

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, начальник отдела
персонала АО «ЮУ КЖСИ»

_____ С.А. Заикин
«____» _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.
доцент

_____ Т.А. Худякова
«____» _____ 2021 г.

Рентабельность деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ»
торговли – оценка и пути их повышения.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2021.109.ПЗ ВКР

Руководитель работы
д.т.н, профессор

_____ Е.В. Гусев
«____» _____ 2021 г.

Автор работы
студент группы ЭУз-568

_____ И.А. Власов
«____» _____ 2021 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель

_____ Н.В. Тихонова
«____» _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Рентабельность деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» торговли – оценка и пути их повышения. – Челябинск: ЮУрГУ, 121 с., 21 табл., 20 рис., библиог. список – 75 наим., 1 приложения, 10 л. раздаточного материала ф. А4.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработка прогноза рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ». Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы понятий рентабельность, выбор альтернативного алгоритма для оценки показателей рентабельности, пути повышения рентабельности. Практическая часть выпускной квалификационной работы включает анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ», расчет и оценка рентабельности предприятия, а также описание пути повышения рентабельности экономической эффективности проекта. В результате проведенной работы был создан и обоснован комплекс мероприятий, способствующих повышению эффективности объекта исследования.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЮУ КЖСИ»	10
1.1 Общий образ деятельности предприятия. Организационно-производственная структура, основные подразделения и функции АО «ЮУ КЖСИ».....	10
1.2 Анализ деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».....	17
1.3 Выбор альтернативного алгоритма для оценки показателей рентабельности АО «ЮУ КЖСИ».....	37
2 РАСЧЕТ, АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЮУ КЖСИ».....	46
2.1 Расчет показателей рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».....	46
2.2 Анализ показателей рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».....	52
2.3. Пути повышения рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».....	64
3 МЕТОДИКА ВНЕДРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЮУ КЖСИ».....	73
3.1 Методы внедрения экономической эффективности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».....	73
3.2 Экономическая и финансовая безопасность предприятия АО «ЮУ КЖСИ».....	82
3.3 Антикризисные мероприятия предприятия АО «ЮУ КЖСИ»...	97
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	104
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	109
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	117
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	117

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В контексте макроэкономической жизни, особенно во время экономического и финансового кризиса, вопросы прибыльности и рентабельности становятся все более нестабильными. В настоящее время они все еще исследуют ряд проблем, из которых проблема анализа прибыльности компании менее важна и менее детализирована. Во – первых, это происходит из-за отсутствия подробной информации по теории проблемы, поскольку в литературе нет единого мнения о значении концепции нормы рентабельности и прибыли. Во – вторых, в контексте экономического кризиса необходимо определить общие и специфические характеристики системы управления прибылью компании для эффективного финансового управления. В – третьих, методы, используемые для оценки прибыли, не всегда приносят пользу конкретной компании, что требует разработки отдельной технологии для расчета рентабельности для конкретной компании. В – четвертых, в сегодняшних реалиях особенно важно разработать модель для количественной оценки ценностных предложений, направления роста и показателей прибыльности бизнеса.

Рентабельность компании – важнейший показатель экономической деятельности. Это основа решений о развитии деятельности компании. Это также важно для экономических партнеров, работающих с конкретными бизнес-группами. Таким образом, очевидно, что выполнение таких операций является важнейшей функцией финансовых услуг компании, также это необходимо для успеха внутренних и внешних транзакций.

Наличие пробелов в теории и применении компаний для управления рентабельностью это серьезная проблема, и откладывать ее нельзя, что в конечном итоге вызывает этот вопрос к финальной части принятия.

Объект исследования – рентабельность предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Предмет исследования – экономическая взаимосвязь между субъектами с точки зрения повышения рентабельности компании.

Цель работы – улучшить показатели рентабельности для бизнеса.

Задачи:

- описать содержание, характеристики, концепции и преимущества показателя рентабельности для бизнеса;
- изучение общих и специфических характеристик управления рентабельностью в условиях финансового кризиса;
- выбрать альтернативный алгоритм расчета маржи рентабельности;
- рассчитывать показатели прибыли компании;
- изучить влияние показателей рентабельности;
- предложить способы максимизировать рентабельность компании;
- рассмотреть методику представления экономического качества компании;
- раскрыть экономические и финансовые факторы компании;
- изучить меры по предотвращению кризисных ситуаций в компании.

В первой части дипломного проекта изложены следующие положения: детальное описание АО «ЮУ КЖСИ», обзор деятельности компании за период 2018–2020 годы выбран альтернативный алгоритм подсчета маржи рентабельности организации.

Во второй части АО «ЮУ КЖСИ» рассчитываются в соответствии с выбранным алгоритмом, например: экономическая прибыль активов, размер прибыли, фиксированная прибыль, рентабельность по ссуде, ее размер, прирост собственности. Был осуществлен анализ состояния рынка рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» в настоящее время. Рассмотрены возможные способы увеличения рентабельности компании на сегодняшний день.

В третьей части мы обсуждаем способы представления экономического качества АО «ЮУ КЖСИ». Системы безопасности и экономики находятся под контролем, рассматриваются меры, применяемые в кризисных моментах предприятия.

Предметом защиты является предвзятое мнение о росте рентабельности компании. Предлагаемая стратегия разработана на основе повышения эффективности деятельности компании, включая шаги увеличения рентабельности организации, индекс использования данного показателя на период 2021 – 2022 гг. подтверждает качество процедуры внесения данного показателя в АО «Ю КЖСИ».

Теоретическую и методологическую основу исследования – это работа ведущих отечественных и зарубежных ученых в области теоретического анализа и оценки прибыльности бизнеса. Стратегии финансового менеджмента, Конституция, закон и исследовательские стратегии – Федеральный закон Российской Федерации, Методические указания Минфина РФ, анализ проблемы исследования посредством публикаций, различные материалы в научных изданиях, финансовая и бухгалтерская информация АО «ЮУ КЖСИ», и другие документы открытого доступа.

1 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АО «ЮУ КЖСИ»

1.1 Общий образ деятельности предприятия. Организационно-производственная структура, основные подразделения и функции

ОАО «Южно-Уральская жилищно-ипотечная компания» (АО «ЮУ КЖСИ») – это финансово-строительная компания ОАО «ЮУ КЖСИ» создана в 2002 году по рекомендации губернатора и правительства Челябинской области с целью развития региональной кредитной системы.

Изначально компания работала только федеральным региональным менеджером АИЖК, но с 2007 года АО «ЮУ КЖСИ» вышло на земельный рынок в качестве застройщика. В настоящее время уставный капитал компании составляет более 2,5 млрд. рублей. Согласно уставному капиталу это один из крупнейших региональных кредитных союзов в России. Сегодня АО «ЮУ КЖСИ» является лидером на рынке ипотеки и недвижимости в регионе, предлагая современные и качественные финансовые услуги и реализуя программы по обеспечению доступным и стабильным жильем жителей региона.

Деятельность АО «ЮУ КЖСИ» по строительству жилья в качестве генерального подрядчика, заказчика-инвестора и инвесторов осуществляется в среднем и экономическом сегменте. Это отражает социальный характер компании и ее вклад в реализацию программы обеспечения доступным жильем для населения России. Кроме того, эти ценовые сегменты являются высокими и в настоящее время концентрируют значительную часть потребительского спроса в Челябинской области.

Финансово-хозяйственная деятельность.

Предметом финансово-хозяйственной деятельности АО «ЮУ КЖСИ» является развитие ипотечной системы в Челябинской области, получение и реализация ипотечных требований, инвестиции в жилищное строительство,

предоставление ипотеки, старший подрядчик по строительству, строительству зданий и характеристикам I и II уровня ответственности в соответствии с государственными стандартами.

Строительные проекты.

С 2007 года АО «ЮУ КЖСИ» реализует проекты жилищного строительства в городах Челябинской области: Челябинск, Троицк, Чебаркуль, Еманжелинск, Коркино, Увельский, Первомайский, Южноуральск, Миасс, Магнитогорск, Златоуст, Катав-Ивановск, Копейск и др. Среди небольших строительных проектов – жилые дома в поселке Лебяжье на берегу озера Кундравинское в Чебаркульском районе и в селе «Роцино – 2» в Южноуральске.

В настоящее время наиболее важными и крупными проектами являются застройка комплексного комплекса «Краснопольская» – небольшой микропарк «Парковый», поселок «Белый Хутор».

При рассмотрении 2017 года можно сказать, что по общему количеству разрешенных домов компания является одним из крупнейших арендаторов на Южном Урале. В 2017 году АО «ЮУ КЖСИ» приступило к работе над 3-мя многоэтажными домами общей площадью 26 733 квадратных метра (общее количество квартир – 548) в Челябинске и т.п. Запад (Сосновский район Челябинска). Всего было предоставлено 27 миллионов долларов на ипотечные кредиты населению.

АО «ЮУ КЖСИ» расширяет программу «Аренда с правом выкупа» предоставлением жилья в поселке «Жаворонки». Первые участники подали заявку на получение кредита и пошли оформлять договор купли – продажи. Компания приступает к реализации планов по строительству жилого дома под «Парковый».

Обустройство кабинета врача в районе Белый Хутор и пятой больницы общего профиля в районе Парковый, совместно с Минэкономразвития области в Челябинске запущен пилотный проект по строительству детского сада на 1100 учащихся в селе Западное.

Для создания атмосферы добрососедства в районах «Парковый» и «Белый Хутор» АО «ЮУ КЖСИ» организует семейные и патриотические фестивали. К ним относятся настенные ковры, детский день, уроки физкультуры и танцев.

Проекты АО «ЮУ КЖСИ»

– 50 микрорайон – это уникальный и перспективный проект современной жилой застройки г. Челябинска. Месторасположение микрорайона «Парковый» удачно сочетает в себе экологичность проживания и доступность к основным транспортным магистралям. 50 микрорайон стал продолжением крупнейшего проекта «Парковый» от Южно-Уральской Корпорации жилищного строительства и ипотеки. Комплекс расположен в северо-западной части города Челябинска, сочетает развитую социальную инфраструктуру и доступность основных транспортных магистралей. Территория состоит из 16 домов с благоустроенными дворами и парковками.

– Квартал «Белый Хутор» – флагманский проект Южно-Уральской Корпорации жилищного строительства и ипотеки включает в себя загородный квартал и загородный поселок. Белый Хутор – новый формат загородной застройки, благодаря которому жизнь за городом стала по-настоящему комфортной.

Белый хутор расположен у берегов Шершневого водохранилища в объятых живописной природы. Преобладающая роза ветров – юго-западная, со стороны Уральских гор. Приезжаешь в Белый хутор и словно ныряешь в необъятный воздух. Расположение микрорайона гармонично сочетает тишину загородной жизни и близость к мегаполису – ехать до центра Челябинска всего 20–25 минут.

При этом жителям Белого хутора нет нужды покидать микрорайон – всё самое необходимое уже есть буквально за порогом: муниципальный детский сад и офис врача общей практики, супермаркет, аптека, офис управляющей компании и паспортный стол, студия фитнеса.

До Белого хутора идет полностью асфальтированная дорога. Добираться из города Челябинска удобнее всего на маршрутном такси №136 (идет через

Центр и Северо-Запад) и личном автомобиле. Также в микрорайон связан межмуниципальным маршрутом № 158, который объединяет поселки Вавиловец, Тарасовка, Шершни и Западный.

– Коттеджный поселок «Лебяжье» – закрытый охраняемый Коттеджный поселок, обеспеченный всеми необходимыми коммуникациями и социальной инфраструктурой. Расположен в селе Кундравы Чебаркульского района, в 85 километрах от Челябинска на берегу памятника природа – озера Кундравинского. Живописные окрестности, однотипная застройка и собственная управляющая компания обеспечивают в «Лебяжье» максимальный комфорт проживания. Это проект для тех, кто мечтает жить в собственном доме, дышать чистым воздухом, наслаждаться тишиной и природой. Но при этом хочет пользоваться благами цивилизации, чувствовать себя в безопасности и не отвлекаться на бытовые вопросы.

– Коттеджный поселок «Жаворонки» – один из самых удачных вариантов для комфортного загородного отдыха на берегу чистейшего озера в экологически чистом районе Челябинской области. Поселок расположился на берегу озера Аргази – жемчужины Южного Урала, примерно в 80 км. от г. Челябинска.

– Коттеджный поселок «Южный» – охраняемый Коттеджный поселок, расположенный в уединенном микрорайоне "Южный" (г. Чебаркуль), в 3 километрах от озера Чебаркуль. Поселок представляет собой комплекс объектов незавершенного строительства и земельных участков под самостоятельную застройку.

Организационно-производственная структура, основные подразделения и функции

Показатели компании, рассмотренные на рисунке 1.1, позволяют компании расти без нарушения правил распространения, обслуживания и производства.

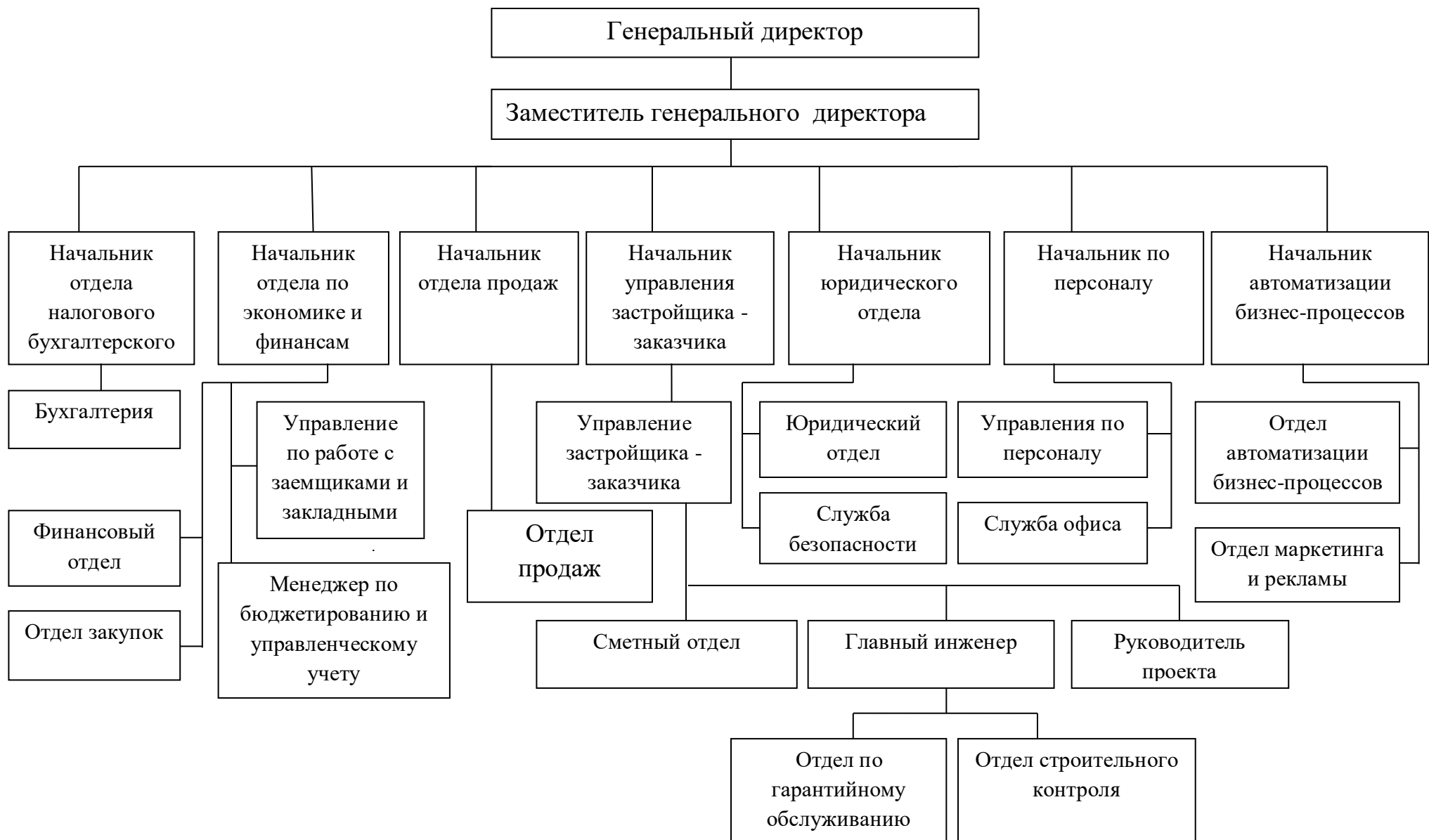


Рисунок 1.1 – Организационная структура АО «ЮУ КЖСИ»

Рассмотрим состав корпорации и функции служб и подразделений:

- отдел налогового бухгалтерского учета и МСФО;
- отдел по экономике и финансам;
- управление застройщика-заказчика (УЗЗ);
- юридический отдел;
- управления по персоналу;
- отдел автоматизации бизнес-процессов;
- отдел маркетинга и рекламы;
- отдел продаж;
- служба безопасности;
- отдел закупок.

Функции отделов.

Отдел налогового бухгалтерского учета и МСФО – используйте стандартные бухгалтерские функции. Составление различных видов финансовой отчетности, обрабатывает и ведет налоговые декларации, создает отчеты для административного учета. Работа со всеми отделами основана на текущих экономических показателях БУ.

Отдел по экономике и финансам – более комплексно внедрять финансовые услуги за счет укрепления финансового положения компании за счет увеличения рентабельности, прибыли, повышения производительности, снижения затрат, повышения стоимости продукции и внедрения новых технологий и научного прогресса.

Управление застройщика-заказчика – создание условий для эффективного развития строительного комплекса города. Градостроительное планирование развития с учетом природных, экономических, социальных и иных факторов и условий. Развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктур сельских поселений города. Обеспечение баланса интересов собственников недвижимости и общественных интересов, направленного на:

- создавать благоприятную среду обитания, защищать территории от воздействия чрезвычайных ситуаций и человеческого фактора;
- сохранение и использование особо охраняемых территорий, включая ландшафты, исторические и культурные территории.

Юридический отдел – юридическое обеспечение внешней деятельности корпорации, представление ее интересов в сторонних учреждениях (общественных организациях), оформление исковых заявлений, правовая экспертиза проектов или поступающей документации и др. Соблюдение правовых интересов во внутренней работе это юридическая помощь структурным подразделениям предприятия, консультации работников о новых законодательных изменениях, разработка нормативной документации, работа с договорами.

Управление человеческими ресурсами – разработка, внедрение и формулирование политик управления персоналом Компании. Сотрудничество со всеми отделами над политиками непрерывности сотрудников. Прямая интеграция с ИТ – управлением и службами для повышения общей производительности бизнес – сотрудников.

Департамент делового администрирования – контролирует работу и развитие ИТ – сети компании. Взаимодействуйте со всеми отделами компании, чье содержание находится в ИТ. Участвуйте во внедрении нового программного обеспечения и производственных технологий.

Продажи и реклама – оказывает услуги по сбору данных. Управление и анализ рынка строительства и продаж. Координировать со всеми отделами презентационную деятельность, также проводит SWOT – анализ положения компании на рынке. Занимается осуществлением исследования в сотрудничестве с Департаментом финансовых услуг и развития. Проводить исследование продуктов, маркетинг и реклама, раскрывает рекламную и промодеятельность, опираясь на цели компании, также данный отдел предоставляет актуальную информацию всем пользователям сервиса.

Отдел продаж – обслуживание клиентов, также следит за ростом продаж. Сотрудничает со всей службой поддержки клиентов в отношении обработки и авторизации заказов на недвижимость или обслуживание. Данный отдел также предоставляет информацию о финансовых услугах и управлении.

Служба безопасности – подразделение корпорации, создана специально для защиты своих прав и законных интересов от преступной конкуренции со стороны общественных организаций и действует в соответствии с законом Российской Федерации от 11 марта 1992 г. «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации». Подразделения службы безопасности выполняют охранные, информационно-аналитические, организаторские, воспитательные, директивные, контрольные функции.

Отдел закупок – специализируются на приобретении товаров у поставщиком на максимально выгодных для корпорации условиях. Работа отдела имеет прямое влияние на всю деятельность корпорации. На ассортимент, на продажи, наполненность складов, наличие необходимого товара, эффективное использование оборотных средств. Но когда речь идет об участниках коммерческих и государственных торгов, отдел закупок зачастую называют тендерным отделом. Основными задачами отдела закупок заключаются в обеспечении участия корпорации в торгах, участии в формировании и поддержании имиджа, привлечении новых клиентов и контрактом через систему тендеров.

1.2 Анализ деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ»

Финансовый анализ – это вид экономического анализа, который занимается анализом финансовых результатов и финансового положения организации. С помощью финансового анализа можно определить сильные и слабые стороны компании, принимать лучшие решения об управлении, также выдвигать прогнозы рынка и финансовые услуги в целом. Такая деятельность помогает

контролировать качество движения денежных потоков, анализ, соблюдение правил и положений в отношении расходования ресурсов, а также потенциальную инфляцию [3].

