем, что ведет к уменьшению прибыли.

Расчет общего показателя изменения прибыли от продаж на производстве можно рассчитать по следующей формуле:

$$\Delta P = P_i - P_0 \quad (7)$$

где ΔP – изменения прибыли; P_i – прибыль отчетного периода; P_0 – прибыль базисного периода;

$$\Delta P = 11\,925 - 8\,845 = 3\,080 \text{ тыс. р.} \quad (7')$$

Расчет влияния прибыли от продаж на изменения отпускных цен на реализованную продукцию рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_1 = \sum P_1 \times Q_1 - \sum P_0 \times Q_1 \quad (8)$$

где ΔP_1 – прибыль от продаж при изменении цен на продукцию;

$\sum P_1 \times Q_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года (P – цена изделия; Q – количество изделий); $\sum P_0 \times Q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

$$\Delta P_1 = 222\,965 - 205\,852 = 17\,852 \text{ тыс. р.} \quad (8')$$

Данный показатель отражает потерю выручки при снижении цен до уровня прошлого периода.

Расчет влияния на прибыль от продаж изменений в объеме продукции рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_2 = P_0 \times (K_1 - 1) \quad (9)$$

где ΔP_2 – прибыль от продаж; P_0 - прибыль базисного года; K_1 - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$\Delta P_2 = 211\,040 / 1,15 = 201\,040 \text{ тыс. р.} \quad (9')$$

Расчет влияния на прибыль от продаж экономии и от снижения себестоимости продукции находится по формуле:

$$\Delta P_3 = S_{1,0} - S_0 \quad (10)$$

где $S_{1,0}$ – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода; S_0 – себестоимость базисного года (периода).

$$\Delta P_3 = 179\,101 - 159\,247 = 19\,834 \text{ тыс. р.} \quad (10')$$

По окончании проведения расчетов можно сделать вывод, что такие факторы как снижение себестоимости, изменение объема или цен реализованной продукции существенно влияют на значение прибыли. Это связано с большими объемами производства продукции на предприятии и оптовый характер продаж, а также уровнем производства продукции.

На основе проведенного факторного анализа, можно также сделать вывод, что увеличивается прибыль от реализованной продукции компании, что говорит об улучшении финансового состояния предприятия [14, с. 472; 26, с. 165]. Факторный анализ имеет большое значение при оценке финансового состояния предприятия, но не является единственным документом, на основании которого формируется окончательное заключение.

Подведем итоги. На предприятии видна тенденция увеличения выручки от продаж и чистой прибыли. Это приводит к увеличению фонда накопления, что позволяет проводить предприятию инвестиционную политику в плане расширения производства. Благодаря этому, произошел рост производственной мощности и выпуска продукции. Произошел рост заработной платы и условий работы сотрудников, что увеличивает отношение рабочего штата к деятельности фирмы. Следует отметить на предприятии формирования резервного фонда. Отметим, что анализ рентабельности и анализ финансовых коэффициентов выявил рост показателей. К отрицательным моментам можно отнести не ликвидность баланса и не большую маржинальность

продукции. Это связано с низким уровнем обновления основных производственных фондов, что влечет за собой низкое качество производимой продукции и отставания в технологиях и организации производственных процессов от ведущих предприятий данной отрасли. Следует отметить то, что компания плотно держится на рынке уже не первый год и является одним из лидеров не только на рынке Архангельской области но и за ее пределами.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

3 СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ПРИБЫЛИ ООО «СЭК»

3.1 Характеристика проекта

Проектом ООО «СЭК» предусматривается установка автоматизированного теплового пункта: схема с теплообменными аппаратами и циркуляционным насосом – независимая схема (модуль отопления), с теплообменным аппаратом и циркуляционным насосом – независимая схема (модуль вентиляции) и СПД на подпитке.

В модулях отопления и вентиляции применены пластинчатые теплообменные аппараты разборного типа, отличающиеся компактными размерами и небольшим весом. При этом они обладают высоким КПД и способны работать в жестких эксплуатационных условиях.

Пластины выполнены из холоднокатанной высоколегированной стали с полимерными уплотнениями и по всем техническим характеристикам соответствуют требованиям российских нормативных документов, предъявляемым к пластинчатым теплообменникам. Площадь теплопередачи пластин 0,13 и 0,31 м² [27].

Примененные в тепловом пункте модули отопления и вентиляции не требуют специальной подготовки фундамента под их установку.

Регулирование параметров теплоносителя в соответствии с температурой наружного воздуха и поддержание в пределах санитарной норм производится при помощи регулятора отопления «Взлет РО-2М».

В модулях применены бесфундаментные маломощные циркуляционные насосы, поэтому требования раздела 10 СП 41-101-95 по снижению уровня шума и вибрации не распространяются. Автоматизированный тепловой пункт позволяет обеспечить:

- автоматическое поддержание графика температуры теплоносителя, подаваемого в систему отопления и вентиляции с учетом температуры наружного воздуха, времени суток и рабочего календаря, тепловой инерции стен здания вне зависимости от располагаемого напора (вплоть до нуля) ТС;
- ручной и автоматический режимы управления входящими устройствами и оборудованием;
- контроль расхода теплоносителя из ТС и ограничение его согласно договору на теплоснабжение;

- автоматическое ограничение температуры воды, которая возвращается в теплосеть;

- автоматическое управление циркуляционными насосами;

- защиту от заиливания в летний период и защиту от «сухого» хода насосов;

- автоматический контроль и индикацию возникающих нештатных ситуаций;

- вывод измерительной, диагностической и установочной информации через адаптер сотовой связи «Взлет АС» исполнения АССВ-030 (в режиме «on-line») или последовательный интерфейс RS-232 или RS-485. Использование АТП позволяет:

- оптимизировать теплотребление с учетом различных алгоритмов регулирования для различных типов здания, заложенных в регулятор отопления «Взлет РО-2М» - учет бытовых тепловыделений для жилых зданий дает дополнительную экономию тепловых ресурсов от 7 до 14 %;

- применять качественный метод регулирования подачи теплоносителя в СО и СВ, что при постоянстве расхода циркулирующего теплоносителя, позволяет сохранять равные условия теплоснабжения для всех помещений обслуживаемого объекта

- обеспечивать дистанционный контроль и управление режимами теплотребления объекта;

- максимально поддерживать или сохранять работоспособность теплосистемы объекта при критических или аварийных режимах работы теплоснабжающей сети;

- обеспечить наибольшую экономию теплоносителя и тепловой энергии в осенний и весенний периоды теплоснабжения, а также во время резких оттепелей за счет плавного и гибкого регулирования в соответствии с температурным графиком.

Функции, реализуемые с помощью регулятора «Взлет РО-2М»:

- регулирование в контуре СО и СВ с помощью «Взлет РО-2М» осуществляется поддержанием графика температур теплоносителя в подающем трубопроводе или поддержанием графика разности температур теплоносителя в подающем и обратном трубопроводах СО и СВ;

- программное управление температурой здания по расписанию для оптимизации теплотребления;

- возможность ограничения температуры теплоносителя, возвращаемого в тепловую сеть;
- выдача сигнала о превышении заданной величины отклонения регулируемого параметра от заданного значения;
- индикация сигнала при возникновении нештатных ситуаций и их расшифровка;
- дистанционный контроль и управление режимами теплопотребления (вывод измерительной, диагностической и установочной информации через адаптер сотовой связи «Взлет АС» исполнения АССВ-030 (в режиме «on-line») или последовательный интерфейс RS-232 или RS-485).