Краткое изложение структуры активов организации и основы ее формирования.

Термин «собственность организации» относится к определенным активам, которые ее окружают, и другим ценностям, ценность которых выражается в критериях организации.

Исследование баланса начинается с описания общих активов компании и влияния их изменений в течение отчетного периода. Результаты этой части исследования должны быть основой для увеличения или уменьшения бизнес – активов и оценки активов этих изменений. Таблица 1.1 раскрывает содержание имущества компании.

Таблица 1.1 – Состав имущества предприятия ОА «ЮУ КЖСИ», тыс. руб.

Актив	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019	2020
1. Внеоборотные активы, в том числе:	1 252 344	1 621 075	1 731 315	368 731	110 240
Нематериальные активы	315	454	408	139	– 46
Основные средства	58 751	39 466	43 680	– 19 285	4 214
Финансовые вложения	392 572	404 693	467 756	12 121	63 063
Отложенные налоговые активы	128 770	149 701	189 571	20 931	39 870
Прочие внеоборотные активы	671 936	1 026 760	1 029 901	35 4824	3 141
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	1 439 349	1 478 854	1 376 470	39 505	– 102 384
Запасы	635 182	525 709	328 673	– 109 473	– 197 036
НДС	1 763	36	3 688	–1 727	3 652

Окончание таблицы 1.1

Дебиторская задолженность	647 949	819 114	474 539	171 165	– 344 575
Краткосрочные финансовые вложения	15 673	106 467	160 456	90 794	53 989
Денежные средства	140 244	27 306	412 557	–112 938	385 251
Прочие оборотные активы	301	258	244	– 43	– 14
Баланс	2 691 693	3 099 929	3 107 785	408 236	7 856

В таблице 1.2 представлена структура имущества предприятия, %.

Таблица 1.2 – Структура имущества предприятия АО «ЮУ КЖСИ», %

Актив	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019	2020
1. Внеоборотные активы, в том числе:	46,53	52,29	55,71	5,76	3,42
Нематериальные активы	0,01	0,01	0,01	0	0
Основные средства	2,18	1,27	1,41	– 0,91	0,14
Финансовые вложения	14,58	13,05	15,05	– 1,53	2
Отложенные налоговые активы	4,78	4,83	6,1	0,05	1,27
Прочие внеоборотные активы	24,96	33,12	33,14	8,16	0,02
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	53,47	47,71	44,29	– 5,76	– 3,42
Запасы	23,6	16,96	10,58	– 6,64	– 6,38
• НДС	0,07	0	0,12	– 0,07	0,12
Дебиторская задолженность	24,07	26,42	15,27	2,35	– 11,15
Краткосрочные финансовые вложения	0,58	3,43	5,16	2,85	1,73

Окончание таблицы 1.2

Денежные средства	5,21	0,88	13,27	- 4,33	12,39
Прочие оборотные активы	0,01	0,01	0,01	0	0
Баланс	100	100	100	0	0

В таблице 1.3 представлен темп роста имущества предприятия.

Таблица 1.3 – Темп роста имущества предприятия АО «ЮУ КЖСИ», %

Активы	2019	2020
1. Внеоборотные активы, в том числе:	129,44	106,8
Нематериальные активы	144,13	89,87
Основные средства	67,18	110,68
Финансовые вложения	103,09	115,58
Отложенные налоговые активы	116,25	126,63
Прочие внеоборотные активы	152,81	100,31
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	102,74	93,08
Запасы	82,77	62,52
• НДС	2,04	102 44,44
Дебиторская задолженность	126,42	57,93
Краткосрочные финансовые вложения	679,3	150,71
Денежные средства	19,47	1 510,87
Прочие оборотные активы	85,71	94,57
Баланс	115,17	100,25

Считается лучшей системой для компании: 65% акции, 30% дебиторской задолженностью, 5% наличные.

Как видно из бухгалтерского баланса (приложение А), общая стоимость активов в отчете составила 3 107 785 тыс. Руб.

В активах компании соотношение оборотных средств составляет 44,29% и необоротных средств 55,71%. Таким образом, наибольшая доля в системе оценки активов приходится на основные средства, что, следовательно, задерживает преобразование активов компании, т.е. компания использует среднюю систему управления активами.

Основные средства в отчете об управлении совокупными активами за год достигли 1,41%, что свидетельствует о наличии у компании системы легких активов, отражающей движение активов.

Текущие оборотные средства созданы исключительно за счет денежных средств и их эквивалентов на общую сумму 887 096 тыс. Руб. Система с небольшим профицитом долга (15,27%) и высоким уровнем денежного потока (13,27%) может указывать на благоприятную переговорную силу между промышленностью и потребителями.

В ходе исследования общая стоимость имущества увеличилась на 7 856 тыс. Руб. Причиной тому стало увеличение внеоборотных факторов (на 6,8%) и снижение оборотных средств организации на 6,92%. Увеличение баланса при отсутствии возобновления основных фондов свидетельствует о расширении экономической трансформации АО «ЮУ КЖСИ».

Следует обратить внимание на увеличение объектов недвижимости в основном балансе (+ 3,42%), что может свидетельствовать об уменьшении оборотных средств.

Если удельная стоимость активов + 0,14% считается эффективным моментом, это должно увеличить производственные мощности отрасли. По мере роста благосостояния отрасли можно говорить о повышении платежеспособности.

Сумма отложенных налоговых активов не может быть правильно оценена, поскольку они неэффективны для них.

На момент составления отчета общее количество рабочих мест уменьшилось на 102 384 тысячи или 6,92%. Это связано с задержкой роста движимого имущества по сравнению с ростом земельных активов. В основном это связано с уменьшением остатка сбережений и товаров на 541 611 тыс. Руб.

На момент исследования сумма полученных счетов была уменьшена (на 344 575 тыс. Руб.), это положительное изменение, которое может показать положительный настрой, если вы оплатите продукцию компании и выберете правильный бизнес-план. Давайте посмотрим на сберегательные счета компании по счету, которая учитывается до текущей стоимости недвижимости.

Поскольку темпы роста оборота недвижимости менее 40%, такое снижение выгодно и эффективно для деятельности АО «ЮУ КЖСИ». Денежные средства и их эквиваленты увеличились на 385 251 тысяча, а их доля в активах – на 12,39%.

Давайте рассмотрим рост денежного потока на счете от объема работы в первом периоде.

Поскольку показатель меньше 30%, повышение цены можно назвать интеллектуальным или эффективным.

По итогам года стоимость краткосрочных вложений и денежных потоков в активах АО «ЮУ КЖСИ» наиболее ликвидных активов определялась снижением процентных ставок. Такую ситуацию можно считать положительной, так как она может свидетельствовать об увеличении чистой стоимости компании.

При осмотре имущества можно наблюдать увеличение основных средств на 110 240 тыс. руб. или 6,8% от их стоимости в предыдущем периоде. Это в основном связано с увеличением стоимости инвестиций в основные средства и прекращением налоговой дебиторской задолженности на 102 933 тысячи рублей. Темпы роста краткосрочных активов ниже, чем долгосрочные темпы роста 13,72%. Этот коэффициент отражает более низкую скорость обмена оборачиваемости самих активами.

Доля деятельности в активах колеблется от 30% до 70%, поэтому цель управления активами можно отнести к среднему классу.

В таблицах 1.4 и 1.5 представлены основные выводы по возникновению и источникам активов АО «ЮУ КЖСИ» в тысячах рублей.

Таблица 1.4 – Состав источников формирования имущества АО «ЮУ КЖСИ»,
тыс. руб.

Пассив	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019	2020
1. Собственный капитал, в том числе:	2 227 721	2 122 555	2 154 542	– 105 166	31 987
Уставный капитал	3 517 159	3 517 159	3 517 159	0	0
Добавочный капитал	90 840	90 840	90 840	0	0
Резервный капитал	81 987	81 987	81 987	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	– 1 462 265	– 15 674 310	– 1 535 445	– 14 212 045	14 138 865
2. Долгосрочные обязательства, в том числе:	146 272	79 710	601 413	– 66 562	521 703
заемные средства	141 328	78 884	599 775	– 62 444	520 891
прочие долгосрочные обязательства	4 944	827	1 639	– 4 117	812
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	317 700	897 664	351 830	579 964	– 545 834
заемные средства	31 565	70 444	38 501	38 879	– 31 943
кредиторская задолженность	270 615	811 871	301 769	541 256	– 510 102
прочие обязательства	15 520	15 348	11 561	– 172	– 3 787
Валюта баланса	2 691 693	3 099 929	3 107 785	408 236	7 856

Таблица 1.5 – Структура источников формирования имущества предприятия, %

Пассив	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019	2020
1. Собственный капитал, в том числе:	82,76	68,47	69,33	– 14,29	0,86
Уставный капитал	130,67	113,46	113,17	– 17,21	– 0,29
Добавочный капитал	3,37	2,93	2,92	– 0,44	– 0,01
Резервный капитал	3,05	2,64	2,64	–0,41	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	– 54,33	– 505,63	– 49,41	– 451,3	456,22
2. Долгосрочные обязательства, в том числе:	5,43	2,57	19,35	– 2,86	16,78
заемные средства	5,25	2,54	19,3	– 2,71	16,76
прочие долгосрочные обязательства	0,18	0,03	0,05	– 0,15	0,02
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	11,8	28,96	11,32	17,16	– 17,64
заемные средства	1,17	2,27	1,24	1,1	– 1,03
кредиторская задолженность	10,05	26,19	9,71	16,14	– 16,48
прочие обязательства	0,58	0,5	0,37	– 0,08	– 0,13
Валюта баланса	100	100	100	0	0

Оптимальная система применяется к компании: капитал и сбережения 40%, долгосрочная задолженность 20%, краткосрочные обязательства 40%.

В системе справедливого капитала преобладают капитал и добавочный капитал (116,09%).

На момент составления отчетности имелась задолженность по долгосрочным кредитам в размере 599 775 рублей (или 19,3% пассивов).

Предприятие только на начало анализируемого периода накопило убытки в сумме 1 535 445 тыс. руб.(49,41)%. Наличие непокрытых убытков означает крайне неэффективное использование вне процесса.

Доля долга в источниках средств за рассматриваемый период увеличилась. Общая задолженность компании составила 953 243 рубля. (30,67% от общего количества счетов). Увеличение суммы денег, которые компания заимствует, приводит к увеличению стоимости ее финансового риска и может отрицательно сказаться на ее финансовой устойчивости. В отчетном году АО «ЮУ КЖСИ» отсрочило уплату налога на прибыль в бюджет в размере 1 639 тыс. Руб. (0,05%).

Во всей кредитной системе предварительная задолженность на конец отчетного периода превышает краткосрочную сумму на 249 583 тысячи, что является эффективным показателем финансовой стабильности торговли с точки зрения финансовых и транзакционных издержек.

Наличие долгосрочных займов в рамках фонда считается хорошим, поскольку компания может иметь их в течение короткого времени и постепенно погашать небольшими частями в соответствии с контрактом, в соответствии с которым практически не произойдет отвлечение капитальных операций от изменений в бизнесе.

К положительным показателям можно отнести тот факт, что краткосрочные активы исследуемой группы превышены на короткое время, что свидетельствует о способности погасить задолженность.

Сравнение баланса основных средств позволяет определить капитал группы (423 227 тыс. Руб.), что также свидетельствует о достаточной стоимости бизнеса компании.

Сумма капитала организации увеличилась на 31 987 руб. или 1,51%, что свидетельствует о положительной характеристике изменения активов. Это связано с увеличением стоимости нераспределенных активов на 14 138 865 руб. На момент публикации отчета акции выросли на 0,86%.

Половина долгосрочного долга увеличилась. Эта ситуация показывает, что компании удалось привлечь большое количество кредиторов за период времени (более года), что является ключевым фактором инфляции.

Отложенный налог, который действует как часть отсрочки платежа части НДС за текущий год, нуждается в увеличении.

Краткосрочная задолженность уменьшилась на 31 943 тыс. Руб. или 45,35 процента. Доля краткосрочной задолженности в системе снизилась с 2,27% до 1,24% на момент отчетности.

Краткосрочный кредитный дефицит наблюдался за счет уменьшения погашений, величина которых в ходе анализа уменьшилась на 510 102 тыс. Руб. или 62,83%. Процентная ставка по кредитной системе снизилась с 26,19% до 9,71%.

Говоря об рентабельности предприятия стоит отметить, что, принимая во внимание счет к оплате, нужно сказать, что в отчетном году у компании есть профицит (счет к оплате меньше, чем счет к получению). Общая сумма средств составляет 172 770 тыс. Руб.

Таким образом, с ростом собственной крупной компании наблюдалось уменьшение суммы к оплате, что соответствует операционной деятельности компании.

С учетом общего изменения резервов и прибыли компании можно отметить, что в ходе исследования их общее количество увеличилось на 14 138 865 тыс. Руб. и достигла –1 453 458 тыс. руб., что в целом можно назвать позитивным настроением, так как увеличение сбережений, денег и прибыли может отражать влияние компании.

Возможно, в течение отчетного периода компания расширила базу для размещения долгосрочного кредита, что также помогло погасить задолженность.

Краткосрочные ссуды и ипотека составляют менее 10%, поэтому политику в отношении обязательств можно охарактеризовать как консервативную.

Что касается балансовых отчетов, исследуется структура производственных активов и источники их происхождения. В целом решения были приняты по стране и изменениям в климате имущества и финансовом положении организации за последний год представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Группировка статей актива и пассива баланса АО «ЮУ КЖСИ», тыс. руб.

Показатели	2018	2019	2020
Недвижимое имущество	1 252 344	1 621 075	1 731 315
Текущие активы	14 39 349	1 478 854	1 376 470
Материально-производ. запасы	635 182	525 709	328 673
Ликвидные активы	803 866	952 887	1 047 552
Денежные средства	155 917	133 773	573 013
Краткосрочные вложения в ДЗ	647 949	819 114	474 539
Товары отгруженные	0	0	0
Собственный капитал	2 243 241	2 137 903	2 166 103
Величина заемного капитала	448 452	962 026	941 682
Долгосрочные обязательства	141 328	78884	599 775

Половина долгосрочного долга увеличилась. Эта ситуация показывает, что компании удалось привлечь большое количество кредиторов за период времени (более года), что является ключевым фактором инфляции.

Отложенный налог, который действует как часть отсрочки платежа части НДФЛ за текущий год, нуждается в увеличении.

Краткосрочная задолженность уменьшилась на 31 943 тыс. Руб. или 45,35 процента. Доля краткосрочной задолженности в системе снизилась с 2,27% до 1,24% на момент отчетности.

Краткосрочный кредитный дефицит наблюдался за счет уменьшения погашений, величина которых в ходе анализа уменьшилась на 510 102 тыс. Руб. или 62,83%. Процентная ставка по кредитной системе снизилась с 26,19% до 9,71%.

Говоря об рентабельности предприятия стоит отметить, что, принимая во внимание счет к оплате, нужно сказать, что в отчетном году у компании есть профицит (счет к оплате меньше, чем счет к получению). Общая сумма средств составляет 172 770 тыс. Руб.

Таким образом, с ростом собственной крупной компании наблюдалось уменьшение суммы к оплате, что соответствует операционной деятельности компании.

В таблице 1.7 представлено имущественное состояние АО «ЮУ КЖСИ»

Таблица 1.7 – Имущественное состояние предприятия АО «ЮУ КЖСИ», тыс. руб.

Показатели	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019	2020
Активы					
1. Недвижимое имущество, ФИММ	1 252 344	1 621 075	1 731 315	368 731	110 240
2. Текущие (мобильные) активы, М	1 439 349	1 478 854	1 376 470	39 505	– 102 384
из них материально-производственные запасы, Z	635 182	525 709	328 673	– 109 473	– 197 036
3. Ликвидные активы, А1А2	803 866	952 887	1 047 552	149 021	94 665
3.1. Денежные средства, Д	155 917	133 773	573 013	– 22 144	439 240
3.2. Краткосрочные вложения	647 949	819 114	474 539	171 165	– 344 575

Окончание таблицы 1.7

в дебиторскую задолженность, Ра					
3.3. Товары отгруженные, ZТ	0	0	0	0	0
Пассивы					
1. Собственный капитал, Кр	2 243 241	2 137 903	2 166 103	– 105 338	28 200
2. Заемный капитал, ЗК	448 452	962 026	941 682	513 574	– 20 344
1.2.1. Долгосрочные обязательства	146 272	79 710	601 413	– 66 562	521 703
1.2.2. Краткосрочные обязательства	31 565	70 444	38 501	38879	– 31 943

В таблице 1.8 представлена структура аналитической группировки АО «ЮУ КЖСИ».

Таблица 1.8 – Структура аналитической группировки АО «ЮУ КЖСИ», %

Показатели	2018	2019	2020	Абсолютное изменение	
				2019	2020
Активы					
1. Недвижимое имущество, F _{ИММ}	46,53	52,29	55,71	5,76	3,42
2. Текущие (мобильные) активы, М	53,47	47,71	44,29	– 5,76	– 3,42
из них материально-производственные запасы, Z	23,6	16,96	10,58	– 6,64	– 6,38
3. Ликвидные активы, А1А2	29,86	30,74	33,71	0,88	2,97
3.1. Денежные средства, Д	5,79	4,32	18,44	– 1,47	14,12
3.2. Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность, Ра	24,07	26,42	15,27	2,35	– 11,15
3.3. Товары отгруженные, ZТ	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 1.8

Пассивы					
1. Собственный капитал, Кр	83,34	68,97	69,7	– 14,37	0,73
2. Заемный капитал, ЗК	16,66	31,03	30,3	14,37	– 0,73
1.2.1. Долгосрочные обязательства	5,43	2,57	19,35	– 2,86	16,78
1.2.2. Краткосрочные обязательства	1,17	2,27	1,24	1,1	– 1,03

В таблице 1.9 представлен темп роста имущества предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Таблица 1.9 – Темп роста имущественного состояния корпорации АО «ЮУ КЖСИ», %

Показатели	2019	2020
Активы		
1. Недвижимое имущество, F _{ИММ}	129,44	106,8
2. Текущие (мобильные) активы, М	102,74	93,08
из них материально-производственные запасы, Z	82,77	62,52
3. Ликвидные активы, A1A2	118,54	109,93
3.1. Денежные средства, Д	85,8	428,35
3.2. Краткосрочные вложения в дебиторскую задолженность, Ра	126,42	57,93
3.3. Товары отгруженные, ZТ	–	–
Пассивы		
1. Собственный капитал, Кр	95,3	101,32
2. Заемный капитал, ЗК	214,52	97,89
1.2.1. Долгосрочные обязательства	54,49	754,5
1.2.2. Краткосрочные обязательства	223,17	54,65

Основное место в системе движимого имущества занимают деньги и паи на общую сумму 901 686 тыс. Руб.

В капитале в системе недвижимости преобладают акции на общую сумму 2 166 103 тыс. Руб.

Уменьшение долей кредитов в основном связано с уменьшением краткосрочной задолженности на 31 943 тыс. Руб.

В то же время доля недвижимых активов увеличилась на 3,42%, а оборотный капитал – на 3,42%, что улучшило финансовое положение компании, так как способствовало быстрому изменению операционных расходов.

Учитывая общее финансовое состояние АО «ЮУ КЖСИ», мы можем наблюдать, что данная организация укрепляет свои финансы, так как цена акций выросла на 0,73% при уменьшении суммы кредита, равной ее же.

Сумма средств, использованных организацией, представляет собой оценку суммы средств по шкале баланса АО «ЮУ КЖСИ». Общая стоимость сделки рассчитывается как разница между суммой финансовых активов, общей стоимостью долей, полученных от акционеров, и ссуды участников (создавших ее) для инвестирования в уставный капитал. В отчетном году этот показатель составил 3 107 785 тыс. Руб.

Сумма роста собственных средств организации на 7 856 тыс. Руб. означает увеличение собственности организации. Доля основных средств в исследуемых активах группы увеличилась (на 0,14%) с 1,27% до 1,27%.

Таким образом, по результатам исследования активы данной группы на конец отчетного года в целом можно отнести к наиболее важным. В его трансформации есть два отрицательных и положительных элемента.

Доход от собственного капитала (владение акциями) отражает сумму затрат на рабочую силу, кроме краткосрочного (текущего) капитала, доли крупной операционной компании, которая зарабатывает долгосрочный капитал и не может быть использована для оплаты текущих затрат.

Хорошая стоимость (крупная сделка превышает сумму краткосрочной ссуды) указывает на состояние здоровья фонда здоровья компании, потому что в этом случае компания может выплатить заемщикам свой оборотный капитал, продав оборотные активы компании.

Количество чистого компании составляет 14 170 852 рубля или на 104,57%, что будет способствовать экономическому росту АО «ЮУ КЖСИ».