Все магистральные трубопроводы системы отопления, вентиляции и теплоснабжения, а также трубопроводы и оборудование теплового пункта изолированы для исключения потерь тепла поверхностью труб. Для трубопроводов, арматуры, оборудования и фланцевых соединений предусмотрена тепловая изоляция в соответствии с СП 41-101-95 «Проектирование тепловых пунктов», СНиП 41-02-2003 «Тепловые сети», СНиП 2.04.14-88 «Тепловая изоляция оборудования и трубопроводов» [11].

В качестве изоляционного слоя для подающего обратного и трубопровода применяются цилиндры из минеральной ваты на синтетическом связующем с фольгированным покрытием «Rockwool».

Поверхность трубопроводов должна быть окрашена в соответствии с ГОСТ 14202 и иметь маркировочные надписи в соответствии с требованиями «Правил устройства и безопасной эксплуатации трубопроводов пара и горячей воды» Госгортехнадзора.

Для более подробного представления об эффективности проекта необходимо провести его экономическую оценку, анализ устойчивости и план реализации.

3.2 Организационный план реализации проекта

Производственный процесс в энергетике – комплекс трудовых и естественных процессов, направленных на изготовление продукции заданного качества, количества и в установленные сроки. Результат производственного процесса – тепловая энергия, реализуемая потребителям.

Многообразные производственные процессы, в результате которых создается продукция, необходимо соответствующим образом организовать, обеспечив их эффективное функционирование в целях выпуска конкретных видов продукции высокого качества и в количествах, удовлетворяющей производственную программу предприятия.

Основной частью производственного процесса являются технологические процессы, которые содержат целенаправленные действия по изменению и определению состояния предметов труда. В ходе реализации технологических процессов происходит изменение геометрических форм, размеров и физико-химических свойств предметов труда.

В ходе разработки производственной структуры выполняются проектные расчеты, связанные с определением состава парка оборудования, учетом его производительности, взаимозаменяемости, возможности эффективного использования. Разрабатываются также рациональные планировка подразделений, размещение оборудования, рабочих мест. Создаются организационные условия для бесперебойной работы оборудования и непосредственных участников производственного процесса — рабочих.

В организационном плане производственные процессы подразделяются на простые и сложные. Простыми называются производственные процессы, состоящие из последовательно осуществляемых действий над простым предметом труда. Например, производственный процесс изготовления одной детали или партии одинаковых деталей. Сложный процесс представляет собой сочетание простых процессов, осуществляемых над множеством предметов труда. Например, процесс изготовления сборочной единицы или всего изделия.

Предприятием ООО «СЭК» был выбран интенсивный путь экономического роста – увеличение прибыли достигается за счет качественного улучшения используемых факторов производства. К таким факторам можно отнести:

- Повышение уровня квалификации рабочих.
- Использование достижений научно технического прогресса.
- Перераспределение ресурсов.
- Экономия от масштабов производства.

Производителем нового оборудования, предложенного в данной работе, является китайская фирма, которая находится в г. Шанхае. Срок доставки оборудования составит 2,5 месяца. Доставка будет производиться с помощью железнодорожного транспорта.

Доставкой по Архангельской области до Луковецкого района будет заниматься Общество с ограниченной ответственностью "Архангельская логистическая компания Пегас", так как данная компания имеет технические возможности по загрузке, разгрузке и перевозу столь больших грузов.

Еще полмесяца потребуется для сборки и подключения оборудования, а также выявления всех его технологических особенностей и внедрения в производство. Стоимость внедрения данного проекта на производстве указана в таблице 10.

Таблица 10 - План расходов на первый квартал

В тыс. руб.

| Виды затрат | Стоимость затрат |
|---|------------------|
| Стоимость оборудования | 8796 |
| Стоимость транспортировки до Луковецкого района | 200 |
| Стоимость транспортировки до предприятия | 50 |
| Затраты, связанные с установкой оборудования | 10 |

Амортизация производственной техники рассчитывалась исходя из указанного производителем срока службы оборудования, который составляет 10 лет и будут начисляться бухгалтерским методом. По итогу годовые амортизационные отчисления составят 127 тыс. р.

Сборкой оборудования будут заниматься действующие механики ООО «СЭК». Главным ответственным лицом за монтажный процесс будет являться главный механик производства. Предприятие имеет все необходимое оборудование для сборки.

Следует отметить, что перевооружение оставшихся основных производственных фондов не потребуется.

Внедрением нового оборудования в производственный процесс будет заниматься начальник производства. Именно он должен назначить окончательную норму использования сырья и материалов.

Производственный отдел предприятия работает круглосуточно, в четыре смены. Две смены работают в день, две в ночь, а остальные две смены отдыхают. Следовательно, возникает необходимость в найме четырех человек для работы на

новом оборудовании, по одному в каждую смену. Этим займется отдел кадров предприятия, перед этим получив рекомендации от начальника производства.

Заработная плата новых сотрудников составит 25 тыс. р., а следовательно, фонд заработной платы предприятия увеличится на 100 тыс. р. График работы — сменный. Требования к работникам: технические навыки, трудолюбие, стрессоустойчивость, честность.

Прием сотрудников на работу будет проводиться на конкурсной основе, с учетом личных качеств и опыта работы. Все работники непосредственно будут жителями Луковецкого района. Обязательным условием принятия на работу будет являться наличие испытательного срока, который сотрудник обязан пройти за двухнедельный временной промежуток.

Инвестиционная деятельность всегда связана с вложениями финансовых средств и осуществляется в условиях неопределенности. В связи с этим, предприятие несет определенные риски, связанные с реализацией данного проекта.

1. Инфляция. При расчетах, связанных с изменением денежных потоков предприятия в процессе инвестирования с учетом инфляции, принято использовать два основных понятия: номинальная сумма денежных средств и реальная сумма денежных средств. Номинальная сумма денежных средств не учитывает изменение покупательной способности денег. Реальная сумма денежных средств - это оценка этой суммы с учетом изменения покупательной способности денег в связи с процессом инфляции [14, с. 28].

2. Увеличение производственных затрат. Предприятию необходимы дополнительные денежные средства для обслуживания и ремонта нового оборудования.

3. Риски, связанные с производителем оборудования. Это может быть брак комплектующих или невыполнения сроков поставки оборудования, что может привести к убыткам.

4. Низкая квалификация работников предприятия.

5. Риски, связанные с уменьшением спроса на рынке и повышение конкуренции.

6. Снижение цен на производимую тепловую энергию.

7. Низкая дисциплина поставок необходимого сырья и материалов, а также комплектующих для нового оборудования. Перебои с топливом и электроэнергией.

8. Физический и моральный износ оборудования.

9. Финансовые риски, связанные с затратами при покупке оборудования.

Во избежание так называемых «подводных камней», фирме выгодно минимизировать уровень рисков. Для этого необходимо учитывать все факторы предлагаемого проекта и разработать подробный план его реализации. Необходимо разработать сценарий по выходу из той или иной рискованной ситуации. Для этого нужно провести факторный анализ и анализ чувствительности.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод о том, что для осуществления данного инвестиционного проекта понадобится минимальное количество затрат исходя из рыночных цен на аналогичное оборудование. Повышения уровня производственного процесса ведет к снижению себестоимости, что дает предприятию ценовой запас прочности. Тем самым у предприятия появляется возможность вариации цен в зависимости от рыночных условий и цен на тепловую энергию у конкурентов. Срок ввода оборудования в эксплуатацию составит 3 месяца, что тоже является хорошим показателем.

По окончании данной главы можно с уверенностью сказать, что у предлагаемого проекта есть все предпосылки по увеличению прибыли ООО «СЭК» и укреплению предприятия в Луковецком районе.

3.3 Оценка экономической эффективности реализации проекта и анализ его устойчивости

Для оценки экономической эффективности проекта нужно представить основные показатели деятельности предприятия. Для более полной картины эффективности проекта решено проанализировать экономические показатели с внедренным проектом и без него.

Так, на рис. 8 представлен график выручки и затрат по реализуемому проекту за 12-ти кварталный временной промежуток, а на рисунке 7 те же показатели без нововведений. Из рисунков видно, что после реализации проекта снижаются показатели материальных затрат и себестоимости тепловой энергии. Это обусловлено снижением расходов угля на 30 процентов и увеличением расхода пеллет на 30 процентов

соответственно. Соответственно снижаются себестоимость и соответственно полные текущие затраты, а так же уровень материальных затрат.

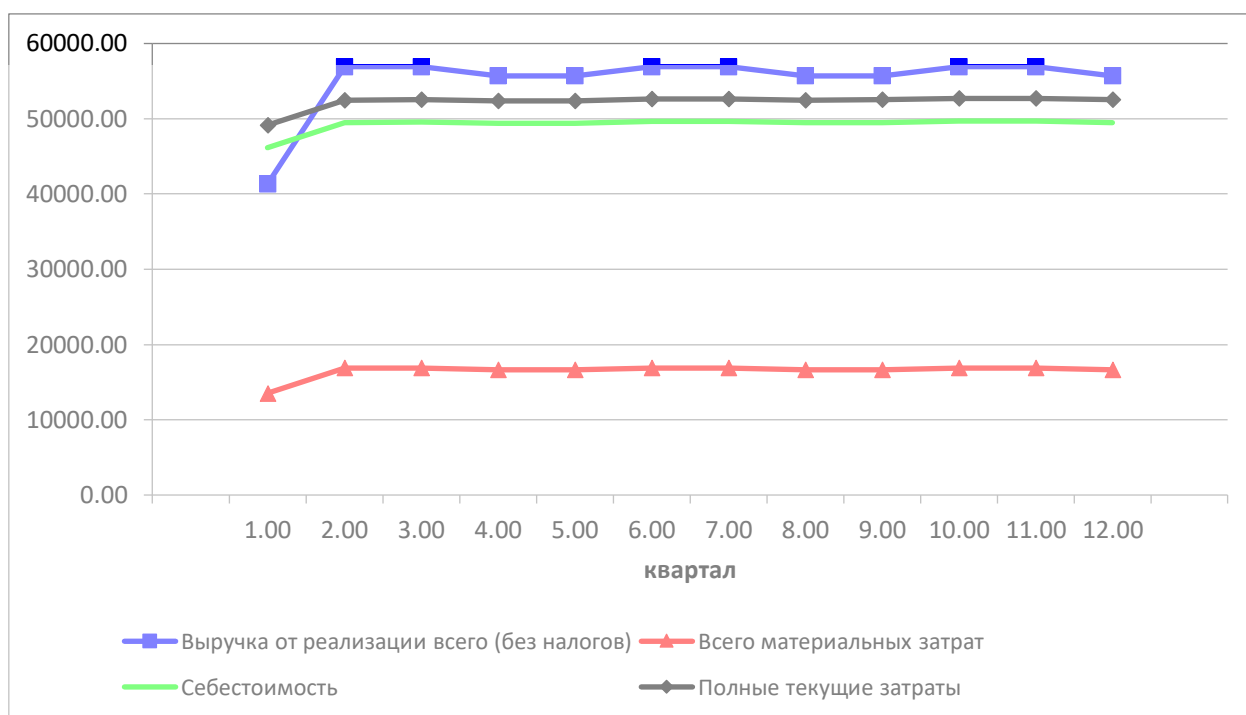


Рисунок 7 - Выручка и затраты при реализации проекта, тыс. руб.

Выручка от реализации тепловой энергии остается на прежнем уровне, так как цена за производимую тепловую энергию и объемы продаж не изменяются.

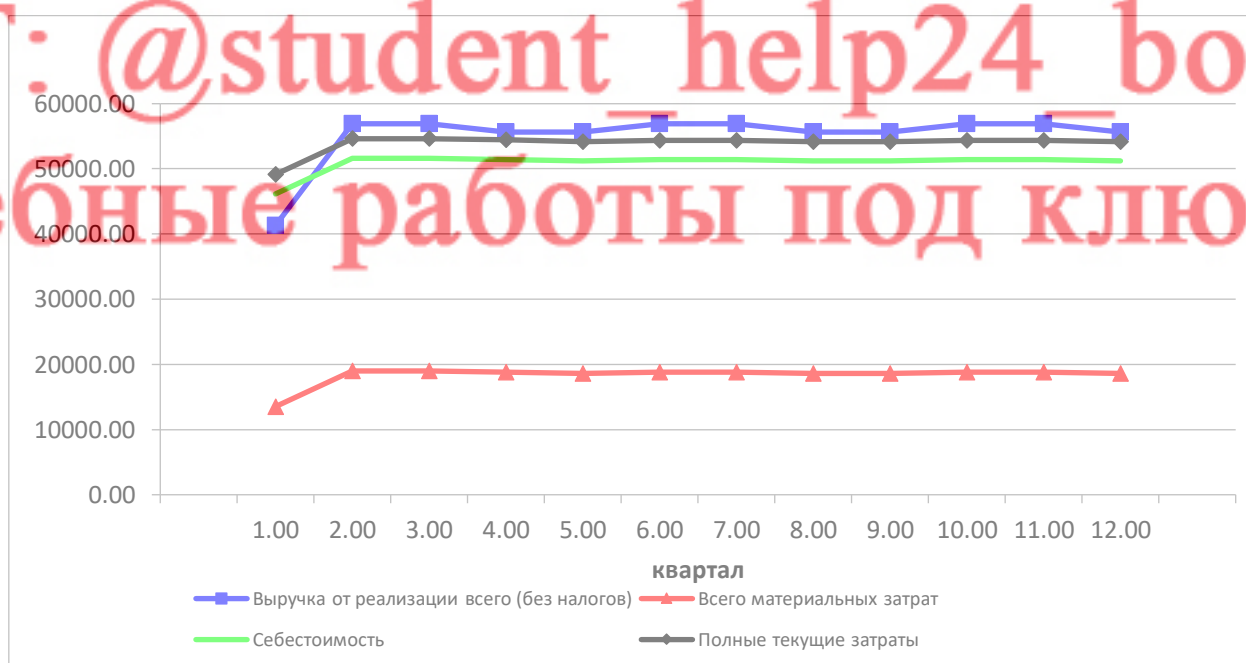


Рисунок 8 - Выручка и затраты без реализации проекта, тыс. руб.

На рисунках 9 и 10 представлены графики прибыли при реализации проекта и без него. Значение чистого денежного потока за каждый квартал непостоянно в связи с сезонностью некоторых видов тепловой энергии. Из графиков видно, что при

внедрении предлагаемых нововведений в производство, показатели чистой прибыли выросли, а дисконтированный чистый поток денежных средств ведет большую тенденцию к увеличению.