Активы – это совокупные активы компании, не включая ее обязательства. Чем лучше символ «стоимость актива», тем выше инвестиционная стоимость группы.

На конец отчетного периода активы АО «ЮУ КЖСИ» увеличились на 31 987 тыс. Руб. или 1,51% и боролись за 2 000 и 154 542 тыс. руб.

Данные таблицы показывают, что основные операционные расходы снизились на 78 253 тыс. Руб. Это снижение связано со следующими причинами:

– утверждено увеличение площади уставного капитала на 13 839 568 тыс. Руб. (От 2 125 555 тыс. Руб. До 2 154 542 тыс. Руб.).

– произошло увеличение дополнительных средств из прочих источников дохода (включая прибыль) на 13 761 315 руб.

Итого: $-13\,839\,568 + 0 + 0 + 13\,761\,315 = -78\,253$ тыс. Руб.

Анализ ликвидности баланса (имущественный подход).

Условие абсолютной ликвидности баланса рассчитывается по форме (1):

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4, \quad (1)$$

В таблице 1.10 представлен анализ ликвидности баланса АО «ЮУ КЖСИ» за 2018г., таблица 1.11 – за 2019г., таблица 1.12 – за 2020г.

Таблица 1.10 – Анализ ликвидности баланса предприятия АО «ЮУ КЖСИ» за 2018г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс. руб.
A1=155917	П1=270615	\leq	– 114 698
A2=648250	П2=31565	\geq	616 685
A3=635182	П3=161792	\geq	473 390
A4=1252344	П4=2227721	\leq	– 975 377

На момент исследования у АО «ЮУ КЖСИ» не хватало средств на срочные выплаты (отсутствие 114 698 тыс. Руб.). Подробный список переplat или значений по умолчанию показывает, что большая часть водных ресурсов покрывает только 57,6% долговых выплат. С точки зрения лучшей системы активов, а именно процентных ставок, краткосрочного сберегательного счета достаточно для умеренных выплат (краткосрочная ссуда списывается с текущего счета).

В этом случае доля достигнута – у компании достаточно прибыли в краткосрочной перспективе, чтобы платить среднюю. Активы, которые можно оценить, включают долгосрочные обязательства (профицит 473,390 тыс.). Стоимость активов, которые сложно продать, не менее постоянной (у компании есть собственные средства для распределения) и минимальных условий для финансовой устойчивости. Из четырех показателей наличия ликвидных ресурсов в данной организации за наблюдаемый период три являются полными. По критериям группы АО «ЮУ КЖСИ» в испытательный период можно назвать ликвидным, но не полностью. По итогам 2018 года компания должна работать с балансовой системой, чтобы выполнить свои обязательства (дефицит достиг 114 698 тысяч).

Таблица 1.11 – Анализ ликвидности баланса предприятия АО «ЮУ КЖС» за 2019г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=133773	П1=811871	\leq	– 678 098
A2=819372	П2=70444	\geq	748 928
A3=525709	П3=95058	\geq	430 651
A4=1621075	П4=2122555	\leq	– 501 480

В анализируемом периоде у предприятия не достаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств (недостаток 678 098 тыс. руб.). Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку или недостатку показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают лишь 16,5% обязательств. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия АО «ЮУ КЖСИ» достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы (излишек 430 651 тыс. Руб.) Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у предприятия имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Из четырех соотношений характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период выполняется три. Баланс организации в анализируемом периоде можно назвать ликвидным, но он не является абсолютно ликвидным. Предприятию по итогам 2019г. необходимо было проработать

структуру баланса, чтобы иметь возможность отвечать по своим обязательствам (недостаток составил 678 098 тыс. Руб.).

Таблица 1.12 – Анализ ликвидности баланса предприятия АО «ЮУ КЖСИ» за 2020г.

Актив	Пассив	Условие	Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб.
A1=573013	П1=301769	\geq	271 244
A2=474783	П2=38501	\geq	436 282
A3=328673	П3=612974	\leq	– 284 301
A4=1731315	П4=2154542	\leq	– 423 227

В течение испытательного периода у компании АО «ЮУ КЖСИ» были самые высокие процентные ставки по наиболее срочным платежам (профицит 271 244 тыс. Руб.). С точки зрения лучшей системы активов, а именно процентных ставок, краткосрочного сберегательного счета достаточно для умеренных выплат (краткосрочная ссуда списывается с текущего счета). В этом случае доля достигнута – у компании достаточно прибыли в краткосрочной перспективе, чтобы платить среднюю. Активы, которые продаются медленно, не предполагают долгосрочных обязательств (минимум 284 301 тыс. Руб.) и покрывают 53,6% платежа. Активы, которые труднореализуемые, это самая меньше постоянных продажи и постоянный заем (у компании есть собственные активы), поэтому минимальное условие финансовой устойчивости выполняется. Из четырех показателей наличия ликвидности ресурсов на предприятии за наблюдаемый период три являются полными. Состояние АО «ЮУ КЖСИ» в 2020 году можно назвать ликвидным, но не полностью.

Анализ платежеспособности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Платежеспособность – это коллективный план погашения долгов, если есть требования об одновременном погашении для всех кредиторов.

Поскольку в исследовании изучается настоящее и будущее, текущая сила для периода исследования может быть определена путем сравнения максимальных затрат и темпов продаж недвижимости с немедленными и краткосрочными последствиями.

Норма считается нормальной, когда состояние $A1 + A2 \geq P1 + P2$ завершено, и это указывает на платежеспособность (неплатежеспособность) в ближайшее требуемое время.

Текущее финансирование на год $155\,155\,917 + 648\,250 \geq 270\,615 + 31\,565$. К концу исследуемого периода профсоюз стал сильным, профицит составил 501 987 тыс. Руб. (804 167 – 302 180), по окончании периода вероятность превышения обязательств превышает возможности в 2,7 раза.

Текущая платёжеспособность на 2019 год $133773 + 819372 \geq 811871 + 704\,44$.

К концу испытательного периода имеет показатель с профицитом в 70 830 тыс. руб. (953 145 – 882 315), в конце периода существует вероятность превышения возможностей над обязательствами в 1,1 раза.

Текущие прогнозы на 2020 год $573013 + 474783 \geq 301\,769 + 38501$.

На конец исследовательского периода организация была платежеспособна, профицит составил 707 526 тыс. Руб. (1 047 796 – 340 270), на конец этого периода возможность превысила обязательства группы в 3,1 раза.

Вероятное состояние платежеспособности: $A3 \geq P3$

Прогнозы – это общие сведения о будущих поступлениях и платежах, которые будут показаны только частично, а, следовательно, этого прогноза не существует.

Перспективная платежеспособность за 2018г. $635\,182 \geq 161\,792$. Организация платежеспособна, платежный профицит составил 473 390 тыс. руб. (635 182 – 161 792).

Перспективная платежеспособность на 2019 год $525\ 709 \geq 95\ 058$, профицит достиг 430 651 тыс. Руб. ($525\ 709 - 95\ 058$).

Перспективная платежеспособность за 2020 год $328673 < 612974$. Организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 284 301 тыс. руб. ($328\ 673 - 612\ 974$).

Анализ финансового капитала АО «ЮУ КЖСИ» показывает, что к положительным признакам можно отнести тот факт, что активы проверяемой на данный момент на некоторое время превышены, что свидетельствует о способности погашать долги перед кредиторами.

Сравнение баланса основных средств позволяет определить капитал (423 227 тыс. Руб.), что также свидетельствует о достаточной стоимости бизнеса компании.

Доля долевого участия всей ассоциации должна превышать максимальную сумму ссуды, или процентный темп роста должен быть выше темпа роста капитала. Общая сумма – 1 224 421 тыс. Руб. превышает заемный капитал, что свидетельствует о жизнеспособности компании.

1.3 Выбор альтернативного алгоритма для оценки показателей рентабельности предприятия

Рентабельность организации (от нем. Rentabel – прибыльный, полезный, прибыльный) – относительный признак качества экономики организации. Рентабельность отражает весь потенциал использования оборудования, трудовых и финансовых ресурсов, а также природных ресурсов. Прибыль рассчитывается как дивиденды по активам, ресурсам или активам, которые она генерирует. Это может быть выражено в прибыли от любой части инвестиций, а также в прибыли, полученной от каждого компонента фонда. Показатели рентабельности часто рассчитываются в процентах [26].

Диагностирование результатов рентабельности предприятия должно

осуществляться задолго до проявления ее явных негативных признаков. Такая оценка и прогнозирование развития негативных признаков, при осуществлении финансовой деятельности предприятия является предметом диагностики и предупреждения финансового кризиса.

Диагностика показателей рентабельности приведен текущий статистический анализ данных о финансовом росте компании, выполненный на основе финансовой отчетности компании согласно расчетам системы бухгалтерского учета.

При решении определенных задач используются различные специализированные методы оценки влияния экономических показателей проекта, что позволяет оценить влияние экономической деятельности организации. В финансовых приложениях по используемым методам мы выделяем следующие системы финансирования бизнеса, которые реализуются в торговле: сущность, структура, сравнения и профессиональный анализ коэффициентов [17].

Трендовая (горизонтальный) характер экономической деятельности основан на анализе отдельных финансовых показателей во времени. В данном исследовании рассчитывается скорость роста (прибыли) отдельных показателей и определяется их общий статус изменений (или их состояние).

Целью данного исследования было определение характера изменений отдельных показателей, объясняющих результаты финансовой деятельности. Результаты такого анализа обычно представляются в виде гистограммы изменения показателя в динамике.

Вертикальная диагностика, нередко ее называют структурной, экономической активности зависит от деятельности нескольких показателей. При использовании данной диагностики рассчитывается количество индивидуальных систем финансовых показателей. Наиболее распространены следующие регулярные (вертикальные) характеристики финансового состояния: анализ

активов, вложений, прибыли. Результаты (вертикального) анализа также могут быть представлены в виде столбца или диаграммы системы символов [62].

Сравнительная диагностика финансовых показателей основана на взаимном сравнении значений отдельных групп схожих финансовых показателей. В процессе применения данной диагностики рассчитываются величины абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Наиболее распространены следующие формы сравнительной диагностики финансового состояния: диагностика финансовых показателей компании и средних показателей эффективности, диагностика финансовых показателей конкретной компании и конкурента, диагностика финансовых показателей отдельных структурных подразделений и подразделений конкретного предприятия, диагностика отчетов и плановые [58].

Диагностика финансовых показателей основана на расчете взаимосвязи между различными абсолютными показателями. В процессе применения данной системы анализа выделяются разные относительные показатели, характеризующие разные аспекты финансовой деятельности и уровень финансового состояния предприятия [12].

Для анализа использовалось более ста различных соотношений. Подбор коэффициентов определяется исследовательской деятельностью.

Преимущества системы:

Во – первых, вы можете найти интересную информацию для всех групп пользователей. Они различаются простотой и качеством. Выявить изменения в финансовом положении компании, такой подход дает возможность оценить финансовое положение исследовательских фирм, связанных с другими аналогичными компаниями.

Для анализа показателей рентабельности предприятия применим два направления финансового анализа:

1 блок: анализ структуры и динамики статей баланса и отчета о прибылях и убытках, участвующих в расчете показателей рентабельности;

2 блок: анализ коэффициентов рентабельности. Рассмотрим подробнее каждое направление анализа.

Блок 1. «Структура и динамика статей баланса и отчета о прибылях и убытках, участвующих в расчете показателей рентабельности».

Следует отметить, что основные показатели корпоративной прибыли можно сгруппировать в следующие группы:

- показатели рентабельности продукции;
- показатели рентабельности капитала (активов);
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первый тип индикатора основан на расчете рентабельности, связанной с прибылью (выручкой), отображаемой в отчетах компании. А именно: прибыль от продаж, налогооблагаемая прибыль, маржа прибыли от продажной стоимости.

Вторая категория показателей прибыли основана на расчете нормы прибыли в соответствии с изменениями темпов роста: все активы предприятия; капитальные вложения (долгосрочная долговая стабильность); склад.

Третья категория показателей прибыли основана на расчете нормы прибыли по показателям первой и второй категорий, но вместо прибыли учитывается пропорциональная финансовая система: чистый денежный поток от продаж; чистый денежный поток к общему капиталу; чистый денежный поток до постоянства. Эти показатели дают представление о ценности способности компании предоставлять кредиторам и акционерам деньги в связи с использованием ее производственных мощностей.

Для диагностики рентабельности предприятия необходимо произвести анализ следующих коэффициентов:

- рентабельность активов (ROA);
- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность инвестированного, перманентного капитала (ROIC);
- рентабельность заемного капитала (R_{з.к.});

- рентабельность продаж (Rп);
- рентабельность себестоимости (Rс);
- рентабельность основных средств (ФR);

Экономическая рентабельность активов показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, вложенного в основные и оборотные фонды, рассчитывается по формуле (2):

$$ROA = \frac{ПП}{А} \cdot 100\% \quad , \quad (2)$$

где ROA – рентабельность активов;

ПП – прибыль от продаж;

А – величина активов предприятия.

С помощью рентабельности собственного капитала можно определить качество капитала, используемого владельцами акций, а также показывает максимальную прибыль, которую компания получает с каждого рубля, которое рассчитывается по следующей формуле (3):

$$ROE = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\% \quad , \quad (3)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

СК – величина собственного капитала.

Рентабельность перманентного капитала показывает, какую прибыль получает предприятие за счет собственных средств и долгосрочных инвестиций, рассчитывается по формуле (4):

$$ROIC = \frac{ПП}{Пк} \cdot 100\% , \quad (4)$$

где ROIC – рентабельность инвестиционного, перманентного капитала;

ПП – прибыль от продаж;

Пк – величина перманентного капитала.

Рентабельность заемного капитала отражает прибыль компании от рубля собственного капитала, рассчитанную по формуле (5):

$$R_{зз.к} = \frac{ЧП}{ЗК} \cdot 100\% , \quad (5)$$

где R_{зз.к} – рентабельность заемного капитала;

ЗК – величина заемного капитала.

Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики предприятия и его способности контролировать издержки капитала и показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля выручки от реализации продукции, рассчитывается по формуле (6):

$$R_{п} = \frac{ЧП}{ВП} \cdot 100\% , \quad (6)$$

где R_п – рентабельность продаж;

ВП – объем реализованной продукции в денежном эквиваленте.

Рентабельность себестоимости показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля затрат на производство продукции, рассчитывается по формулу (7):

$$R_c = \frac{ЧП}{СП} \cdot 100\% , \quad (7)$$

где R_c – рентабельность себестоимости продукции;

СП – себестоимость реализованной продукции;

Рентабельность основных средств показывает прибыль, которую сектор получает с каждого рубля, вложенного в конкретный актив. Рассчитывается по формуле (8):

$$\Phi R = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОПФ}} \cdot 100\% , \quad (8)$$

где ΦR – рентабельность основных средств;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных средств.

Далее произведем расчет по алгоритму в рамках избранной методики.

Исходные данные для расчета рентабельности можно объединить так:

1. Величина активов А = стр. 1600 (форма 1);
2. Величина основных фондов ОПФ = стр. 1150 (форма 1);
3. Величина собственного капитала = СК стр. 1300 (форма 1);
4. Величина заемного капитала = ЗК стр. 1400 + стр. 1500 (форма 1);
5. Величина перманентного капитала ПК = стр. 1300 + стр. 1400 (форма 1);
6. Объем продаж ВП = стр. 2110 (форма 2);
7. Себестоимость продукции СП = стр. 2120 (форма 2);
8. Прибыль от продаж ПП = стр. 2100 (форма 2);
9. Прибыль до уплаты налогов П до Т = стр. 2300 (форма 2);
10. Налог на прибыль Т = стр. 2410 (форма 2);
11. Чиста прибыль ЧП = стр. 2400 (форма 2);
12. Расчет абсолютных показателей рассчитывается по формуле (9):

$$\Delta = \Pi_1 - \Pi_0 ; \quad (9)$$

13. Расчет темпов роста показателей рассчитывается по формуле (10):

$$Tr = \frac{\Pi_1}{\Pi_0}; \quad (10)$$

Блок 2. «Расчет показателей рентабельности»

1. Экономическая рентабельность активов рассчитывается по формуле (11):

$$ROA = \frac{\Pi_{\text{п}}}{A} \cdot 100\%; \quad (11)$$

2. Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле (12):

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100\%; \quad (12)$$

3. Рентабельность перманентного капитала рассчитывается по формуле (13):

$$ROIC = \frac{\Pi_{\text{п}}}{\text{Пк}} \cdot 100\%; \quad (13)$$

4. Рентабельность заемного капитала рассчитывается по формуле (14):

$$R_{\text{з.к}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}} \cdot 100\%; \quad (14)$$

5. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле (15):

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВП}} \cdot 100\%; \quad (15)$$

6. Рентабельность себестоимости рассчитывается по формуле (16):

$$R_c = \frac{\text{ЧП}}{\text{СП}} \cdot 100\%; \quad (16)$$

7. Рентабельность основных средств рассчитывается по формуле (17):

$$\Phi R = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОПФ}} \cdot 100\% \quad (17)$$

Результатом данного параграфа стала выработка альтернативного алгоритма расчета показателей рентабельности, исходя из существующих методик финансового анализа. В его основе лежит выяснение структуры и динамики статей баланса и отчета о прибылях и убытках, участвующих в расчете показателей рентабельности, а также анализ коэффициентов рентабельности.

Подводя итог главы, необходимо отметить следующее.

Под прибыльностью компании понимается ее способность стимулировать инвестиции. Цель анализа рентабельности организации – принять несколько решений:

Оценить влияние прибыли на начало года степень исполнения программы и определите факторы, связанные с этими показателями и отклонениями от программы;

Выявить и проанализировать причины потерь, вызванных неэффективностью. Обработка ошибок и другие дефекты в производстве и функционировании экономической системы компании;

Объяснить и рассчитать вероятную прибыль компании и рассмотреть возможности ее повышения.

Рентабельность в разнице с прибылью компании, которая отражает влияние бизнеса, отражает качество работы. Маржа прибыли (рентабельность) – это показатель, который отражает прибыльность компании.

В рыночной экономике существует система индикаторов рентабельности организации. Они дают представление о влиянии текущих цен и стоимости продаваемых продуктов.

Данные показатели используются при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности компании, управленческих решений, определения возможностей инвесторов об участии в финансировании инвестиционных проектов.

Вывод по первому разделу

Проведенный финансовый анализ предприятия АО «ЮУ КЖСИ» по данным 2018–2020 годы указывает на то, что потенциал предприятия к концу анализируемого периода возрос по сравнению с предыдущим годом.

Произошёл рост имущественного потенциала предприятия АО «ЮУ КЖСИ». Темпы роста краткосрочных активов ниже, чем темпы роста основных фондов, что создает неблагоприятную среду для улучшения результатов деятельности компании. У АО «ЮУ КЖСИ» имеется непокрытый убыток в размере 1 535 445 тыс. руб.

Оценочная стоимость активов компании в отчетном периоде составила 136 2617 тыс. руб. или на 138,74% меньше уставного капитала. Превышение уставного капитала над чистыми активами говорит о плохом финансовом положении организации на нем (у организации есть признаки банкротства).

Компания не имеет права распределять прибыль между участниками, потому что стоимость национальных активов меньше, чем стоимость доверенности и сберегательных счетов. Предприятие имеет достаточный уровень показателя ликвидности. Что касается процесса ликвидности исследований, у организации есть несоответствия в инвентаризации и финансировании, за которые нужно платить. В целом, к концу периода исследования бизнес-потенциал увеличивается.

Доли оборотных средств превышают 10%, что соответствует самым низким темпам финансового роста. Финансовая ситуация с точки зрения сохранения и их существования с источником существования является стабильной, поскольку исследование предоставило изобилие текущих активов, чрезмерное культивирование и предоставление в кредит для создания процветания и прибавочной стоимости высококачественных источников данных.

2. ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЮУ КЖСИ»

2.1 Расчет показателей рентабельности предприятия

АО «Южно-Уральская Корпорация жилищного строительства и ипотеки» (АО «ЮУ КЖСИ») – универсальный финансово-строительный холдинг.

Миссия корпорации – улучшение качества жизни населения и решение социальных проектов социально-экономического развития Челябинской области в жилищной сфере на основе компетенций, опыта, надежности и безупречной деловой репутации Корпорации.

Целью корпорации является развитие жилищного строительства на территории Челябинской области за счет синергии рыночного и социального деvelopeмента.

Необходимым условием достижения цели является повышение эффективности и качества всех организационных бизнес-процессов: чем быстрее предприятие развивается, тем более высокие требования предъявляем к управлению им.

В целях формирования объективного мнения по наиболее важным вопросам управления корпорации к органам управления относятся: общее собрание акционеров; совет директоров компании; Президент – Исполнительный директор корпорации [2].

Финансово-хозяйственная деятельность организации управляется комитетом по аудиту или комитетом по аудиту, избираемым общим собранием корпорации [2].