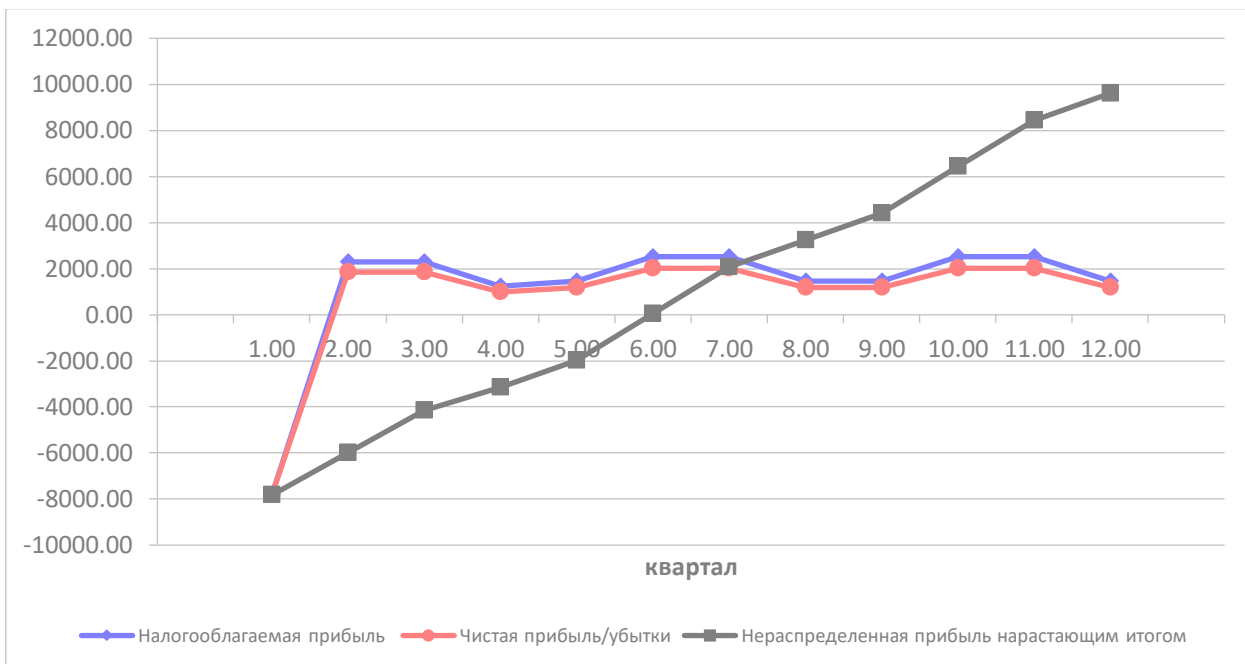


Рисунок 9 - Прибыль без реализации проекта, тыс. руб.

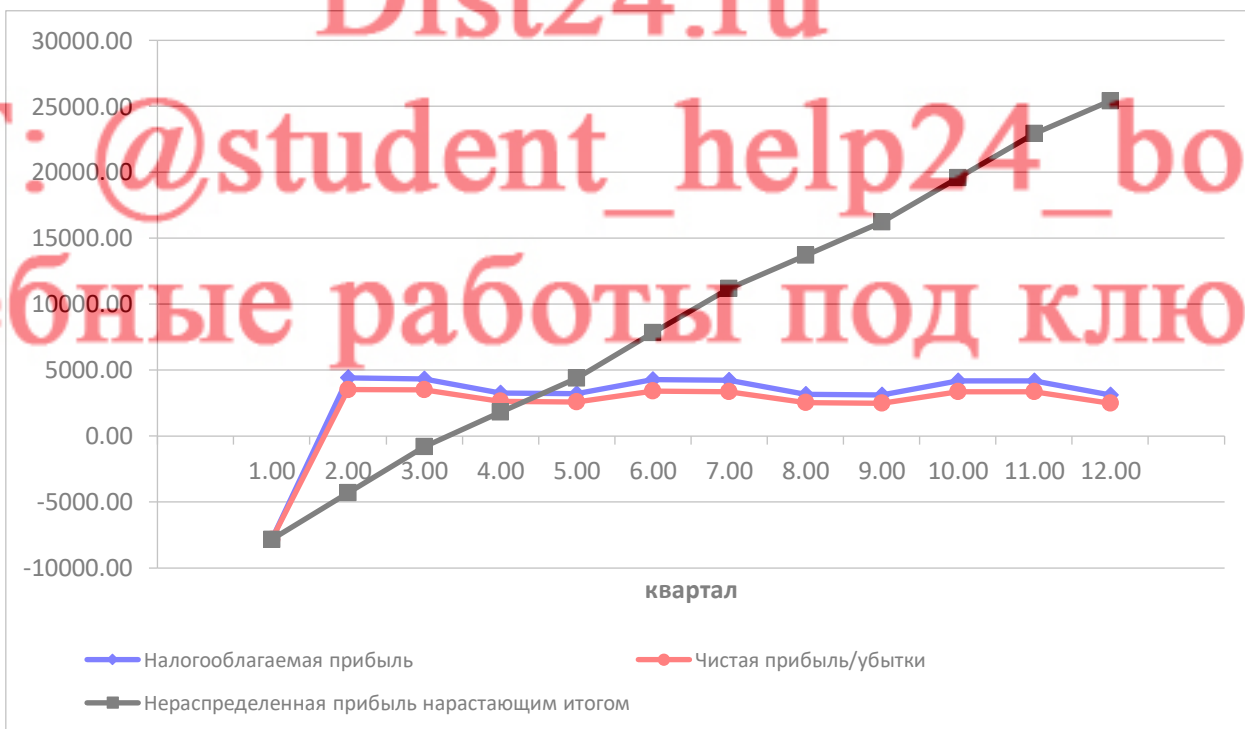


Рисунок 10- Прибыль при реализации проекта, тыс. руб.

На рисунках 11 и 12 показана нераспределенная прибыль с учетом реализации проекта и без него. Из данных графиков видно, что после внедрения проекта

нераспределенная прибыль имеет большую тенденцию к повышению, что доказывает устойчивое финансовое положение компании.

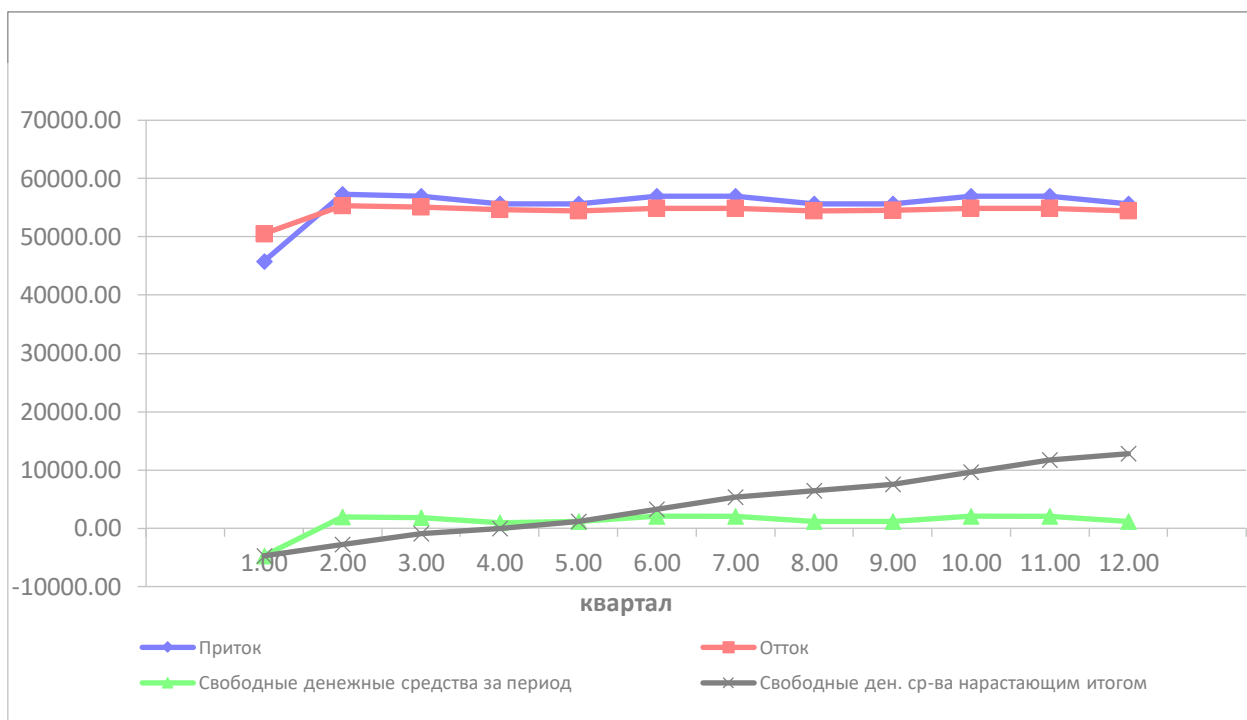


Рисунок 11 - Движение денежных средств без проекта, тыс. руб.



Рисунок 12 - Движение денежных средств с учетом реализации проекта, тыс. руб.

Снижение себестоимости некоторых видов тепловой энергии после реализации проекта, как следствие, привело к увеличению свободных денежных средств и уменьшению оттока капитала. Притоков денежных средств не произошло. Это обусловлено рыночной ситуацией, при которой предприятие имеет стабильных

постоянных клиентов и относительно небольшую конкуренцию. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания экономической устойчивости компании, так как превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами фирмы означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения своей деятельности в дальнейшем.

На рисунках 13 и 14 показан чистый оборотный капитал с внедрением проекта и без него. Из данных графиков видно, что при внедрении проекта на производстве увеличивается чистый оборотный капитал. Он характеризует размер оборотного капитала, свободного от текущих обязательств, то есть долю оборотных средств, которая профинансирована из долгосрочных источников предприятия, и которую не надо использовать для погашения текущего долга. Увеличение этого показателя способствует увеличению его кредитоспособности и отражает ликвидность предприятия.



Рисунок 13 - Чистый оборотный капитал с учетом реализации проекта, квартал.

Следует отметить, что высокие значения чистого оборотного капитала могут свидетельствовать о неэффективности финансовой политики предприятия, которая может привести к снижению темпов роста прибыли и рентабельности.

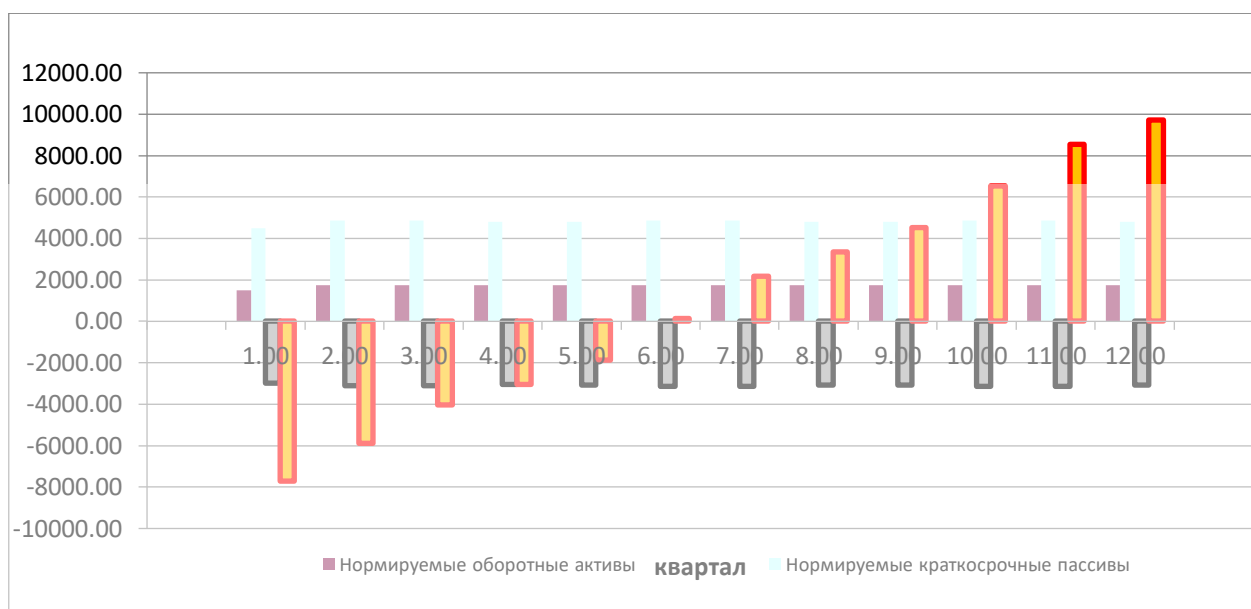


Рисунок 14 - Чистый оборотный капитал без учета реализации проекта, квартал.

На данном графике представлены коэффициенты финансовой оценки предприятия.

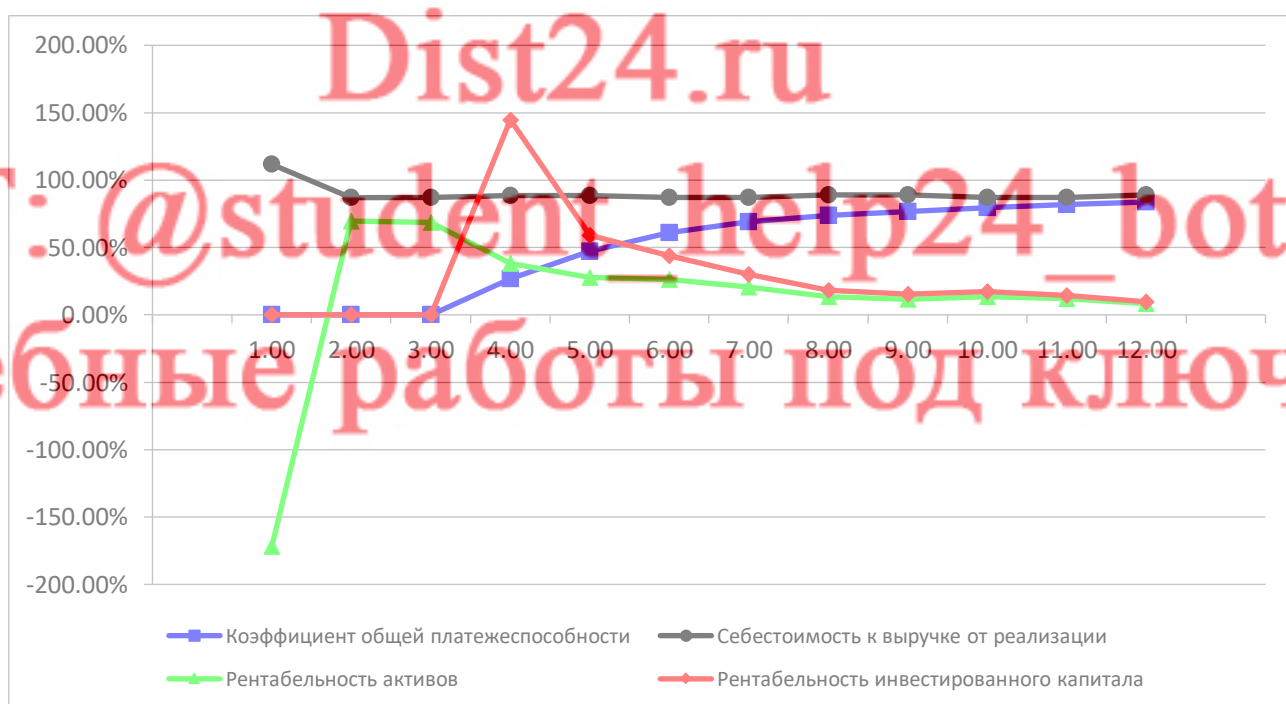


Рисунок 15 - Коэффициенты финансовой оценки, процентов, квартал

Рост рентабельности активов после первого квартала обусловлен тем, что доставка и ввод нового оборудования составляет три месяца. Коэффициент общей платежеспособности показывает заметный рост после третьего квартала и отражает способность предприятия покрывать все свои текущие обязательства своими

активами. На конец анализируемого периода данный показатель составил 88 процентов (см. рисунок 16).