Основой для расчета прибыли является бухгалтерский учет и финансовая отчетность, внутренняя бухгалтерская отчетность по делу. К сожалению, распечатанные данные и финансовая отчетность не позволяют оценить рентабельность операций, потому что невозможно оценить структуру продукта

(продажи), его цену и закупочную цену, систему кредитования и затраты на погашение кредита по каждой ссуде, товарам, и основные средства. Основой для расчета прибыли является бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о финансовых результатах (форма №2), приложение к бухгалтерскому балансу (форма 5).

При расчете прибыли через чистую прибыль на уровень прибыли влияют другие факторы, уменьшая полную налоговую стоимость.

На основе данных финансовой отчетности АО «ЮУ КЖСИ» [П. А, Б] получены показатели для расчета рентабельности корпорации. Согласно Блока 1 расчетного алгоритма представим исходные данные статей баланса и отчета о прибылях и убытках, участвующих в расчетах показателей рентабельности АО «ЮУ КЖСТ» в виде таблицу 2.1.

Таблица 2.1 – Исходные данные для расчета рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» за период 2016–2020гг.

Показатель	Исследуемый период									
	2016		2017		2018		2019		2020 (оценка)	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Данные бухгалтерского баланса (форма 1)										
А	4 901,9	100	2 816,5	100	2 691,7	100	3 100,0	100	3 107,7	100
ОПФ	68,7	1,40	34,63	1,22	58,71	2,18	39,4	1,27	43,60	1,40
ОА	2 248,0	45,85	1 617,6	57,43	1 439,4	53,47	1 478,8	47,7	1 376,4	44,28
СК	3 617,2	73,79	2 243,1	79,64	2 227,7	82,76	2 122,5	68,46	2 154,5	69,32
ЗК	1 284,5	25,46	573,3	20,35	463,9	17,23	977,30	31,52	953,2	30,67
ДО	193,5	3,94	153,4	5,44	146,2	5,43	79,7	2,57	601,4	19,35
СП	3 458,7	84,88	938,7	88,95	534,6	91,93	243,1	78,28	415,0	75,97
ПП	615,6	15,10	116,4	11,03	46,9	8,06	67,4	21,7	121,2	24,02
П до Т	319,5	7,84	1 397,0	123,4	54,7	9,40	128,0	41,22	7,0	1,28
Т	-0,5	-0,01	0	0	0	0	28,6	9,21	39,0	7,14
ЧП	253,6	6,22	-1 369,1	-129,7	-21,0	-3,61	-105,8	-34,07	32,0	5,85

Окончание таблицы 2.1

Показатель	Исследуемый период									
	2016		2017		2018		2019		2020 (оценка)	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
КО	1 091,0	22,25	419,9	14,9	317,7	11,80	897,6	28,95	351,8	11,32
ПК	31 810,8	77,73	2 396,5	85,08	2 373,9	88,19	2 202,2	71,03	2 755,9	88,67
ВП	4 074,4	100	1 055,1	100	581,5	100	310,5	100	546,2	100

Сопоставление величин данных для оценки рентабельности за предыдущие и последующие периоды позволяет рассчитать абсолютные приросты и темпы их роста за периоды с 2016 – 2020 годы, а так же базисный абсолютный темп прироста и темп роста. Согласно таблице 1.2. Блока 1 расчетного алгоритма результаты расчета сведены в таблицу 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика показателей для расчета рентабельности за период 2016 – 2020гг. АО «ЮУ КЖСИ»

Показатель	Исследуемый период								За весь рассматриваемый период	
	2017		2018		2019		2020 (оценка)			
	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр
Данные бухгалтерского баланса (форма 1)										
А	- 2 085,4	0,57	- 124,8	0,95	408,3	1,15	7,70	1,19	- 1 794,2	3,86
ОПФ	- 34,07	0,50	24,08	1,69	- 19,71	0,67	4,20	1,10	- 25,50	3,96
ОА	- 630,4	0,71	- 178,2	0,80	39,40	1,02	- 102,4	0,93	- 871,6	3,46
СК	- 1 374,1	0,62	- 15,4	0,99	- 105,2	0,95	32,0	1,01	- 1462,7	3,57
ЗК	- 711,2	0,44	- 109,4	0,80	513,4	2,10	- 24,1	0,97	- 331,3	4,31
ДО	- 40,1	0,79	- 7,2	0,95	- 66,5	0,54	521,7	7,54	407,9	9,82
КО	- 971,1	0,38	- 102,2	0,75	579,9	2,82	- 545,8	0,39	- 1039,2	4,34
ПК	- 1 414,2	0,62	- 22,6	0,99	- 171,7	0,92	553,7	1,25	- 1054,8	3,78
Данные отчета о прибылях и убытках (форма 2)										
ВП	- 3019,3	0,25	- 473,6	0,55	- 271,0	0,53	235,7	1,75	- 3 528,2	3,08
СП	- 2520,0	0,27	- 404,10	0,56	- 291,5	0,45	171,9	1,70	- 3 043,7	2,98

Окончание таблицы 2.2

Показатель	Исследуемый период								За весь рассматриваемый период	
	2017		2018		2019		2020 (оценка)			
	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр
ПП	- 499,20	0,18	-69,5	0,40	20,5	1,43	171,9	1,70	- 376,3	3,71
П до Т	1 077,5	4,37	- 1 342,3	0,03	73,3	2,34	- 121,0	0,05	- 312,5	6,76
Т	0,5	0	0	0	28,6	0	10,4	1,36	39,5	1,36
ЧП	1 115,5	- 5,39	1 390,1	0,01	126,8	- 5,03	- 73,8	- 0,3	2 558,6	- 10,71

Согласно Блоку 2 выбранного расчетного алгоритма рассчитываем показатели рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» за каждый период.

Расчет показателей рентабельности приведен ниже.

1. Экономическая рентабельность активов

$$ROA_{2016} = \frac{615\,666}{4\,901\,945} \cdot 100\% = 0,12\% ;$$

$$ROA_{2017} = \frac{116\,400}{2\,816\,551} \cdot 100\% = 0,04\% ;$$

$$ROA_{2018} = \frac{46\,943}{2\,691\,693} \cdot 100\% = 0,01\% ;$$

$$ROA_{2019} = \frac{67\,484}{3\,099\,929} \cdot 100\% = 0,02\% ;$$

$$ROA_{2020} = \frac{131\,208}{3\,107\,785} \cdot 100\% = 0,04\% .$$

2. Рентабельность собственного капитала

$$ROE_{2016} = \frac{253\,655}{3\,617\,297} \cdot 100\% = 0,07\% ;$$

$$ROE_{2017} = \frac{-1\,369\,163}{2\,243\,134} \cdot 100\% = -0,61\% ;$$

$$\text{ROE}_{2018} = \frac{-21040}{2\,222\,094} \cdot 100\% = -0,01\% ;$$

$$\text{ROE}_{2019} = \frac{-105\,855}{2\,122\,555} \cdot 100\% = -0,04\% ;$$

$$\text{ROE}_{2020} = \frac{31\,986}{2\,154\,542} \cdot 100\% = 0,01\% .$$

3. Рентабельность перманентного капитала

$$\text{ROIC}_{2016} = \frac{615\,666}{3\,810\,874} \cdot 100\% = 0,16\% ;$$

$$\text{ROIC}_{2017} = \frac{116\,400}{2\,396\,572} \cdot 100\% = 0,05\% ;$$

$$\text{ROIC}_{2018} = \frac{46\,943}{2\,373\,993} \cdot 100\% = 0,02\% ;$$

$$\text{ROIC}_{2019} = \frac{67\,484}{2\,202\,265} \cdot 100\% = 0,03\% ;$$

$$\text{ROIC}_{2020} = \frac{131\,208}{2\,755\,955} \cdot 100\% = 0,05\% .$$

4. Рентабельность заемного капитала

$$\text{Rз.к.}_{2016} = \frac{253\,655}{1\,284\,648} \cdot 100\% = 0,20\% ;$$

$$\text{Rз.к.}_{2017} = \frac{-136\,9163}{573\,417} \cdot 100\% = -2,39\% ;$$

$$\text{Rз.к.}_{2018} = \frac{-21\,040}{463\,972} \cdot 100\% = -0,05\% ;$$

$$\text{Rз.к.}_{2019} = \frac{-105\,855}{977\,374} \cdot 100\% = -0,11\% ;$$

$$\text{Rз.к.}_{2020} = \frac{31\,986}{953\,243} \cdot 100\% = -0,03\% .$$

5. Рентабельность продаж

$$R\Pi_{2016} = \frac{253\,655}{4\,074\,415} \cdot 100\% = 0,06\% ;$$

$$R\Pi_{2017} = \frac{-1\,369\,163}{1\,055\,140} \cdot 100\% = -1,30\% ;$$

$$R\Pi_{2018} = \frac{-21\,040}{581\,560} \cdot 100\% = -0,04\% ;$$

$$R\Pi_{2019} = \frac{-105\,855}{310\,597} \cdot 100\% = -0,34\% ;$$

$$R\Pi_{2020} = \frac{31\,986}{545\,290} \cdot 100\% = 0,06\% .$$

6. Рентабельность себестоимости

$$Rc_{2016} = \frac{253\,655}{3\,458\,749} \cdot 100\% = 0,07\% ;$$

$$Rc_{2017} = \frac{-1\,369\,163}{938\,740} \cdot 100\% = -1,46\% ;$$

$$Rc_{2018} = \frac{-21\,040}{534\,617} \cdot 100\% = -0,04\% ;$$

$$Rc_{2019} = \frac{-105\,855}{243\,113} \cdot 100\% = -0,44\% ;$$

$$Rc_{2020} = \frac{31\,986}{415\,082} \times 100\% = 0,08\% .$$

7. Рентабельность основных средств

$$\Phi R_{2016} = \frac{253\,655}{68\,761} \cdot 100\% = 3,69\% ;$$

$$\Phi R_{2017} = \frac{-1\,369\,163}{34\,661} \cdot 100\% = -39,50\% ;$$

$$\Phi R_{2018} = \frac{-21\,040}{58\,751} \cdot 100\% = -0,36\% ;$$

$$\Phi R_{2019} = \frac{-105\,855}{39\,466} \cdot 100\% = -2,68\% ;$$

$$\Phi R_{2020} = \frac{31\,986}{43\,680} \cdot 100\% = 0,73\%$$

Результаты проведенных расчетов занесем в сводную таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели рентабельности АО «ЮУ КЖСИ», %

Показатель	Исследуемый период					За весь рассматриваемый период		
	2016	2017	2018	2019	2020	min	среднее	max
ROA	0,12	0,04	0,01	0,02	0,04	0,01	0,05	0,12
ROE	0,07	- 0,61	- 0,01	- 0,04	0,01	- 0,61	- 0,12	0,07
ROIC	0,16	0,05	0,02	0,03	0,05	0,02	0,06	0,16
Рз.к.	0,20	- 2,39	- 0,05	- 0,11	- 0,03	- 2,39	- 0,48	0,20
Рп	0,06	- 1,30	- 0,04	- 0,34	0,06	- 1,30	- 0,31	0,06
Рс	0,07	- 1,46	- 0,04	- 0,44	0,08	- 1,46	- 0,36	0,08
ФР	3,69	- 39,50	- 0,36	- 2,68	0,73	- 39,50	- 7,62	3,69

Согласно показателем рентабельности за периоды позволяет рассчитать абсолютные приросты и темпы их роста за периоды с 2016 – 2020 годы, а так же базисный абсолютный темп прироста и темп роста.

Таблица 2.4 – Динамика показателей рентабельности за период 2016 – 2020гг. АО «ЮУ КЖСИ»

Показатель	Исследуемый период								За весь рассматриваемый период	
	2017		2018		2019		2020			
	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр
ROA	- 0,08	0,33	- 0,03	0,25	0,01	2,00	0,02	2,00	0,02	4,58

ROE	- 0,68	- 8,71	0,60	0,02	- 0,03	4,0	0,05	- 0,25	0,06	- 4,94
ROIC	- 0,11	0,31	- 0,03	0,40	0,01	1,50	0,02	1,67	- 0,11	3,88

Окончание таблицы 2.4

Показатель	Исследуемый период								За весь рассматриваемый период	
	2017		2018		2019		2020		Δ +/-	Тр
	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр		
Рз.к.	- 2,59	- 11,95	2,34	0,02	0,16	2,20	0,08	0,27	- 0,01	- 9,03
Рп	- 1,36	- 21,67	1,26	0,03	- 0,30	8,50	0,40	- 0,18	0	- 13,32
Рс	- 1,53	- 20,86	1,42	0,03	- 0,40	11,00	0,52	0,18	0,01	- 9,65
ФР	- 43,19	- 10,70	39,14	0,01	- 2,32	7,44	3,41	- 0,27	- 2,96	- 3,52

Теперь можно перейти к анализу тенденций рентабельности корпорации АО «ЮУ КЖСИ».

2.2 Анализ показателей рентабельности предприятия

Норма прибыли возникает в результате соотношения между прибылью от продаж по отношению к стоимости оборотного и основного капитала и прибылью на капитал, ипотечные кредиты, розничные продажи, инфляцию и среднегодовые цены на основные фонды. Поэтому для получения более полной картины данных показателей необходимо рассмотреть динамику их составляющих более подробно и для наглядности изобразить графически.

Динамика чистой прибыли за период 2016 – 2020 годы была не стабильной, что показано на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Динамика чистой прибыли АО «ЮУ КЖСИ» за 2016–2020гг.

Максимальная цена была достигнута в 2016 году и достигла 253 655 тыс. Руб., затем произошло снижение, которое в 2017 году в силу начала вызвало признаки негативной тенденции финансово-экономического кризиса, и как следствие ухудшение общего финансового состояния АО «ЮУ КЖСИ». В 2018 году прибыль стала увеличиваться, и в 2020 году прибыль стала положительной 31 986 тыс. руб.

Данный факт относится к снижению доходов в 2017 – 2019 годах, что произошло из-за снижения цен на продукцию для сохранения потребительской базы в новых сложных условиях. При этом уровень производимой продукции снижается незначительно, что свидетельствует о достижении желаемого результата. Колебания рентабельности также повлияли на уровень цен, который был в период 2017 – 2019 годы. С точки зрения выручки от продаж она была слишком большой, что способствовало снижению чистой прибыли АО «ЮУ КЖСИ» до отрицательных величин, приводя к убыткам в 2017 – 2019 годах (Рисунок. 2.2).

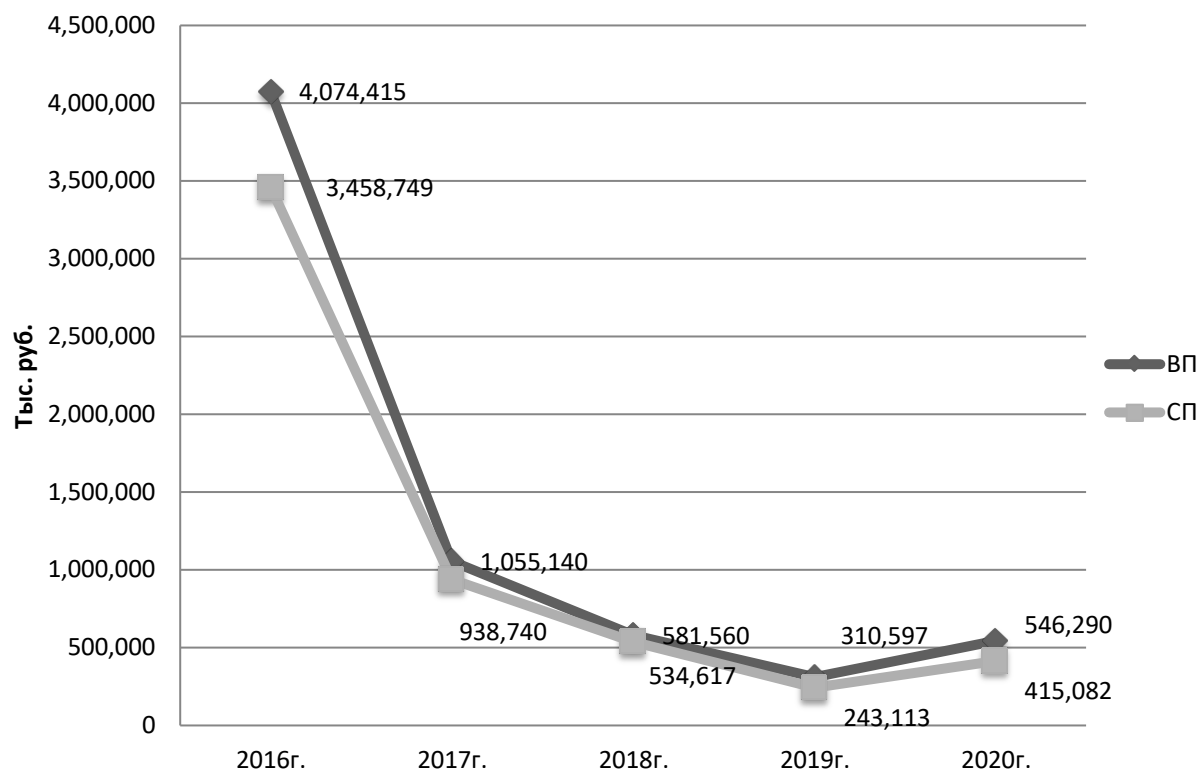


Рисунок 2.2 – Динамика выручки от продаж (ВП) и себестоимости (СП) АО «ЮУ КЖСИ» за 2016–2020гг.

Снижение собственного капитала свидетельствует о нестабильной финансовой устойчивости АО «ЮУ КЖСИ», что отражено на рисунке 2.3.

Собственный капитал

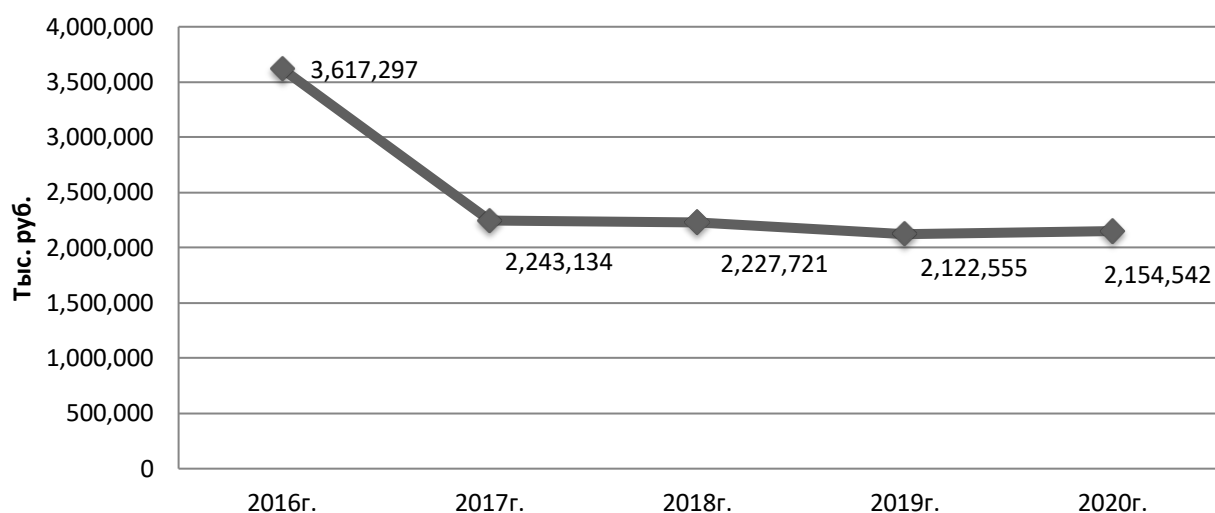


Рисунок 2.3 – Динамика собственного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016–2020гг.

Снижение перманентного капитала свидетельствует о том, что АО «ЮУ КЖСИ» не эффективно использует долгосрочные вложения капитала (собственного и заемного) и его оборачиваемость снижена, что отражено на рисунке 2.4.

Перманентный капитал

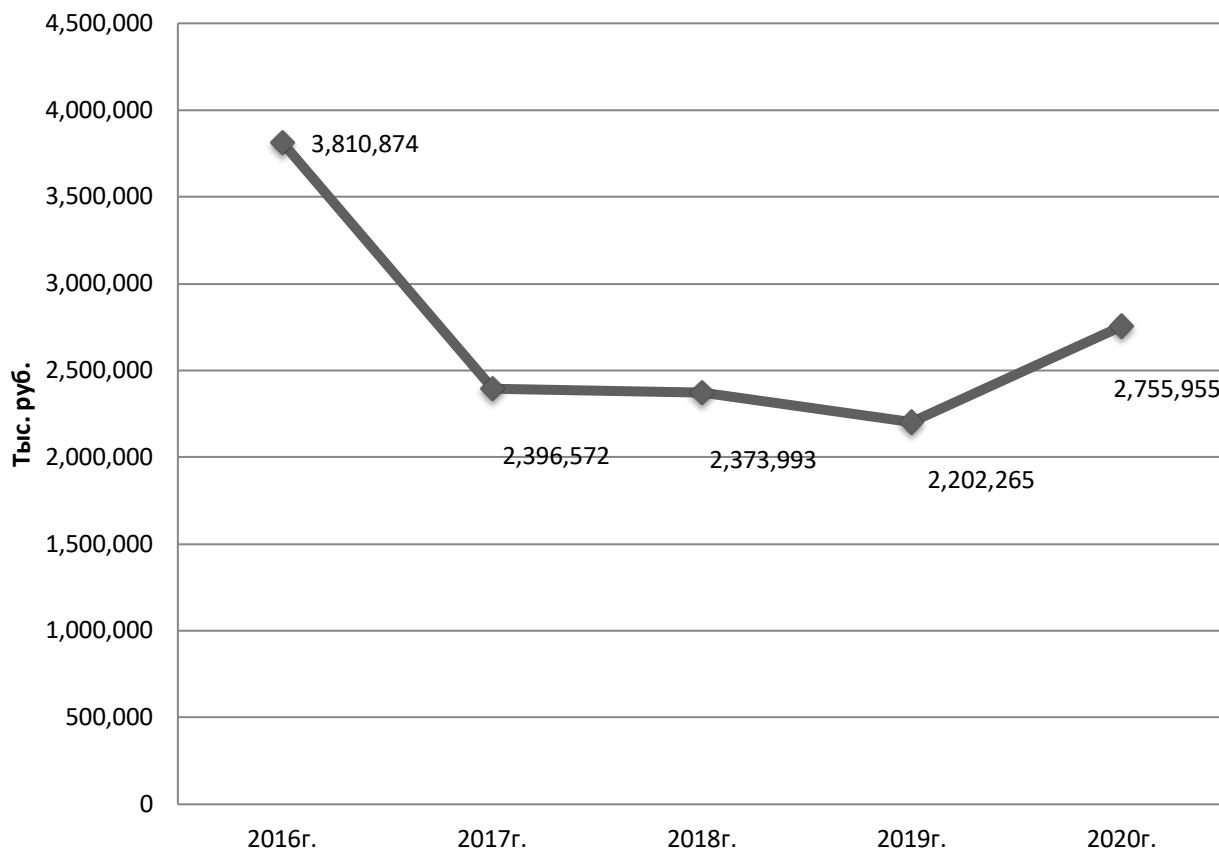


Рисунок 2.4 – Динамика перманентного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016–2020гг.

Уменьшение показателей перманентного капитала обуславливает снижению активов АО «ЮУ КЖСИ», что является отрицательным моментом в деятельности корпорации. Но в 2020 году по сравнению с 2019 годом перманентный капитал увеличился на 553 690 тыс. руб., говорит о том, что АО «ЮУ КЖСИ» наращивает свой производственный потенциал.

Прибыль от продаж после пика 2016 году стремительно упала и в 2017 году достигла минимальных показателей, данный факт является результатом снижения цен на производимую продукцию. Но в 2019 году показатели начали увеличиваться, т.е. цена на производимую продукцию стала расти, что видно на рисунке 2.5.

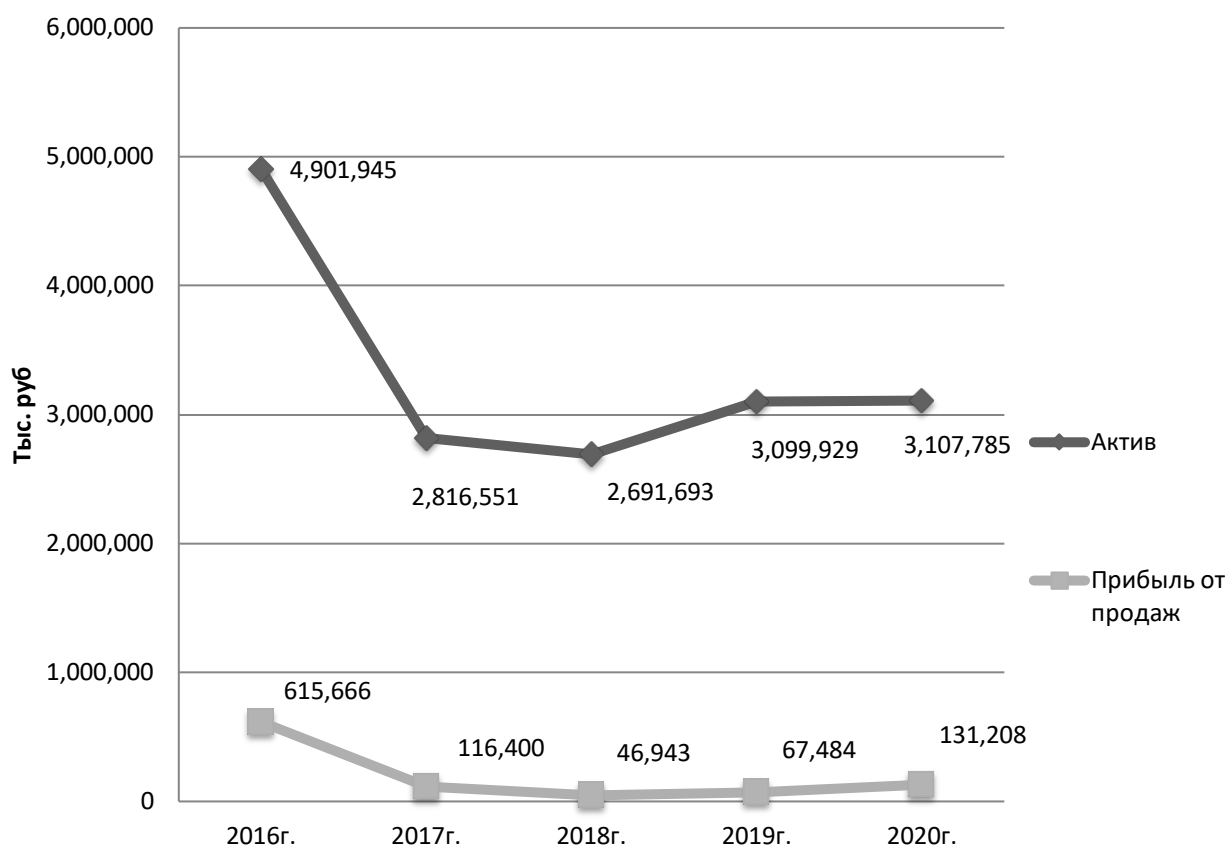


Рисунок 2.5 – Динамика активов (А) и прибыли от продаж (ПП) за 2016–2020гг. АО «ЮУ КЖСИ»

В главе 1 определение прибыли было описано как индикатор, который показывает качество процесса и показывает окончательные результаты управления, поскольку их значение указывает на взаимосвязь результатов с адекватностью или пригодностью оборудования. На основании расчетного алгоритма Блока 2 можно проанализировать динамику данных показателей.

Экономическая рентабельность активов показывает, какую прибыль корпорация получает с каждого рубля, вложенного в основные фонды.

На рисунке 2.6 представлены показатели экономической рентабельности активов АО «ЮУ КЖСИ».

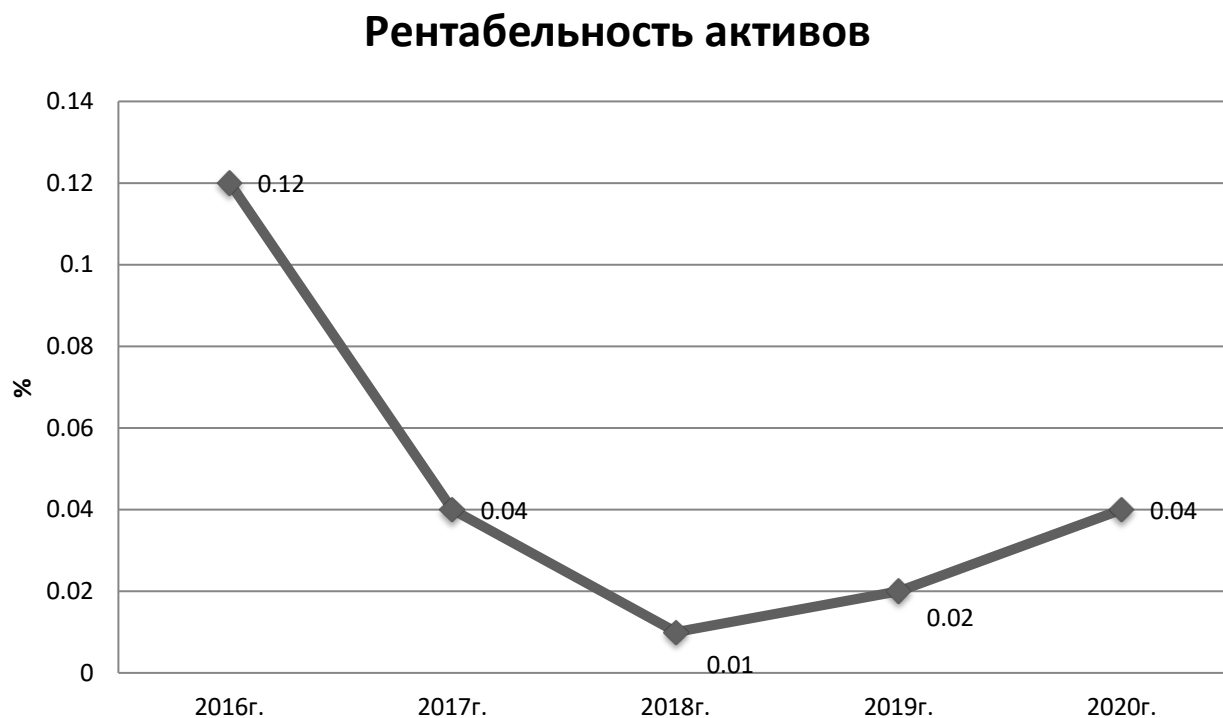


Рисунок 2.6 – Динамика экономической рентабельности активов АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

За интересующий нас период экономическая рентабельность активов АО «ЮУ КЖСИ» была не стабильной. Так, в 2016 году показатель достиг максимального значения: 0,12%, а в последующие годы наблюдается стремительное падение. В 2019 году появился, конечно, некоторый незначительный подъем, но он даже не достигает уровня начала рассматриваемого периода (2016 года), что на 0,10% ниже и составляет 0,02 %. Рентабельность активов по отношению к прибыли, полученной в конце периода исследования, указывает на ограниченное использование материалов. Из полученных цифр, можно сделать следующий вывод АО «ЮУ КЖСИ» получила

прибыль в рассматриваемом периоде, и средние показатели составили 4,15% от суммы вложений в основные и оборотные фонды.

Рентабельность собственного капитала выявляет, какую прибыль компания забирает с каждого рубля средств. На рисунке 2.7 рассмотрены показатель рентабельности собственного капитала АО «ЮУ КЖСИ».

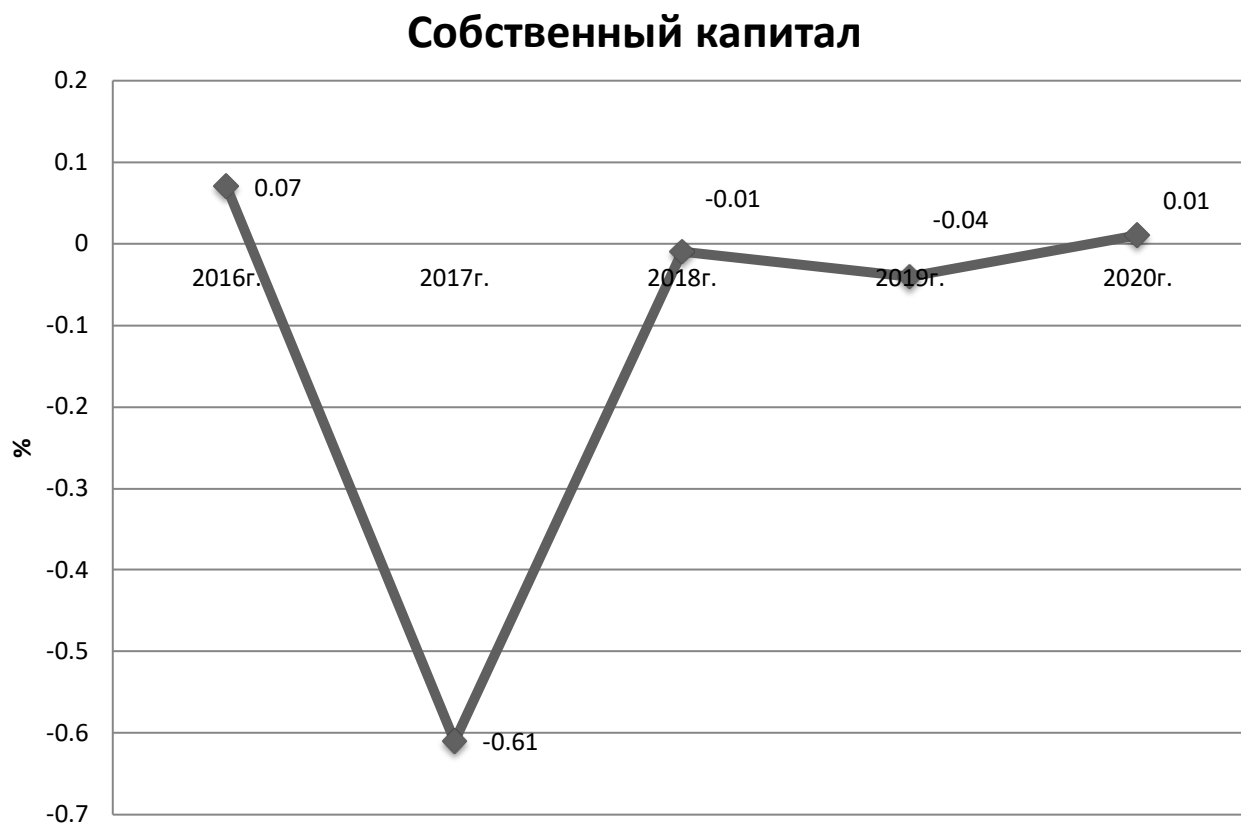


Рисунок 2.7 – Динамика экономической рентабельности собственного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

За рассматриваемый период рентабельность собственного капитала АО «ЮУ КЖСИ» в целом снизилась при этом среднее значение в 2016 году было зафиксировано на уровне 0,07%, а акционеры снизились до отрицательных показателей в 2017–2019 годах, что свидетельствует о низком качестве привлечения инвестиций в компанию. В 2020 году рентабельность капитала стала увеличиваться с отрицательного показателя на положительный 0,01%.

На рисунке 2.8 рассмотрим показатели рентабельности постоянного капитала АО «ЮУ КЖСИ».

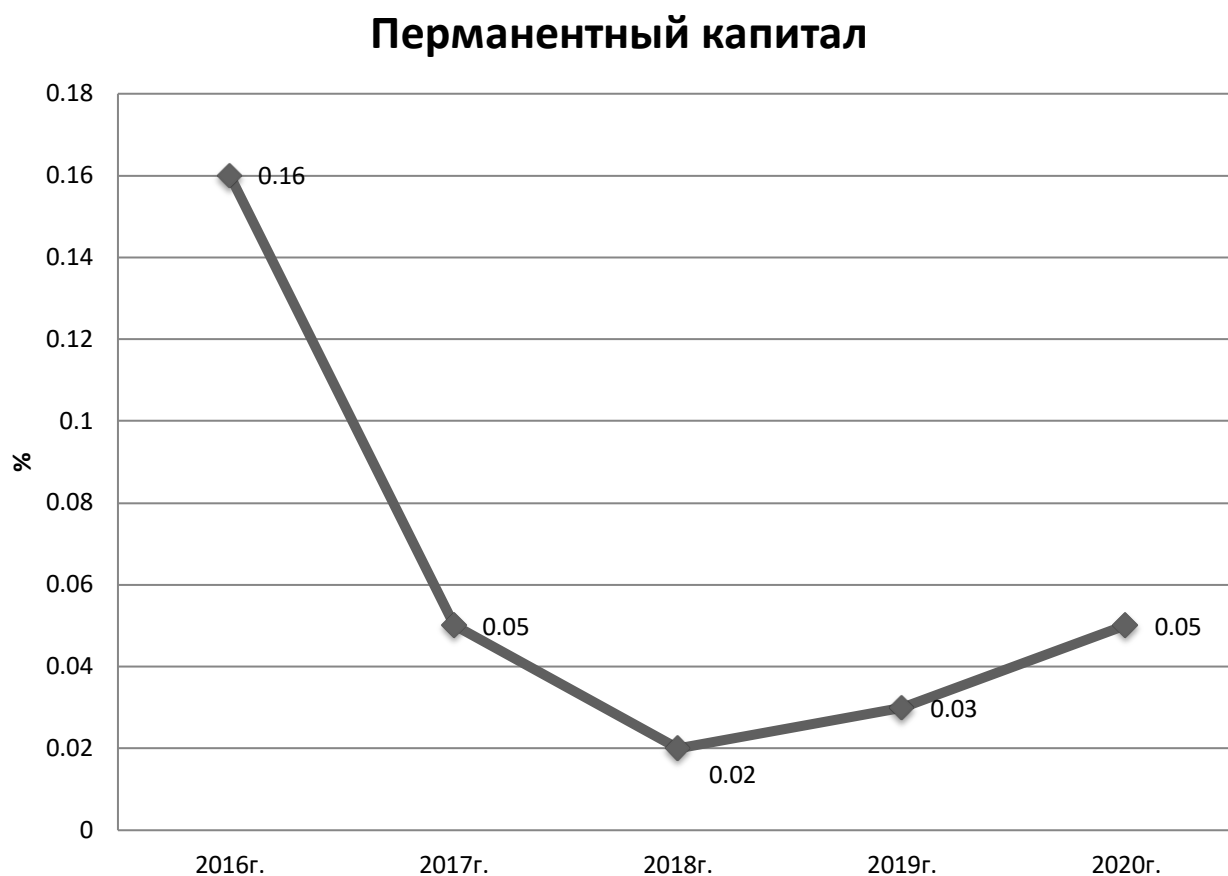


Рисунок 2.8 – Динамика рентабельности постоянного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

В период с 2016 по 2020 годы рентабельность постоянного капитала АО «ЮУ КЖСИ» имела тенденцию спада в 2017 году с 0,16% до 0,02 % в 2018 году. В 2019 году рентабельность постоянного капитала на 0,01% и в 2020 году по сравнению с 2018 годом на 0,03%.

Падение рентабельности постоянного капитала АО «ЮУ КЖСИ» обусловлено снижением прибыли от продаж в размере по отношению к росту величины постоянного капитала за рассматриваемый период. Итак, можно отметить, что АО «ЮУ КЖСИ» получила прибыль в периоде 2019 и 2020 годах, средние показатели которой составили 0,06% от суммы долгосрочных вложений, о чем свидетельствуют рассчитанные значения в Блоке 2 расчетного алгоритма.

Рентабельность заемного капитала показывает, какую прибыль получит предприятие с каждого рубля заемных средств.

На рисунке 2.9 представлены показатели рентабельности заемного капитала АО «ЮУ КЖСИ».

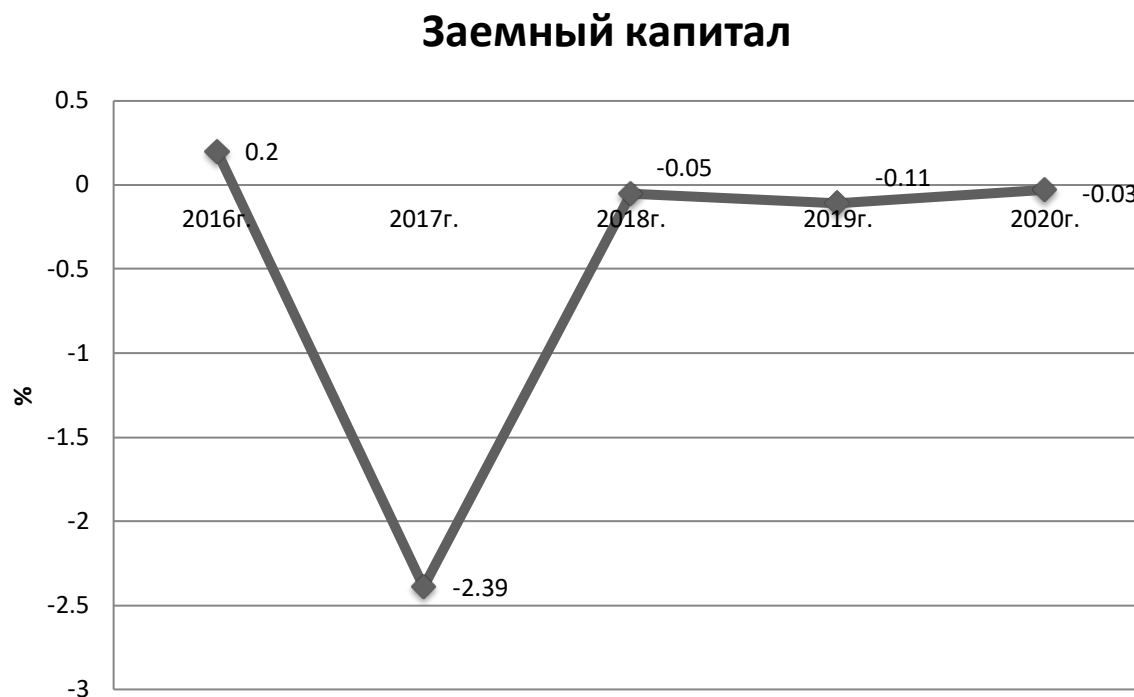


Рисунок 2.9 – Динамика рентабельности заемного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

За рассматриваемый период рентабельность заемного капитала АО «ЮУ КЖСИ» в целом уменьшилась на 2,38%. Максимальное значение было зафиксировано в 2016 году на отметке 0,2%, но в дальнейшем показатели снизились до отрицательных в 2017 – 2020 годах.