Отсутствие за первые три квартала коэффициента общей платежеспособности обусловлено переездом предприятия в новый цех. Вследствие чего, весь производственный процесс пришлось приостановить на 20 дней, что в конечном итоге повлияло на размер прибыли.

Значение себестоимости к выручке от реализации снизилось. Это обусловлено снижением себестоимости некоторых видов производимой тепловой энергии после ввода в эксплуатацию нового оборудования.

На данных рисунках представлены коэффициенты финансовой оценки предприятия после внедрения проекта и без него.

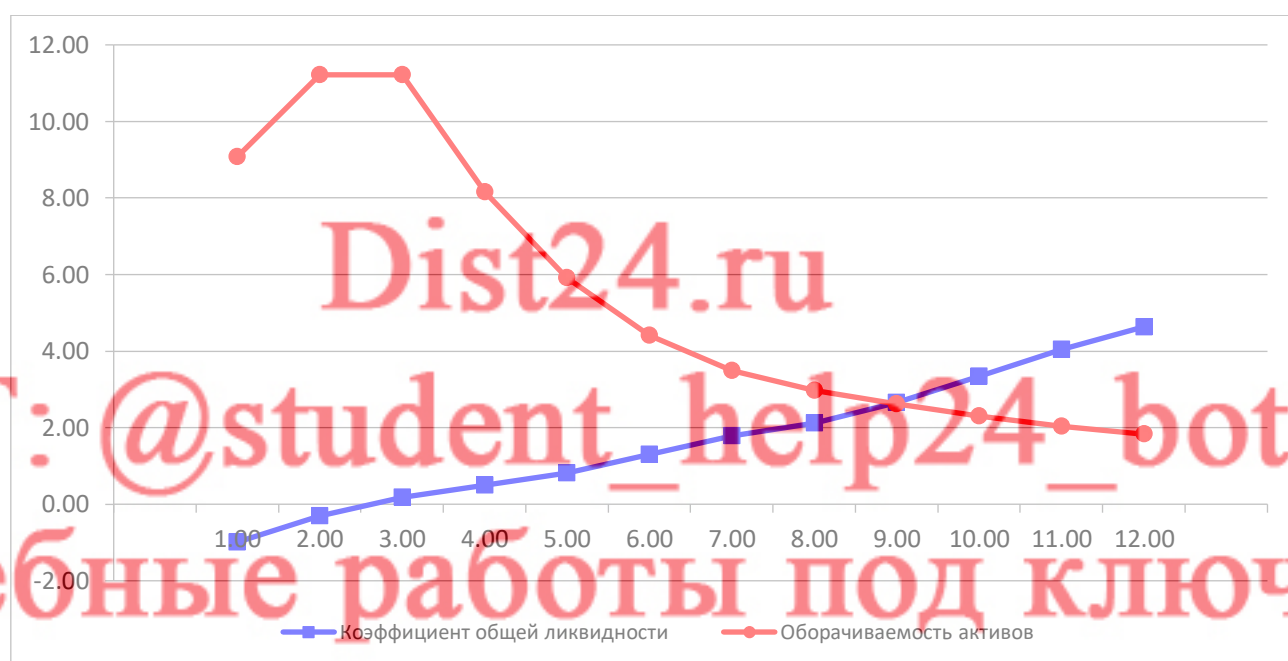


Рисунок 17 - Коэффициенты финансовой оценки после внедрения проекта, квартал

Способность предприятия погашать краткосрочные обязательства отражает коэффициент общей ликвидности, величина которого на протяжении всего рассматриваемого периода стабильно увеличивается (см. рис. 17)

Коэффициенты финансовой оценки, показанные на рис.18, показывают рентабельность, коэффициент общей платежеспособности, уровень которых является достаточно хорошим.

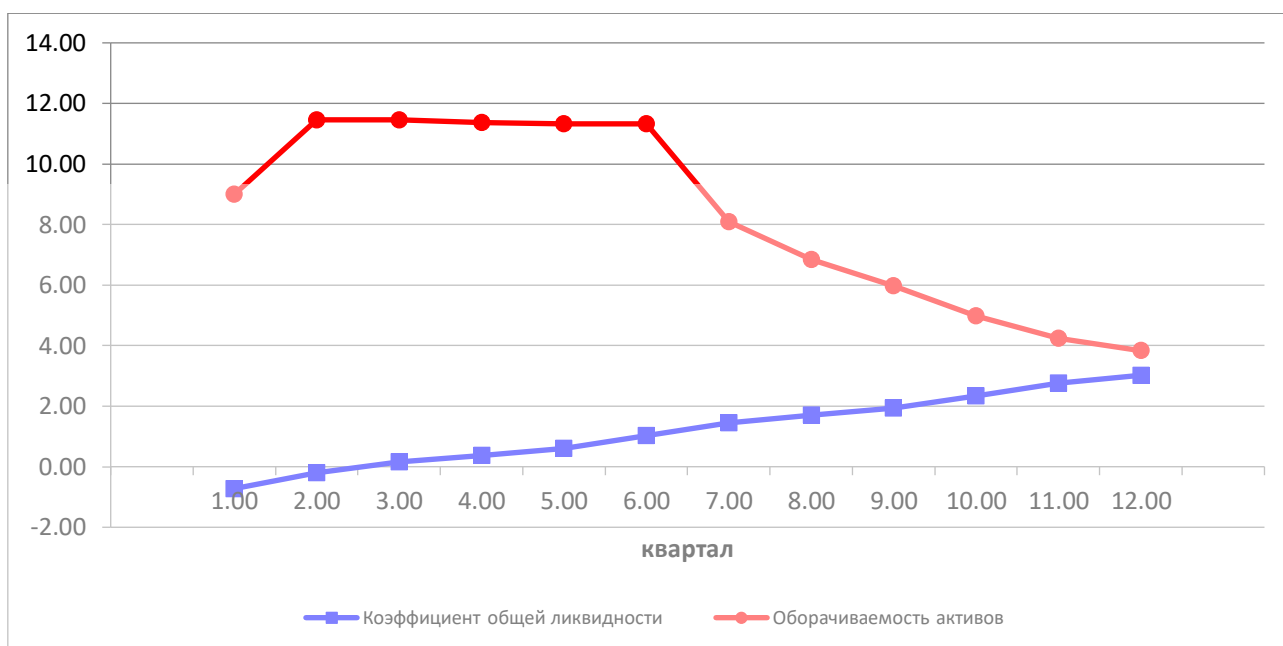


Рисунок 18 - Коэффициенты финансовой оценки без внедрения проекта, квартал

Из рисунков 17 и 18 видно, что темпы роста коэффициента общей ликвидности выше при реализации проекта, что отражает повышение платежеспособности предприятия.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение притоков и оттоков денежных средств в зависимости от интересов участников проекта. Данные об эффективности проекта выражены в таблице 11.

Так же в таблице представлены данные, отражающие показатели текущей деятельности предприятия без внедрения проекта. Сравнив эти показатели можно сделать вывод о целесообразности предложенных изменений.

Значения предложенных в таблицах показателей ведется за одинаковый временной промежуток — 12 кварталов.

В обоих случаях чистый дисконтированный доход намного больше 0, но при внедрении проекта значение этого показателя больше на 8 026 тысяч рублей. Суть данного показателя состоит в сравнении текущей стоимости будущей прибыли от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для реализации. Иначе говоря, данный показатель сообщаем нам о том, что расходы во много раз меньше, чем расходы.