Падение рентабельности заемного капитала АО «ЮУ КЖСИ» обусловлено снижением чистой прибыли с отрицательным показателем по отношению к росту величины заемного капитала за рассматриваемый период. Таким образом, можно сделать вывод, что АО «ЮУ КЖСИ» получила отрицательную прибыль в рассматриваемом периоде, средние показатели которой составили 0,48% от суммы долгосрочных вложений, о чем свидетельствуют рассчитанные значения в

Блоке 2 расчетного алгоритма. Отрицательное значение говорит о невозможности самостоятельно финансировать свой оборотный капитал.

Рентабельность продаж отражает сумму прибыли, которую компания получает от любой суммы выручки от продаж продукции.

На рисунке 2.10 рассмотрены показатели рентабельности продаж АО «ЮУ КЖСИ».

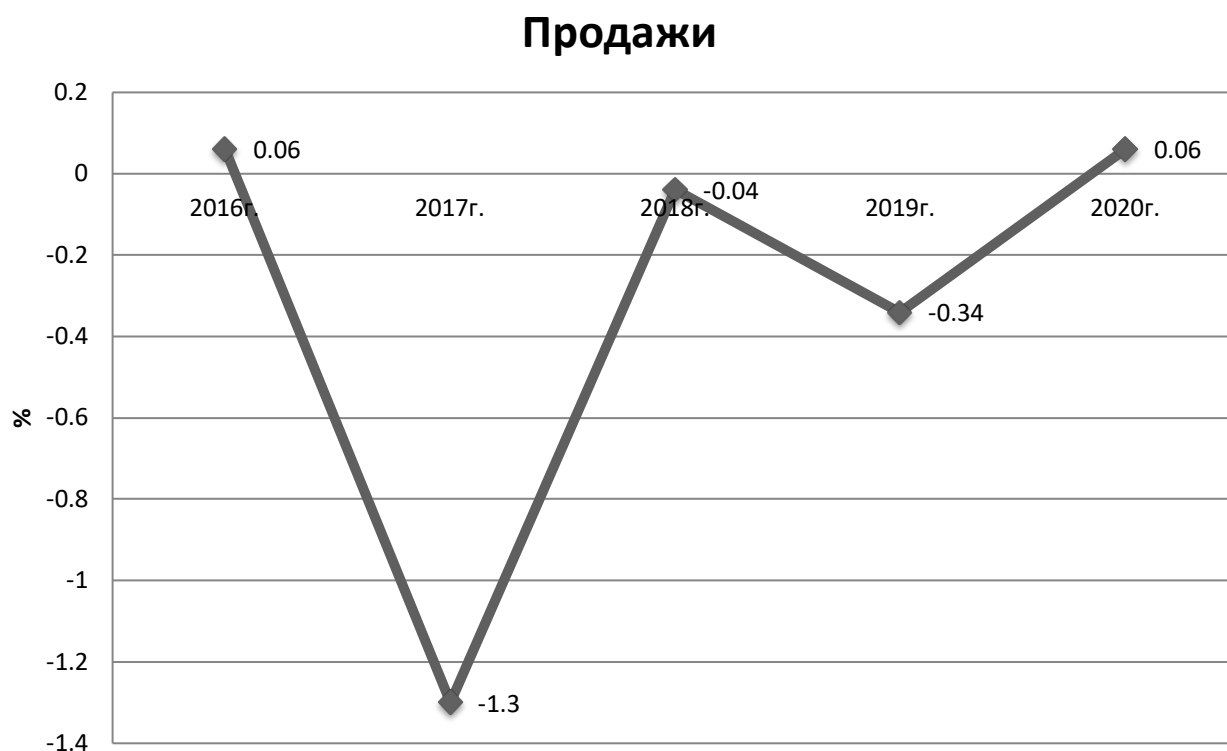


Рисунок 2.10 – Динамика рентабельности продаж АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

За рассматриваемый период рентабельность продаж АО «ЮУ КЖСИ» в целом уменьшилась на 1,36%. Максимальное значение было зафиксировано в 2016 году на отметке 0,06%, в дальнейшем показатели снизились до отрицательных показателей в 2017 – 2019 годах. В 2020 году показатель рентабельности продаж АО «ЮУ КЖСИ» увеличился и пришел к той же отметки что и в 2016 году – 0,06%.

Прибыль от продаж за период 2019 – 2020 годы. Составляет 2,76% от полученных средств. В этой главе показаны размер прибыли и объем продаж, т. Е. Показатели рентабельности продаж по прибыли деньги снимается с каждого проданного рубля товара. В данном случае это – 8,44%.

Коэффициент рентабельности отражает рентабельность отрасли с каждого рубля, вложенного в производство продукции.

На рисунке 2.11 рассмотрены показатели рентабельности себестоимости АО «ЮУ КЖСИ»

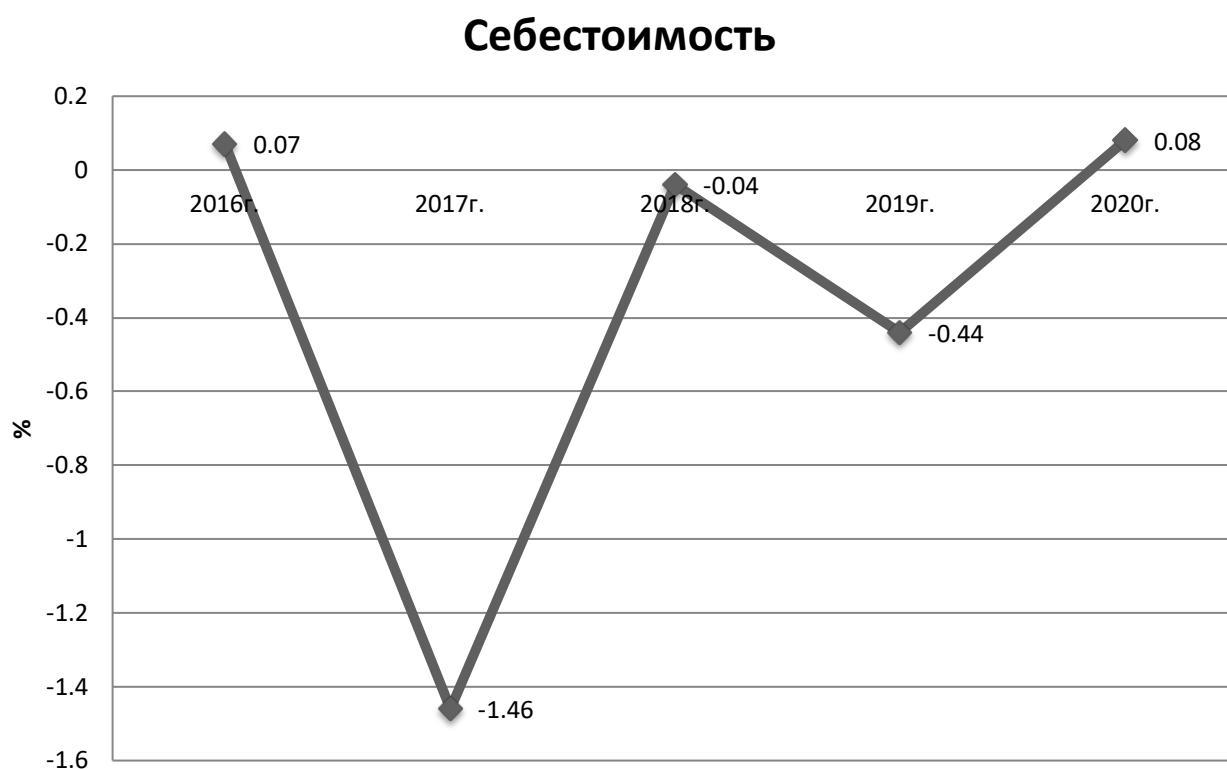


Рисунок 2.11 – Динамика рентабельности себестоимости АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

За рассматриваемый период рентабельность АО «ЮУ КЖСИ» в целом уменьшилась, максимальное значение было зафиксировано в 2016 году на отметке 0,07%, в дальнейшем показатели снизились до отрицательных показателей в 2017 – 2019 годах. В 2020 году значение увеличилось на 0,01% больше чем в 2016 году – 0,08%.

Падение рентабельности себестоимости АО «ЮУ КЖСИ» обусловлено снижением чистой прибыли с отрицательным показателем по отношению к росту величины себестоимости за рассматриваемый период. Итак, мы можем сказать, что за рассматриваемый период предприятие АО «ЮУ КЖСИ» получила прибыль в среднем – 0,36% от суммы затрат вложенных в производство реализованной продукции, о чем свидетельствуют рассчитанные значения в Блоке 2 расчетного алгоритма.

Рентабельность основных фондов, показывает какую прибыль, имеет предприятие с каждого рубля, вложенного в основные производственные фонды.

На рисунке 2.12 представлены показатели рентабельности основных средств АО «ЮУ КЖСИ».

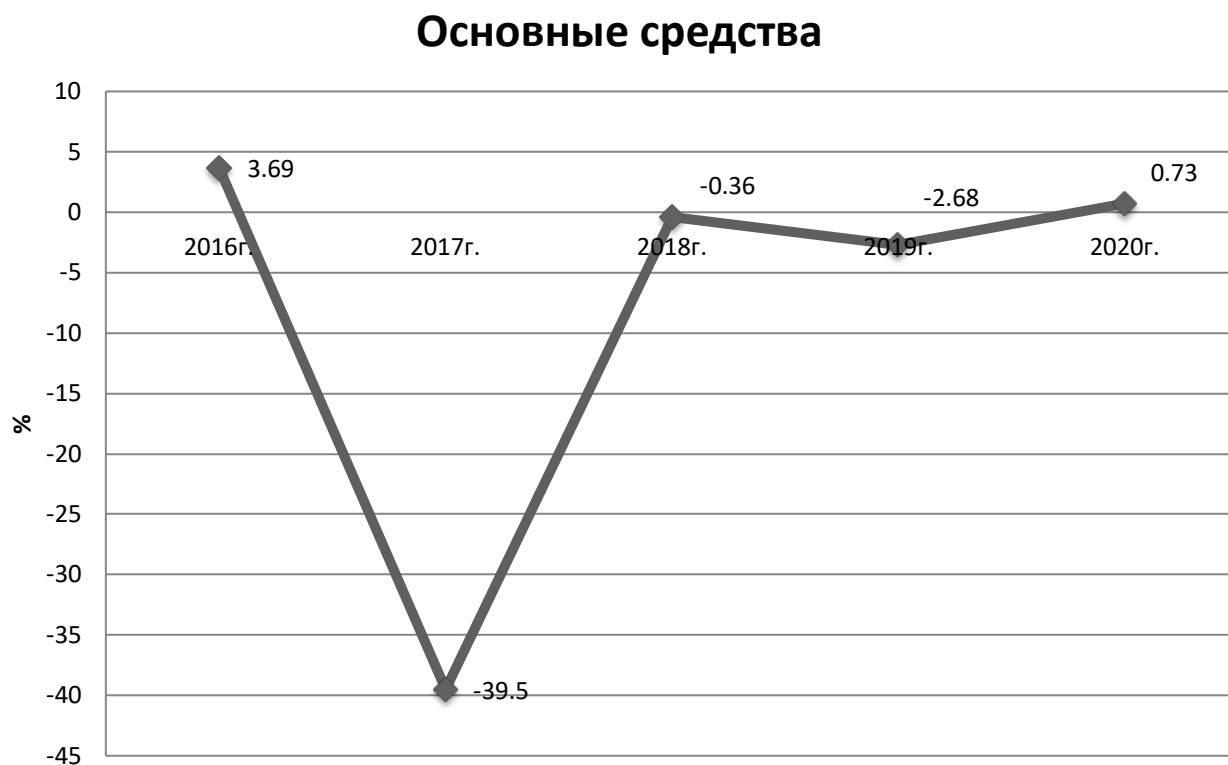


Рисунок 2.12 – Динамика рентабельности основных средств АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020г.г.

За рассматриваемый период рентабельность основных средств АО «ЮУ КЖСИ» в целом уменьшилась. Максимальное значение было зафиксировано в

2016 году на отметке 3,69 %, в дальнейшем показатели снизились до отрицательных показателей в 2017 – 2019 годах. В 2020 году рентабельность основных средств увеличилась по сравнению с 2019 года на 3,41 % и показывает положительный показатель – 0,73%.

Падение рентабельности продаж АО «ЮУ КЖСИ» обусловлено снижением чистой прибыли с отрицательным показателем по отношению к росту величины основных средств, которая составила за рассматриваемый период. Итак, можно сказать, что за рассматриваемый период корпорация АО «ЮУ КЖСИ» получила прибыль в среднем на 38,12 % от суммы, вложенной в основные фонды, о чем свидетельствуют рассчитанные значения в Блоке 2 расчетного алгоритма.

В данной главе был осуществлен анализ показателей рентабельности корпорации АО «ЮУ КЖСИ» согласно выбранной методике. В ходе исследования были проанализированы финансовые показатели: баланс, отчет о прибылях и убытках.

При проведении анализа рентабельности были рассчитаны показатели: рентабельность активов (ROA); рентабельность инвестированного, перманентного капитала (ROIC); рентабельность заемного капитала (R з.к.); рентабельность основных средств (ФR); рентабельность продукции (Rc); рентабельность продаж (Rp); рентабельность собственного капитала (ROE).

2.3. Пути повышения рентабельности предприятия

Управление прибылью включает в себя две вещи: управление прибылью и управление маржой прибыли, что было отмечено выше. В свою очередь от эффективного управления доходной и расходной частями предприятия зависит процесс управления прибылью. В предыдущих главах выявлено, что основная часть прибыли АО «ЮУ КЖСИ» составляет производство – бизнес – предприятие, которое предполагает потребление различных типов и важные отношения. Их учет и сравнение с бухгалтерской статистикой – прибылью –

позволяет представить финансовые результаты в разрезе показателей за отчетный период.

Активы многочисленны и разнообразны, они появляются постоянно, кроме того, их можно идентифицировать и оценивать по-разному, поэтому бухгалтерский учет один из самых важных элементов экономики компании и управления корпоративной прибылью. Кроме того, прибыль в результате деятельности компании полезна пользователям публичных данных отчетности, людям, которые не занимаются бизнесом, но заинтересованы в определенном интересе: покупатели, инвесторы, государство, покупатели [33].

Необходимо обратиться к оптимизационным моделям для определения показателей рентабельности предприятия и предупреждения кризисной ситуации. Основы методов развития направления деятельности, которые нам интересны, могут быть применены на принципах системы, в которой бизнес-модель применяется к той же системе, которая требуется для интеграции. Самым эффективным методом решения оценки эффективного функционирования производственного процесса, для принятия решений по предупреждению кризисных ситуаций служит исследование операций «Издержки – Объем – Прибыль», в основе которого лежат финансовые результаты компании с точки зрения затрат и объемов производства и заканчивая сбытом. С научной точки зрения этот метод можно охарактеризовать как наиболее полный, точный и надежный, который может оказаться лучшим способом борьбы с экономикой и предложить способы его использования. Суть этого метода состоит в определении точки безубыточности.

Самоанализ безубыточности – это простой и эффективный процесс в инструменте управления контентом, на основе которого делаются прогнозные выводы на корпорации АО «ЮУ КЖСИ». Основанием для принятия решения о производственной компании является рассмотрение вариантов возможности изменения рыночной конъюнктуры. Это потому, что этот процесс – бесценный процесс, которого необходимо достичь в будущем. Его реализация будет

зависеть от ряда факторов.

В ходе реализации намеченных планов руководителю компании необходимо решить следующие задачи:

- рассчитать количество оборудования, которое может покрыть затраты, принеся ожидаемое значение прибыли;
- установить стартовую цену на продукцию;
- рассчитайте разумную цену, которая позволит компании присутствовать на рынке.

Именно эти задачи способен помочь решить анализ безубыточности. Основная стратегия заключается в оценке каждого из предложенных режимов вывода в безубыточность. Основными элементами данного анализа служат: переменные затраты, постоянные затраты, критический объем продаж.

Переменные затраты – это деньги, которые меняются в зависимости от объема производства. Как правило, предполагается, что указанная сущность верна. Это означает, что при увеличении производственных затрат сумма затрат на замену увеличивается в режиме онлайн, но затраты на замену единицы не меняются. В эти цены включены затраты на оплату труда, расходные материалы и оборудование, наработку единицы производственного оборудования [33].

Фиксированные (или постоянные) затраты – это расходы, которые зависят не от типа продукции, а от времени. Примеры: амортизация, аренда, другие виды страхования, плата за управление. При изменении объема производства величина заявленной цены не меняется, но удельное значение заявленной цены уменьшается. Можно понять, что основным фактором затрат является сокращение, за счет которого постепенно появляются дополнительные активы (доход от продажи промышленной продукции), которые ранее использовались для приобретения основных средств. Если вложения в основной капитал незаконны, а их доходы невелики и не компенсируют ежегодное снижение, то с годами «деньги компании были потрачены», что привело к банкротству. Вот почему так важен контроль излишков потребительских товаров и постоянных

затрат. По этой причине был разработан алгоритм для определения важности безубыточности – в том числе и в финансовом анализе.

Критическая точка продаж – это количество товара, товарооборот соответствует общей стоимости производства и реализации, что обеспечивает нулевую прибыль. Другими словами, следующая партия продукции, проданная сверх объема продаж, принесет компании прибыль, а продажа задних частей все равно окупится. Следовательно, важным фактором при оценке потенциала каждого нового проекта является определение потенциальной стоимости продаж и потенциальных производственных затрат по сравнению с ожидаемой рыночной властью.

Как уже было сказано выше, прибыль предприятия представляет собой интерес для различного круга пользователей: инвесторов, собственников, сотрудников, работников, внешних пользователей предприятия. Например, прибыль от продаж полезна для поставщиков, инвесторов, кредиторов, прибыль до налогообложения полезна для государственных служащих, прибыль – это прибыль акционеров для акционеров, а прибыль является рентабельной.

Поэтому при составлении прогноза рентабельности предприятия необходимо учитывать все нюансы формирования прибыли.

Теперь мы рассмотрим другой аспект управления прибылью – основу получения прибыли – затраты, связанные с производством и операциями компании: активы и их источники дохода.

Причиной сочетания краткосрочных активов и краткосрочных обязательств является важность поддержания постоянного баланса между первой и последней относительной величиной (так называемая ликвидность) для устойчивости компании, поэтому неважно, что убытки считаются уникальным процессом регенерации [43].

Общую стратегию управления крупной компанией можно разделить на три основные категории: деятельность, связанная с балансом между краткосрочными активами и краткосрочными обязательствами (разработка краткосрочной

политики (возможности управления прибылью и финансами) и политики роста (увеличение частоты полового цикла и краткосрочное финансирование) основная цель – совместное инвестирование; деятельность, связанная с постоянным управлением активами (увеличение оборачиваемости и, таким образом, ускорение циклов движения денежных средств); мероприятия, связанные с управлением краткосрочными обязательствами (ускорение финансового цикла за счет увеличения сельской миграции и снижение затрат на привлечение краткосрочных проблем) [58].

Основным принципом принятия инвестиционных решений является принцип «выгод – издержек». Конечно, почти каждый процесс принятия решений имеет положительные и отрицательные последствия, и цель политики управления – найти такую меру, когда разница между хорошими и плохими решениями будет лучше всего для успеха компании.

Таким образом, суть данного пути заключается в выявлении основных проблем в управлении оборотными активами предприятия, рассмотрения причин, и решить эту проблему с помощью запланированных шагов и краткосрочного видения [42].

Общая политика управления капиталом включает управление оборотными активами и пассивами действующей компании и относится к решению следующих задач: содействие консолидации бизнес – активов компании; выбор наиболее подходящей цели для интегрированного управления активами и текущими операциями.

Как уже упоминалось, основная цель политики управления капиталом – определить общий уровень и структуру оборотного капитала, а также определить размер и структуру их источников дохода.

Есть три основных типа капиталовложений: агрессивный, консервативные и умеренные.

Краткий пример агрессивного типа управления активами: компания не налагает санкций на краткосрочный рост активов, имеет много денег,

недвижимость и наличные акции, большие счета, которые могут быть приняты – в этом случае, текущая доля всех активов.

Консервативная модель управления краткосрочными активами и пассивами. Правоприменение предотвращает распространение краткосрочных активов – количество краткосрочных активов в общей сумме активов невелико, а время оборачиваемости оборотных активов невелико. Компании проводят аналогичную политику либо в контексте положительной ситуации, когда известны количество продаж, время получения и оплаты, необходимое количество акций и точное время их использования необходимы.

Консервативная текущая политика управления активами обеспечивает значительную национальную экономическую выгоду, но может привести к технической неэффективности при возникновении неожиданного поведения при продаже товаров или ошибке в расчетах.

Умеренная модель или среднестатистическое управление оборотными активами и пассивами. Призовая группа находится в средней позиции, «центристской» – в то время как оборотные активы составляют почти половину совокупных активов компании, время сделок с недвижимостью среднее.

В этом случае и экономическая выгода от собственности, и риск потери трудоспособности находятся на среднем уровне.

Цель данной политики – быть посредником между конфликтной и консервативной системами [52].

Итак, выбор подходящих источников дохода для оборотного капитала определяет соотношение между уровнем стоимости капитала и уровнем риска для финансовой стабильности и простоты торговли. С учетом этих факторов разрабатываются крупные корпоративные политики финансового управления.

При анализе рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» было выявлено, что за рассматриваемый период реализация производственных и торговых проектов не шла, так как в 2020 году все возможности для получения прибыли упали по отношению к 2016 году.

В соответствии с вышеперечисленными проблемами, предложены пути по улучшению результатов деятельности для АО «ЮУ КЖСИ»: внедрение прогрессивных технологий в строительстве; изменение системы мотивации строительного предприятия на результат; разработка системы сбалансированных показателей предприятия.

Результаты реализации предложенных путей сводятся к следующим показателям для АО «ЮУ КЖСИ»:

- повышение управляемости строительного производства;
- снижение потерь при внедрении новых технологий в строительстве;
- поддержание качества производимой продукции;
- снижение трудоемкости изготовления продукции;
- повышение рентабельности продаж продукции.

С учетом проведенного анализа факторов, повлиявших на рентабельность предприятия АО «ЮУ КЖСИ» предложенной стратегии оптимизации рентабельности предприятия и предложенных рекомендаций, можно предположить:

Стоимость реализуемых товаров снизится на 5% в результате снижения цен на товары народного потребления, т.е. снижение цен на переменные затраты.

Выручка от продаж продукции увеличится в размере 20 % от уровня 2020 года, в связи постепенным восстановлением ценовой политики докризисного периода [25].

Данная модель прогноза роста рентабельности не является достоверно полной, так как для строительной отрасли невозможно с точностью предсказать ее будущие финансовые результаты, но можно проанализировать предложенную стратегию роста рентабельности предприятия.

Таким образом, выделены точки роста рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Во – первых, снижение себестоимости продукции производства за счет снижения цены в сырьевом комплексе приведет к возможности увеличить цены

на продукцию, которые сознательно были понижены в период финансового кризиса;

Во – вторых, вследствие возможного предоставления скидок покупателям продукции увеличение объема продаж, в свою очередь приведет к росту прибыли от продаж продукции;

В – третьих, контроль над внереализационными доходами и расходами позволит увеличить чистую прибыль, что в целом повлияет на эффективность работы;

В – четвертых, сохранив действующую структуру активов и источников финансирования путем анализа и контроля над ее соотношением, можно добиться положительных результатов при осуществлении производственно-коммерческой деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Вывод по второму разделу

По результатам анализа рентабельности корпорации можно сделать следующие выводы:

– в целом за рассматриваемый период корпорация АО «ЮУ КЖСИ» осуществило свою деятельность, также продукты, которые они производят, и их бизнес не работает должным образом в связи с наступлением финансово-экономического кризиса в России, и в 2017–2019 годах все показатели рентабельности были сведены к отрицательным показателям, о чем свидетельствует динамика рассматриваемых показателей рентабельности, в результате чего предприятие получило убытки.

– в 2016 году были достигнуты максимальные значения всех показателей рентабельности, за исключением рентабельности продаж, которая в 2020 году была на равнее с 2016 годом. Рентабельность себестоимости в 2016 году была 0,07%, а в 2020 году 0,08%.

На колебание показателей рентабельности влияет фактор уменьшения или увеличения прибыли за рассматриваемый период. Так, на предприятие АО «ЮУ

КЖСИ» имеет смысл говорить о ее снижении, так как операционная прибыль (прибыль от продаж) за весь рассматриваемый период вряд ли выйдет на уровень 2016 года, прибыль до налогообложения в 2016 году увеличилась почти в 45 раз, рентабельность снизилась почти в 8 раз. по сравнению с 2016 годом.

Таким образом, изучив все теоретические аспекты, тонкости управления рентабельностью предприятия, анализ и оценку рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» выбрав умеренную стратегию оптимизации и роста рентабельности предприятия перейдем к методу внедрения экономической эффективности роста рентабельности на 2021 – 2022 годы.

3. МЕТОДИКА ВНЕДРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ЮУ КЖСИ»

3.1 Методы внедрения экономической эффективности предприятия

В условиях рыночной экономики удержание конкурентоспособности предприятия является одной из основных целей. Для этого предприятию должен научиться управлять своим экономическим состоянием: изучать, и оценивать факторы, непосредственно действующие на состояние предприятия, а также разрабатывать мероприятия, нацеленные на оптимизацию структуры источников финансирования.

Проанализирован анализ рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» за 2016–2020 годы, можно сказать, что это указывает на то, что компания находится в нестабильном финансовом положении 4 года подряд. Из-за отсутствия стабильности компании были выявлены следующие проблемы:

- недостаточное ликвидных активов на случай чрезвычайных ситуаций
- источники финансирования деятельности представлены заемными средствами, доля собственного капитала низкая;
- дебиторская задолженность занимает самую большую долю в оборотных активах;
- значительная доля кредиторской задолженности;
- низкая оборачиваемость активов;
- недостаточность собственных оборотных средств;
- нарушение нормальной платежеспособности.

В соответствии, с вышеперечисленными мероприятиями составим прогноз показателей рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» на 2021 – 2022 года и сравним полученные результаты с показателями 2016 – 2020 годы.

На основе данных финансовой отчетности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» определим исходные данные для расчета рентабельности на 2021 – 2022 года. Согласно таблице 2.1. Блока 1 расчетного алгоритма исходные данные для расчета показателей рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» сведены в таблицу 3.1.

Таблица 3.1 – Исходные данные для расчета рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» прогноз на 2021 – 2022гг.

Показатель	Исследуемый период			
	2020г.		Прогноза на 2021–2022гг.	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Данные бухгалтерского баланса (форма 1)				
А	3 107,7	100	3 729,24	100
ОПФ	43,60	1,40	52,21	1,40
ОА	1 376,4	44,28	1 651,31	44,28
СК	2 154,5	69,32	2 581,11	69,32
ЗК	953,2	30,67	1 143,76	30,67
ДО	601,4	19,35	721,61	19,35
КО	351,8	11,32	422,15	11,32
ПК	2 755,9	88,67	3 306,72	88,67
Данные отчета о прибылях и убытках (форма 2)				
ВП	546,20	100	655,44	100
СП	415,08	75,97	488,30	74,50
ПП	131,20	24,02	167,14	25,50
П до Т	7,00	1,28	28,84	4,40
Т	39,00	7,14	52,43	8,00
ЧП	32,00	5,85	81,27	12,39

Рассчитаем абсолютные приросты исходных данных и их темпы роста за 2021 – 2022 годы к 2020 году, а также базисный абсолютный темп прироста и темп роста по отношению к 2021 году (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Динамика активов предприятия и источников их формирования
АО «ЮУ КЖСИ» за 2020 – 2022гг.

Показатель	Исследуемый период		Прогноз на 2021 – 2022гг.		За весь рассматриваемый период	
	2020г.					
	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр
Данные бухгалтерского баланса (форма 1)						
А	7,70	1,19	3 721,54	1,20	1 927,34	4,88
ОПФ	4,20	1,10	48,01	1,20	22,51	5,16
ОА	– 102,4	0,93	1 753,71	1,20	882,11	4,66
СК	32,0	1,01	2 549,11	1,20	1 086,14	4,77
ЗК	– 24,1	0,97	1 167,87	1,20	836,57	5,51
ДО	521,7	7,54	199,91	1,20	607,81	11,02
КО	– 545,8	0,39	967,95	1,20	– 71,25	5,54
ПК	553,7	1,25	2 753,02	1,20	1 698,22	4,98
Данные отчета о прибылях и убытках (форма 2)						
ВП	235,7	1,75	419,74	1,20	– 3 108,46	4,28
СП	171,9	1,70	316,40	0,95	– 2 727,3	3,93
ПП	171,9	1,70	– 4,5	– 0,02	– 380,8	3,69
П до Т	– 121,0	0,05	149,84	– 1,23	– 162,66	5,53
Т	10,4	1,36	42,03	4,04	81,53	5,40
ЧП	– 73,8	– 0,3	155,07	– 2,10	2 713,67	– 12,81

Согласно Блоку 2 выбранного расчетного алгоритма рассчитываем показатели рентабельности предприятия АОЮУ КЖСИ» на 2021 – 2022 года.

Расчет показателей рентабельности приведен ниже.

1. Экономическая рентабельность активов

$$ROA_{2021-2022} = \frac{167143}{3729248} \cdot 100\% = 0,04\%$$

2. Рентабельность собственного капитала

$$ROE_{2021-2022} = \frac{81274}{2581114} \cdot 100\% = 0,03\% ;$$

3. Рентабельность перманентного капитала

$$ROIC_{2021-2022} = \frac{167143}{3306723} \cdot 100\% = 0,05\% ;$$

4. Рентабельность заемного капитала

$$R_{зз.к}_{2021-2022} = \frac{81274}{1143763} \cdot 100\% = 0,07\% ;$$

5. Рентабельность продаж

$$R_{п}_{2021-2022} = \frac{81274}{655441} \cdot 100\% = 0,12\% ;$$

6. Рентабельность себестоимости

$$R_{с}_{2021-2022} = \frac{81274}{488303} \cdot 100\% = 0,16\% ;$$

7. Рентабельность основных средств

$$\Phi R_{2021-2022} = \frac{81274}{52214} \cdot 100\% = 1,55\% ;$$

Результаты произведенных расчетов сведены в таблице 3.3, составленной согласно таблице 2.3 Блока 2 расчетного алгоритма.

Таблица 3.3 – Показатели рентабельности АО «ЮУ КЖСИ», прогноз на 2021 – 2022гг.

Показатели	Исследуемый период 2020г. (в %)	Прогноз на 2021–2022гг. (в %)
ROA	0,04	0,04
ROE	0,01	0,03
ROIC	0,05	0,05
R з.к.	– 0,03	0,07
Rп	0,06	0,12
Rс	0,08	0,16
ФR	0,73	1,55

Рассчитываем абсолютные показатели рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» и темпы их роста за 202 – 2022 годы к 2020 году, а так же базисный абсолютный темп прироста и темп роста.

На основании таблицы 2.4, блок 2 вычислительного алгоритма результаты расчета приведены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Динамика показателей рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» за период 2016 – 2022гг.

Показатель	Исследуемый период		Прогноз на 2021–2022		За весь рассматриваемый	
	2020		гг.		период	
	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр	Δ +/-	Тр
ROA	0,02	2,00	0,00	2,00	0,02	6,58
ROE	0,05	– 0,25	0,02	– 0,12	0,09	– 5,06
ROIC	0,02	1,67	0,00	2,05	– 0,11	5,93
R з.к.	0,08	0,27	0,04	0,87	0,03	– 8,16
Rп	0,40	– 0,18	0,06	0,30	0,06	– 13,29
Rс	0,52	0,18	0,08	0,30	0,09	– 9,56
ФR	3,41	– 0,27	2,12	0,45	– 0,84	– 3,07

Согласно произведенным расчетам проанализируем динамику рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» На рисунке 3.1 рассмотрен показатель рентабельности активов АО «ЮУ КЖСИ». По сравнению с 2020 годом рентабельность активов не изменилась о чем говорит, что предприятие работает стабильно.

Рентабельность активов

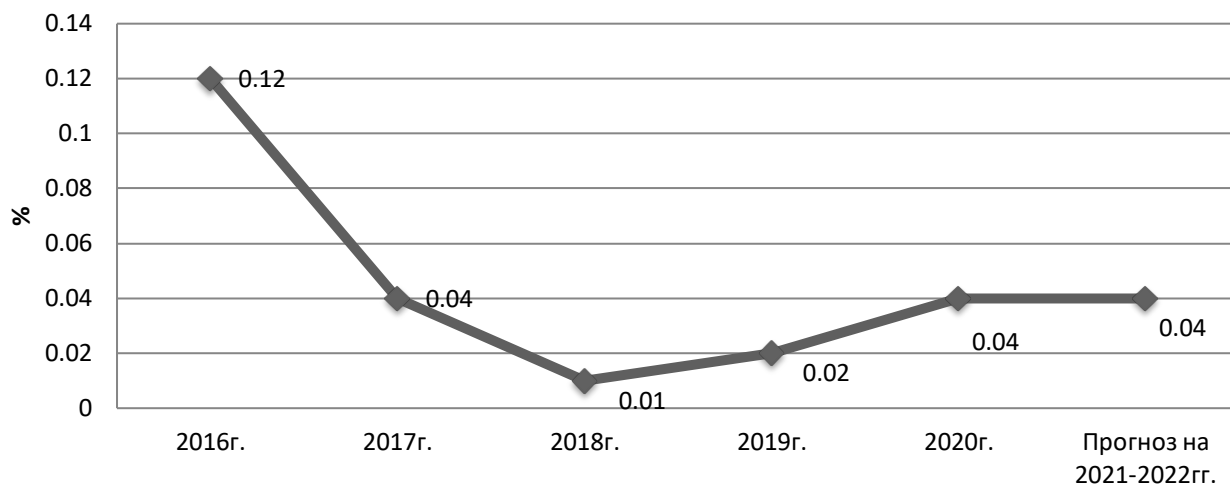


Рисунок 3.1 – Динамика рентабельности активов АО «ЮУ КЖСИ» за 2016–2022гг.

На рисунке 3.2 рассмотрен показатель рентабельности собственного капитала АО «ЮУ КЖСИ» который достиг отметки в 0,03%, что составляет увеличение его в 2021 – 2022 годах на 0,02 % по сравнению с 2020 годом.

Собственный капитал

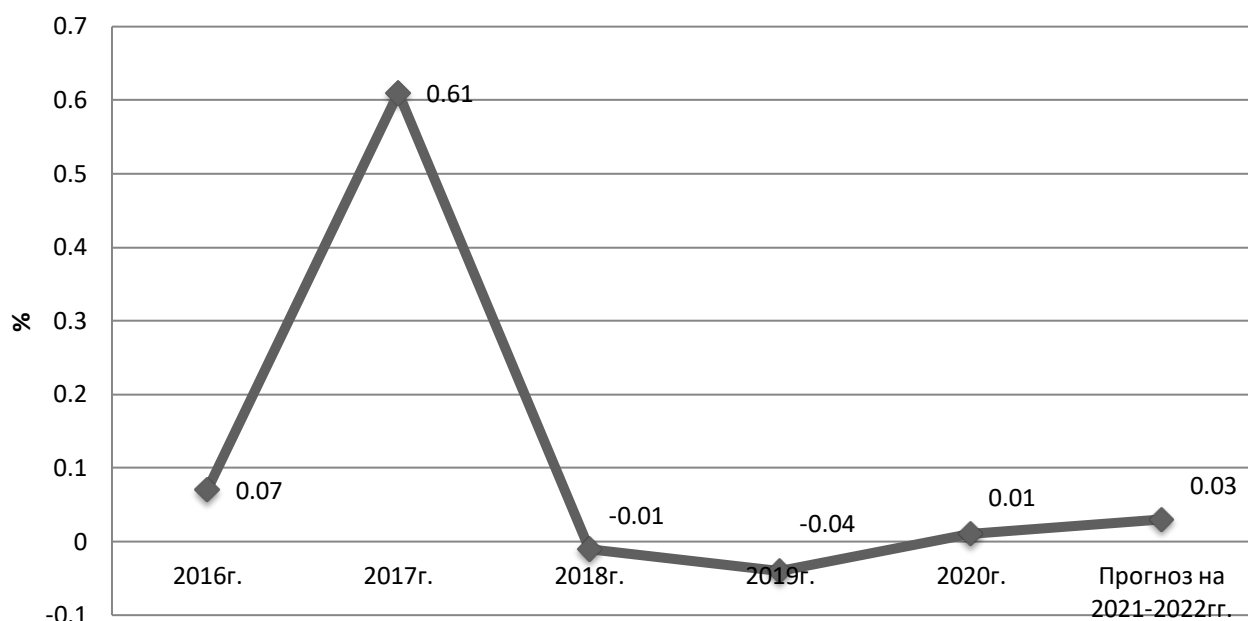


Рисунок 3.2 – Динамика рентабельности собственного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за период 2016 – 2022гг.

На рисунке 3.3 рассмотрен показатель рентабельности перманентного капитала АО «ЮУ КЖСИ», который по сравнению с 2020 годом не изменился и остался на отметки 0,05%.



Рисунок 3.3 – Динамика рентабельности перманентного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2022гг.

На рисунке 3.4 рассмотрен показатель рентабельности заемного капитала АО «ЮУ КЖСИ», который достиг отметки в 0,07%, что составляет увеличение его в 2021 – 2022 годах на 1 % по сравнению с 2020 годом.



Рисунок 3.4 – Динамика рентабельности заемного капитала АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2022гг.

На рисунке 3.5 рассмотрен показатель рентабельности продаж АО «ЮУ КЖСИ», который достиг отметки в 0,12 %, что составляет увеличение ее в 2021 – 2022 годах на 0,06 % по сравнению с 2020 годом.



Рисунок 3.5 – Динамика рентабельности продаж АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2022гг.

На рисунке 3.6 рассмотрен показатель рентабельности себестоимости АО «ЮУ КЖСИ», который достиг отметки в 0,16 %, что составляет увеличение ее в 2021 – 2022 годах на 0,08 % по сравнению с 2020 годом.



Рисунок 3.6 – Динамика рентабельности себестоимости АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2020гг.

На рисунке 3.7 рассмотрен показатель рентабельности основных средств АО «ЮУ КЖСИ», который достиг отметки в 1,55 %, что составляет увеличение их в 2021 – 2022 годах на 0,82 % по сравнению с 2020 годом.

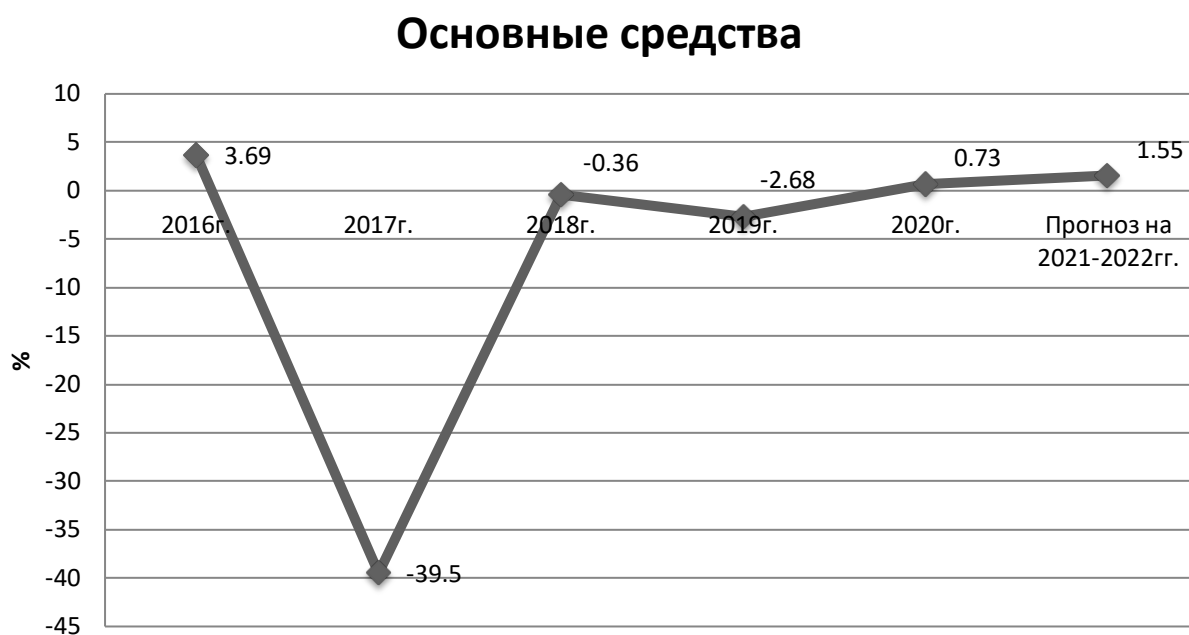


Рисунок 3.7 – Динамика рентабельности основных средств АО «ЮУ КЖСИ» за 2016 – 2022гг.