Таблица 11 -Основные показатели эффективности проекта

| Показатели | Значения | |
|---|-----------|-----------|
| Чистый дисконтированный доход, тыс. руб. | 19 965,29 | 11 938,66 |
| Номинальная годовая ставка дисконтирования, процентов | 15 | 15 |
| Простой срок окупаемости, квартал | 4 | 5 |
| Дисконтированный срок окупаемости, квартал | 4 | 5 |
| Индекс доходности, процентов | 370,68 | 6 927,87 |
| Внутренняя норма доходности (из расчета по периодам), процентов | 41,74 | 36,35 |
| Внутренняя норма доходности (годовая номинальная), процентов | 147,96 | 130,67 |

Под сроком окупаемости понимается период времени с момента начала реализации проекта до момента, когда доходы от текущей деятельности становятся равными первоначальным инвестициям. Для данного проекта все затраты окупятся уже после 4 кварталов после реализации проекта. Без внедрения проекта срок окупаемости составил 5 кварталов. Следует отметить, что при расчете этих показателей учитывалась потеря прибыли при переезде предприятия в новое здание в первом квартале. Потеря чистой прибыли от данного переезда составляла 7 800 тыс. р.

Значение индекса доходности больше 1 — чем больше значение, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. Для компании означает, что все средства, которые были вложены, приносят доход в несколько раз больше.

Значение внутренней нормы доходности также увеличилось. Этот показатель означает, что при такой ставке процента инвестор сможет возместить свои первоначальные инвестиции. Рост этого показателя также благоприятно сказывается на принятии решений по внедрению предложенного проекта.

Бизнес в промышленной отрасли достаточно рискованный, поскольку возникают множество рисков, которые связаны с производственным процессом и конкурентами

Риски могут быть связаны со снижением цен на уголь, объемов продаж, повышением стоимости нового оборудования, которые представлены на рисунке 3.18. Также в любых организациях, может возникнуть риск, который связан с утечкой кадров.

Для предотвращения возникновения рисков, могут быть предприняты следующие меры: для снижения объемов продаж и увеличения уровня закупочных цен, появится необходимость в увеличении цены на производимую тепловую энергию. При повышении цен на оборудования появится потребность в привлечении дополнительного капитала либо поиска альтернативного оборудования на рынке. Рост постоянных затрат может быть связан с увеличением арендной платы за здания и сооружения.

Можно сделать определенный вывод, что проблемные или критические ситуации, которые возникают в процессе деятельности компании, будут менее значительны, если к ним будет сформирован определенный и выгодный подход, а также быстрое реагирование на сложившиеся ситуации.

Анализ чувствительности проекта нужен для того, чтобы понять, как будет изменяться чистый дисконтированный доход в зависимости от изменения объема продаж или цен на тепловую энергию. То есть проводится прогноз, для выявления ожидаемых доходов компания, если упадет или поднимется объем продаж и цены. От увеличения цены доход будет также соответственно увеличиваться, и наоборот, от снижения уровня цены доход будет уменьшаться. Аналогично и с объемом продаж предприятия.

Таблица 12 - Однофакторный анализ чувствительности

| Изменение цены, % | Чистый дисконтированный доход, руб. | Внутренняя норма дохода, % | Дисконтированный срок окупаемости | Чистая прибыль |
|-------------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|----------------|
| 80 | -60 093,3 | н/о | 4 | -58 764 |
| 90 | -17 323,5 | н/о | не достигнут | -13 726 |
| 100 | 19 965 | 0,42 | не достигнут | 25 411 |
| 110 | 54 393 | 0,62 | 4 | 61 441 |
| 120 | 88 822 | 0,75 | 4 | 97 472 |

В таблице 3.5 представлена зависимость чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, срока окупаемости проекта и накопленной прибыли на конец анализируемого периода от цены. Согласно анализу, проект будет оставаться жизнеспособным при действующих ценах на тепловую энергию

Рассмотрим двухфакторный анализ чувствительности. Он показывает влияние объемов продаж и цен на чистый дисконтированный доход. Данные этого анализа представлены в таблице 13.

Таблица 13 - Двухфакторный анализ чувствительности

| | Изменения объема, % | | | | | |
|----------------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 19 965,2 | 90 | 95 | 100 | 105 | 110 |
| Изменение цены, % | 80% | -81 497,1 | -70 795,2 | -60 093,3 | -49 391,5 | -38 689,6 |
| | 90% | -43 004,3 | -30 163,8 | -17 323,5 | -4 665,4 | 6 195,2 |
| | 100% | -4 670,2 | 7 914,6 | 19 965,2 | 32 016 | 44 066,6 |
| | 110% | 26 849 | 40 621,7 | 54 393,8 | 68 166 | 81 938 |
| | 120% | 57 835,4 | 73 328,9 | 88 822,4 | 104 316 | 119 809,5 |

Из двухфакторного анализа можно сделать вывод, что проект будет оставаться жизнеспособным при текущих ценах на готовую тепловую энергию и падению уровня объемов продаж на 5 процентов.

По окончании данного анализа можно сделать вывод, что предложенный в данной работе проект эффективен. Значение чистого дисконтированного дохода, при реализации проекта вырастит на 7 800 тысяч рублей. Увеличение значение внутренней нормы доходности из расчета по периодам составит 5,4 процента, а рост годовой номинальной внутренней нормы доходности составил 17 процентов. Срок окупаемости проекта составил 4 квартала, что является хорошим показателем при нестабильной ситуации на рынке полимерной тепловой энергии.

Инвестиционные проекты значимы не только для организации, но и для внешней среды, которые оказывают влияние на: [30, с. 168]

1 Социальный эффект, который оценивается пользой разработанного проекта для общества и работников в целом, которые осуществляют этот проект, и заключается: в повышении уровня оплаты труда, в развитии инфраструктуры окружающей среды.

2 Налоговый эффект оценивается объемом налоговых поступлений от данного проекта во все бюджеты государства.

3 Бюджетный эффект оценивается в случае, если проект финансируется за счет бюджетных средств государства.

4 Экологический эффект имеет место, если проект затрагивает экологическую ситуацию.

Касаемо данного проекта социальный эффект никак не затронет население Луковецкого района. Для налоговой инспекции, несомненно, является плюсом увеличение прибыли предприятия, так как увеличиваются поступления в бюджет.

Экологический эффект имеет положительное значение, так как при добавлении меловой добавки в полиэтиленовый пакет снижается срок разложения пакета. Также стоит отметить, что предприятие является безотходным и самостоятельно перерабатывает брак, а следовательно не наносит вред окружающей среде.

После окончания анализа можно сделать вывод, что при нынешней нестабильной ситуации на рынке, несомненным плюсом является тот факт, что ООО «СЭК» имеет потенциал, зависящий не только от внешних факторов, но и от внутренних.

Внедрение более современного производственного процесса положительно скажется на основных показателях предприятия, и в том числе на прибыли. А так же это положительно для конкурентоспособности предприятия.

Разработанный проект хорош тем, что не придется запускать рекламу и дополнительные маркетинговые опции, так как изменения коснулись себестоимости товарной тепловой энергии, не изменив ее физических свойств. Этот проект является выгодным, так как объем затрат данной фирмы небольшой и суммы результатов по проекту значительно больше, чем сумма вложенных средств.

Разработав этот бизнес-план, можно смело заявить, что покупка нового оборудования по производству меловой добавки и реализация данного проекта является экономически актуальной для ООО «СЭК».

Dist24.ru
ТГ: @student_help24_bot
Учебные работы под ключ!

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его чистой прибыли за отчетный период. Рост прибыли означает увеличение возможностей предприятия, повышает степень его активности на рынке. Она играет важную роль в формировании доходов бюджета и создании финансовых средств предприятий.

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 является показателем, который наиболее широко показывает эффективность производства, объем и качество выпускаемой тепловой энергии, состояние производительности труда, уровень себестоимости, несет стимулирующую функцию. Также, считается единственным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от риска разорения.

Значение прибыли для бизнеса огромно. Стремление к максимизации данного экономического показателя стимулирует производителя на увеличение объемов производства, повышения качества производимой тепловой энергии, снижению себестоимости товара, повышению квалификации персонала и рост прочих факторов, влияющих на прибыль. А рост конкуренции на рынке увеличивает ассортимент товаров различного качества и цены, что положительно сказывается на конечном потребителе.

В данной бакалаврской работе были изучены теоретические аспекты сущности прибыли, ее формирования, распределения на предприятии, а также факторы и резервы ее роста.

Во второй главе были предоставлены характеристика предприятия, анализ его финансово-хозяйственной деятельности, а так же анализ состояния прибыли и рентабельности.

В третьей главе были разработаны мероприятия, направленные на увеличение прибыли предприятия, а именно покупка и внедрение нового оборудования по производству меловой добавки, что позволило снизить себестоимость готовой

тепловой энергии. В работе была приведена характеристика проекта, организационный план и обоснование экономической эффективности предлагаемого проекта.

В работе было доказано, что при внедрении предложенного проекта в реальную жизнь, произойдет рост всех результирующих экономических показателей предприятия, и в частности – прибыли.

Это будет одним из лучших стратегических решений предприятия. Во-первых, в работе предложено лучшее оборудование по соотношению цены и качества. Во-вторых, срок окупаемости предложенного проекта составил ровно один год, что является отличным результатом на нестабильном и довольно конкурентном рынке полимерной тепловой энергии. В-третьих, это даст предприятию ООО «СЭК» ряд конкурентных преимуществ и ускорит темпы роста развития фирмы.

ООО «СЭК» уже более пятнадцати лет занимается своей деятельностью на рынке, зарекомендовав себя как эффективная организация, способная конкурировать на рынке Луковецкого района, и ориентированная на требования клиентов и высокое качество поставки услуг. И можно с уверенностью заявить, что предприятие делает все, чтобы увеличить свои позиции на рынке и повысить эффективность производства, тем самым стремясь к максимизации прибыли.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Александров О.А. Методика анализа использования денежных средств в коммерческих организациях. / Александров О.А. // Экономический анализ. 2017. – № 8 (41). – С. 25-28.
- 2 Алексеенко Н.А. Экономика промышленного предприятия: учеб. Пособие/Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова. – М.: Изд-во Гревцова, 2019. – 264 с.
- 3 Альбеков А.У. Согомоян С.А. Экономика коммерческого предприятия (2-е изд.)/ Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 296 с.
- 4 Балабанова И.Т. Финансовый менеджмент: учеб. / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 224 с.
- 5 Банк С.В. Система показателей комплексного анализа финансового состояния хозяйственного состояния / Банк С.В. Тараскина А.В. // Экономический анализ. 2016. – № 4 (37). – С. 5-10.
- 6 Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника–Центр; Эльга, 2015. – 736 с.
- 7 Гутова А.В. Управление денежными потоками на предприятии / Гутова А.В // Финансовый бизнес.- 2017. –№ 5. – С.12-15.
- 8 Донокова О.С. Рентабельность предприятия / Донокова, О.С. // Сфера труда в переходной экономике. науч. тр. – Иркутск, 2016. – С.66-70.
- 9 Ермилович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ермилович Л.Л. Щитникова И.В. Учеб. Пособие / Под общ. Ред. Л.Л. Ермилович – М.: Интерпрессервис, 2017. – 576 с.
- 10 Ендовицкий Д.А. Формирование и анализ показателей прибыли организации / Ендовицкий Д.А // Экономический анализ. 2017. –№ 11. – С. 14.
- 11 Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Карл Маркс ; введ. О. И. Ананьина ; науч. Ред.: Л. Л. Васина [идр.]. – М. :Эксмо, 2014. – 782 с.
- 12 Кодацкий В.П. Прибыль / Кодацкий В.П. – М.: Финансы и статистика, 2017. – С. 60-100.
- 13 Коваленко Е.М. Методы оценки рентабельности и факторов, влияющих на её уровень // Экономика. Финансы. Управление. – №2.- 2014. – С. 9-15.
- 14 Любушин Н.П. Анализ финансово экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие – М.: ЮНИТИ_ДАНА, 2017. — 471 с.

15 Мазурина Т.Ю Об оценке финансовой устойчивости предприятия / Мазурина, Т.Ю // Финансы.-2016. –№ 10. – С. 70-71.

16 Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.:Омега-Л, 2016. – 480с.

17 Никитин С.Е. Прибыль: теоретические и практические подходы / Никитин С.Е., Глазова Е.Г. // МЭМО.- 2017. – № 5. – С.20-26.

18 Патров В.В. Комментарий к ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» / Патров В.В., Семенова М.В // Бухгалтерский учет.- 2013. – № 5. – С. 2-8.

19 Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник для вузов/ Прыкина Л. В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 360 с.

20 Пиндайк Р., Рабинфельд Д.. Микроэкономика. / Пер. с англ. — СПб.: Питер. 2012. — 608 с.

21 Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учеб. –М.: «ДАШКОВ и Ко», 2012. — 1010 с.

22 Самуэльсон П.А. Экономика / В.Д. Нордхауз, П.А. Самуэльсон. - Пер. с англ.: М.: Бинوم-Кно-Рус, 2016. — 800 с.

23 Селезнева Н. Н. Финансовый анализ: учеб. Пособие / Н.Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 470 с.

24 Смит А. Исследование о богатстве народов / Пер. Щепкина М. П., Кауфмана А. А. – 2-е изд., испр. И доп. – СПб. : Изд-е М. Н. Прокоповича, 2015. – 230 с.

25 Шуляк П.Н. Управление финансами/ Учебное пособие – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2014. –752 с.

26 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика экономического анализа. – М.ПРИОР, 2015. — 165 с.

27 Экономическая теория / под ред. Добрынина А. И., Тарасевича Л. С. – Спб. : СПбГУЭФ, Питер, 2013. – 397 с.

28 Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд./ Под ред. Акад. В. М. Семенова / Серия «Учебник для вузов». – СПб.: Питер, 2015. – 418 с.

29 Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г. К. Оноприенко и др. – Мн.: «Экономпресс», 2016. – 464с.

30 Экономика торгового предприятия. Учебник / под ред. Профессора Гребнева А.И. – М.: Экономика, 2016. – 971 с.

Dist24.ru

ТГ: @student_help24_bot

Учебные работы под ключ!

32 Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: Учеб. пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 159 с.

33 Антиризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 432 с.

34 Арутюнов Ю. А. Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2019. – 483 с.

35 Басовский Л. Е. Финансовый менеджмент - М.: ИНФРА-М, 2015. – 568 с.

36 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М, 2015. – 345с.

37 Бланк Н. А. Управление прибылью предприятия. – 4-е изд., расш. и доп. – К.: Ника-Центр, 2012. – 721 с.

38 Гаврилова Е. В. Финансовый менеджмент. – М.: КНОРУС, 2017. – 437 с.

39 Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебно-практическое пособие. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012. – 384 с.

40 Карасева И. М., Ревякина М. А. Финансовый менеджмент. – М.: Омега-Л, 2017. – 523 с.

41 Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013. – 169 с.

42 Слепов В. А., Громова Е. И., Кери И. Т. Финансовая политика компании. – М.: Экономистъ, 2012. – 542 с.

43 Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Перспектива, 2019. – 480 с.

44 Финансы предприятий: Учебное пособие / Е. И. Бородина, Ю. С. Голикова, Н. В. Колчина, З. М. Смирнова; Под редакцией Е. И. Бородиной. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 488 с.

45 Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика. Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2013. – 569 с.

46 Экономический анализ: Учебник для вузов: под ред. Л.Т. Гиляровской. - 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 368 с.