В данной главе была предложена стратегия по оптимизации роста рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» в отделе управления доходами и расходами сообщают об их использовании анализа «Издержки – Объем – Прибыль», который контролирует зависимость и финансовые результаты от баланса цен и объемов производства и сбыта предприятия. Так же была предложена стратегия умеренного роста активов предприятия, при которой структуры активов и источников их финансирования сохраняются [32].

3.2 Экономическая и финансовая безопасность предприятия

В сегодняшних условиях успешность устойчивого экономического роста местных компаний зависит от уровня экономической и финансовой безопасности.

Необходимость постоянно поддерживать экономику, тем самым определяется для каждой бизнес – группы задачей обеспечения стабильности работы и достижения основных целей ее деятельности. Безопасность и экономическое состояние экономики зависит от того, как ее руководство и профессионалы могут избежать потенциальных угроз и устранить вредное воздействие других вредных факторов окружающей среды и внутренних факторов.

Основная цель экономики бизнеса – обеспечить ее устойчивость и эффективную работу в настоящий момент и возможность роста в будущем.

Безопасность следует понимать, как революционный процесс с точки зрения ее способности выдерживать (выживать и процветать), сталкиваясь с внутренними и внешними угрозами, неопределенностями и трудно предсказуемыми событиями [31].

Экономическая безопасность – это условие защиты от различных негативно влияют на окружающую среду, которые можно разделить на категории среды на несколько категорий: случайные и преднамеренные; правила владения; предотвращение экономической деятельности; поведение; решение; порядок и работа; технические знания; распространение товаров; отношения сотрудников в компании; административные и уголовные; имиджевые.

Важно понимать, что обеспечивает экономическую и финансовую безопасность нашей экономики, например, стабильность и развитие, а также ее устойчивость к угрозам.

К основным задачам экономической безопасности относятся:

- обеспечение качества бизнеса, финансовой стабильности и свободы торговли;
- обеспечение технологической свободы и повышение конкуренции за счет технологических инноваций;

- создание эффективных, действенных и действенных систем управления;
- достичь полной подготовки сотрудников и их академических знаний;
- правовая защита всех аспектов бизнеса;
- снижение воздействия производственно-хозяйственной деятельности на окружающую среду;
- обеспечение защиты данных, конфиденциальности бизнеса и достижение необходимого успеха в поддержке данных для работы во всех более мелких подразделениях компании;
- повышение надежности сотрудников компании, ее капитала и активов, а также потребностей бизнеса.

Среди функциональных уровней экономической безопасности финансовая безопасность считается ведущим и решающим, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» любой экономической системы.

Угрозы безопасности считаются возможным или фактическим событием, операцией, процедурой или объектом, которые могут поставить под угрозу его стабильность и развитие, что приведет к прерыванию его деятельности.

Рассмотрим классификацию угроз по различным основаниям, представленную в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Классификация угроз предприятию по различным основаниям

Классификация угрозы	Виды угроз внутри каждой классификации
По степени вероятности	Невероятная; маловероятная; вероятная; весьма вероятная; вполне вероятная.
По степени развития	возникновение (зарождение); экспансия; стабилизация; ликвидация.
Отдаленность угрозы во времени	Непосредственная; близкая (до 1 года); далекая (свыше 1 года).
Отдаленность угрозы в пространстве	Площадь компании; территория вокруг компании; региональный район; земля; чужая территория.

Окончание таблицы 3.4

Темпы нарастания угрозы	Месяцы; ежеквартальный; возраст
Напряженность угрозы	Нормальная; повышенная; близкая к пределу (порог); чрезмерная.
По природе возникновения	Естественные (фактически), т.е. результат нечеловеческих явлений (наводнения, землетрясения, ураганы и т. Д.). Искусственные или непреднамеренные (непреднамеренные) угрозы, вызванные деятельностью человека.
По источнику возникновения	Промышленность; социальный: юридический и др

Согласно приведенной ниже классификации в таблице 3.4 можно определить функции и задачи перед сотрудниками службы экономической и финансовой безопасности предприятия: осуществлять анализ и прогнозирование возможных ущербов и потерь, выработать стратегию для их предупреждения и снижения к минимуму.

Цель экономической безопасности АО «ЮУ КЖСИ» заключается в обеспечении оптимального использования ресурсов компании, предотвращении рисков, нанесении ущерба различным производственным и хозяйственным операциям, а также созданию условий для стабильности, эффективной работы и прибыльности.

Под ущербом понимается нанесение вреда, причиненного имуществу предприятия, а также личности (повреждение здоровья, моральный ущерб, как сотрудникам предприятия, так и ее имиджу). Денежное выражение ущерба называется убытком.

В настоящее время проблема экономической и финансовой безопасности носит довольно сложный характер, т.к. обусловлена недостаточной степени проработанности данной проблемы, а именно нет эффективных мероприятий по обеспечению и повышению защищенности корпоративных ресурсов предприятия от возможных угроз и потерь, в связи:

- с несовершенной законодательной базой РФ;

- с недобросовестной конкуренцией, порой несправедливой и незаконной;
- с недостаточным уровнем квалифицированного персонала, работающего в службе безопасности предприятия, неумением ими анализировать ситуацию на предприятии и правильно классифицировать возможные угрозы применительно к конкретному предприятию;
- с устаревшими мерами по борьбе с лицами, умышленно и неумышленно причиняющими вред фирме.

На основании изученных классификаций в таблице 3.4 можно сформулировать основные задачи экономической и финансовой безопасности АО «ЮУ КЖСИ»:

- выявление угроз стабильности и роста бизнеса и разработка мер по их сдерживанию;
- обеспечение защиты технических работ;
- своевременно сообщать руководству компаний о доказательствах нарушений законодательства со стороны государственных и городских властей, хозяйственных и общественных организаций, связанных с интересами компании;
- предотвратить охоту за сотрудниками в компании с личными данными;
- полный обзор клиента;
- определение сроков и соответствующей реакции на действия по отчетности;
- продолжать совершенствовать внутренние юридические услуги, призванные обеспечить безопасность в отрасли;
- внедрять меры по защите деловых и других данных;
- разработка мер по устранению недобросовестной конкуренции;
- реализовать меры по защите интеллектуальной собственности;
- выявить разногласия среди сотрудников компании,

проинформировать руководство компании и дать соответствующие рекомендации;

– выявить разногласия среди сотрудников компании, проинформировать руководство компании и дать соответствующие рекомендации;

– поддерживает связь с правоохранительными органами для предотвращения и пресечения преступлений, совершаемых против интересов бизнеса;

– продолжить реализацию мероприятий по предотвращению рисков для здоровья активов компании и ее сотрудников;

– возмещение материального и морального вреда, причиненного компании в результате деятельности незаконных организаций и физических лиц.

Меры по обеспечению экономики и бизнеса экономикой. Деятельность по обеспечению экономической и финансовой безопасности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» включает четыре основных направлений: защиту материальных и финансовых ценностей предприятия; защиту производственного процесса; эффективное управление персоналом; защиту информационных ресурсов предприятия. Все четыре направления для обеспечения экономической и финансовой безопасности АО «ЮУ КЖСИ» несет такую же ответственность и важность для защиты ресурсов компании [59].

Материалы и затраты включают: здания, сооружения, безопасности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» имеют одинаковый вес и значимость защиты корпоративных ресурсов.

К объектам материальных и финансовых ценностей относятся: здания, сооружения, оборудование, производимая продукция, транспорт и т.д. К объектам финансовых ценностей относятся: валюта, финансовые документы.

Повышение квалификации персонала в соответствии с штатным расписанием, доскональное знание и результативность персонала при

исполнении своих служебных обязанностей. Под материальной защитой и финансовой ценностью понимаются:

- строгий учет и прозрачный способ хранения активов оборудования с точки зрения безопасности, финансовых ресурсов, финансовой отчетности, хранения в социальных сетях;

- ответственность за действия каждого сотрудника, который соответствует требованиям к оборудованию, финансам и данным в своем рабочем графике;

- абсолютная защита конституционных требований в этом отношении от всех сотрудников;

- улучшение конституционного надзора за силами безопасности;

- принять меры по защите от потенциальных виновных в совершении уголовных преступлений;

- улучшение работы правоохранительных органов в выявлении преступной деятельности и борьбе с ней;

- улучшение правоприменения, лучшее взаимодействие с правоохранительными органами, информирование профсоюзных лидеров о непреднамеренных или непреднамеренных действиях недобросовестных, деловых партнеров и других лиц;

- использование инженерных и охранных систем, обеспечивающих комплексную систему защиты территорий, зданий и кампусов с использованием новейших методов идентификации, видеонаблюдения, сбора данных и управления, обеспечивает надежность и точность документации событий;

- улучшение работы системы пожарной сигнализации и автоматического пожаротушения в профцентрах, своевременный мониторинг и обслуживание.

В настоящее время корпорация применяет проекты модернизации организации, которое включает в себя использование всех передовых

производственных технологий, обеспечивающих минимальное воздействие на окружающую среду, и современных средств защиты окружающей среды, минимизирующих такие воздействия.

Основы взаимодействия со всеми заинтересованными в деятельности компании сторонами – акционерами, клиентами, персоналом, инвесторами и финансовыми институтами регламентируются «Кодексом корпоративного поведения», утвержденным общим собранием акционеров. Принципы и правила Кодекса корпоративного поведения устанавливают более высокие, по сравнению с действующим законодательством РФ, стандарты функционирования органов управления и контроля общества, соблюдения деловой культуры и этических норм [71].

А так же на предприятии существует понятие кадровой безопасности. Безопасность сотрудников – ключ к безопасности компании. Поскольку при исполнении служебных обязанностей сотрудники ежедневно и еже часно встречаются с клиентами, ведут с ними переговоры, заключают контракты, руководитель должен следить за тем, чтобы деятельность сотрудника не мешала его бизнесу. Служба безопасности компании приходит на помощь, позволяя сотрудникам лучше узнать свою работу и предвидеть ее.

Основными требованиями для эффективной работы с сотрудниками являются согласованность служб безопасности в разных регионах (внутренняя безопасность, безопасность данных, правовая безопасность, техническая защита и т. д.) и тесное сотрудничество с другими частями системы (включая человеческие ресурсы, специальный отдел и т. д.)

Задача охранного агентства – с одной стороны, выявить людей, которые могут совершать мошенничество, воровство, нечестность и т. д., а с другой стороны – внести свой вклад в создание уникальной, надежной и интеллектуальной организации. Поэтому реализуются организационные и организационные меры, используются индивидуальные наблюдения и обсуждения, а также данные и результаты анализа.

Поэтому, ведя бизнес внутри компании, страховые компании стремятся вести его бесконфликтно, но регулярно и компетентно

В деятельность организации в компании входят:

- организовывать внутрикорпоративную деятельность, включая подготовку документации (приказов, распоряжений, положений, приказов);
- контроль за хозяйственной деятельностью компании;
- информационно-просветительская работа с сотрудниками (внедрение курса деловой тайны, разъяснение способов работы оппонентов по отношению к компании и т. д.);
- сотрудничать с персоналом по профилактике оборудования (выявление людей, столкнувшихся с различными преступлениями, информация о последствиях преступлений и т. д.).

Меры организационно-технического уровня включают:

- планирование физического и технического состояния оборудования (включая контроль рабочего времени персонала, регистрацию гостей, предотвращение технического потока и т. д.);
- изучить весь спектр разговоров по служебным телефонам, использование электронной почты, Интернета для изучения взаимоотношений сотрудников и содержания данных;
- рассмотреть возможность использования дублирующих инструментов (для предотвращения утечки, которая является коммерческой тайной);
- следите за поведением сотрудников в местах, где открыты камеры видеонаблюдения.
- личное мнение и беседы позволяют вам исследовать:
- личностные характеристики сотрудников компании;
- характеристики поведения человека в группе;
- от уровня удовлетворенности сотрудников условиями труда, заработной платой и т. д.

Целью информационно-аналитической работы страхователей с сотрудниками является выявление положительного и отрицательного поведения, связанного с поведением сотрудников. Этот проект состоит из двух этапов:

- сбор и обработка данных;
- анализируйте и оценивайте имеющиеся данные для принятия оперативных решений.

Интеграция данных начинается с момента изучения характера человека при приеме на работу и развития во время его работы в компании. Штатные расписания, показатели при проведении переговоров, при подготовке предложения, при составлении и завершении контракта и т. Д. Страховщикам необходимо регулярно проводить мониторинг.

При рассмотрении поведения сотрудников можно обсудить «факторы риска» для компании:

- интерес ко многим производственным и коммерческим видам деятельности, не входящим в его бизнес;
- без всякой причины он требует частых звонков и контактов с группами и отдельными лицами, не имеющими отношения к ведению дел с компанией;
- во время операции выполнять любую работу, не являющуюся частью операции;
- меняются важные изменения в стиле общения с коллегами, появление неуверенности, страха;
- использование техники, копия оборудования для личного пользования в нерабочее время;
- признаки внезапного ущерба материальному положению сотрудников, значительный рост личных доходов, несоразмерных доходам государства (покупка дорогих товаров, земли и т. Д.).

Одна из задач охранного агентства – изучить взаимоотношения между главами государств и подразделениями. Компания должна усилить контроль за работой сотрудников, визитные карточки оценки (рабочее время, качество работы, креативность, инициативность, свобода принятия решений). Отрицательная оценка или оценка работы сотрудника требует дальнейшего исследования и определения причин.

Благодаря информации, полученной от их представителей и в частных беседах, сотрудники страховой компании могут анализировать поведение отдельных лиц в организации, поведение сотрудников в отношении типов стимулов для сотрудников и т. Д.

Но о безопасности рабочих должны заботиться не только службы безопасности, но и сами рабочие. Все действия сотрудников можно переваривать поэтапно (исследование, отбор, прием, прием и т. Д., вплоть до увольнения), и на каждом этапе «сотрудники» решают ряд вопросов безопасности. Любая работа HR-директоров любого уровня усиливает или ослабляет безопасность компании по отношению к ее основной составляющей – сотрудникам.

Следовательно, безопасность сотрудников как часть экономической безопасности компании должна быть аналогична работе с сотрудниками, установлению таких трудовых и этических ценностей, которые можно интерпретировать как «разрушительные». Вся эта работа не дифференцирует лидерство в работе HR-менеджеров, а только его устраивает. И никаких дополнительных ресурсов здесь нет.

Информация одинакова для каждой компании, например, о производственном оборудовании, определенных людях, которые зависят от производства, установлении отношений с клиентами и поставщиками и т. д. об этом невозможно говорить. Потеря, повреждение или отказ любого из вышеперечисленных бизнес – элементов приводит к последствиям от «ущерба» до «бизнес – неудач». Вопрос защиты данных теперь регулируется национальным законодательством.

У каждой компании есть свой тип информации для злоумышленников. Во – первых, это бизнес – данные, данные о собственности и личные данные.

На самом деле существует два типа угроз для данных:

– внешняя – доступ в Интернет; восстанавливать данные из кабельной системы (LAN и источник питания) с помощью технологий; запись удаленных разговоров через стены (окна, двери) и т. д .

– внутренняя – доступ в помещение; несанкционированный доступ к данным в корпоративной сети; возможность записывать данные на портативные устройства (флешки, CD и DVD и т. д.), отправлять изображения с бумажных носителей и контролировать экран с помощью мобильных телефонов; вирусы и трояны, неуправляемые адреса электронной почты и т. д.

Для защиты от несанкционированного доступа мы протестировали улучшенное программное обеспечение и прошивку. При правильном выравнивании и обслуживании они сопротивляются вторжению извне. Но борьба с несанкционированным доступом в промышленности – это больше вопрос политики управления безопасностью данных. Это требует четко определенного способа получения информации, предоставления административных инструкций (с обязательными инструкциями, наряду с этими документами, для всех сотрудников профсоюза). Необходимо использовать специальное программное обеспечение и системные инструменты и оборудование, антивирусные программы. Отделам информационных технологий необходимо координировать политику безопасности для операционных систем и бизнес-приложений. Фактически, простая работа с легальным программным обеспечением может принести эффективные результаты. Необходимо найти работу или сотрудника, который будет отвечать за безопасность данных.

Короче говоря, система защиты данных – это точная система, которая требует понимания, планирования и рентабельности для стандартизации любого бизнеса и производства. Теперь вопрос обеспечения собственности стал законом.

В самом широком смысле безопасность собственности понимается как защита собственности от угроз незаконных средств, стихийных бедствий, искусственной деятельности, условий окружающей среды и других нравов. Короче говоря, безопасность собственности – это защита собственности от мошенничества с помощью закона, организаций, инженерии, образования, защиты и других средств. Обеспечение такой безопасности предполагает выявление рисков, связанных с характером защиты собственности, и исходя из этого, принимаются действенные меры по снижению негативного воздействия на связи с общественностью.

Внешние угрозы природным ресурсам (зданиям, дворам и постройкам) определяются:

- взрыв;
- винтовочные пули;
- майнинг, включая удаленного оборудования;
- огонь;
- нападения, вторжения, захват, прерывания, блокады;
- повреждение подъездов, баров, заборов, выставочной мебели, мебели и личных и деловых;
- технические риски, пожары;

Цель таких презентаций:

- наносит серьезный ущерб имуществу и оборудованию;
- изъятие крупных денежных сумм или любых других выгод (ссуд, задолженность, выплаты и т. Д.) Под угрозой террористических атак.

Внутренние угрозы:

- устранение халатного отношения к имуществу;
- кражи.

Причина такой деятельности: выгода.

Мероприятия, обеспечивающие сохранность товарно-материальных ценностей:

- охрана имущества от внешних посягательств за счет видеонаблюдения;
- электронный пропускной режим;
- материальная ответственность работников на складах с товароматериальными ценностями;
- материальная ответственность работников на строительных площадках;
- предание огласки всех случаев мошенничества, воровства, способах совершения и лицах совершивших данные действия.

Данные мероприятия достаточно эффективны для решения внутренних проблем предприятия, т.к. случаи воровства, порчи и халатного обращения с оборудованием и продукцией минимальны.

Безопасность труда – это процесс обеспечения здоровья и благополучия работников во время выполнения ими своих обязанностей, включая правовые, экономические, гигиенические и санитарные условия, человеческое поведение, медицину и защиту, реабилитацию и другие меры. Мероприятия по охране труда – это изучение гигиены окружающей среды и гигиены труда, выполнение мероприятий по снижению воздействия вредных веществ на организм рабочих при выполнении работ. Главный способ защитить рабочих – это соблюдение мер безопасности. При этом решались две основные задачи: создание машин и оборудования, время работы с лицом, подверженным риску, и разработка специальных средств защиты для обеспечения здоровья человека на рабочем месте, включая обучение рабочих и безопасных условий труда и использование средств защиты.

Трудовая этика и безопасность являются основными составляющими каждой профессии. Безопасность отрасли не просто определяет уровень компании, но также определяет позицию компании.

Профессиональные риски возникают при выполнении работниками работы проявляются при непосредственном найме работников. Профессиональный риск-менеджмент, в зависимости от зоны ответственности, должен включать:

- всем работодателям, потому что они несут ответственность за обеспечение безопасности и условий труда;
- он является работником, единственная обязанность которого заключается в соблюдении внутренних требований трудовой этики и безопасности на работе, использовании личного и коллективного оборудования, знании процедур безопасности и методов работы, проведении медицинских осмотров и немедленном информировании их о любом повреждении его здоровье;
- органами власти являются исполнительные директора, отвечающие за принципы национальной охраны труда и государственной защиты работников.

Особое место в системе управления рисками на работе занимают организации гражданского общества, особенно представители профсоюзов, основной задачей которых также является защита социальных и экономических прав. «Осуществляется с привлечением профессиональных сотрудников, чтобы активировать человеческую социальную и рабочую среду.

В АО «ЮУ КЖСИ» предусмотрены следующие меры безопасности:

- на территории строительных площадок нахождение возможно только в специальной одежде.
- обязательно ношение каски.

Стоит подчеркнуть, что попытки решить одни из вышеперечисленных проблем без должного ухода за другими в сложных помещениях создают критическое чувство безопасности корпорации, не дает, как правило, положительных результатов. По оценкам

Только комбинированный подход позволяет российским и зарубежным специалистам достичь высочайшего уровня экономической безопасности корпоративных операций на этом очень важном уровне [57].

Однако следует учитывать, что в работе правоохранительных органов и компании в целом иногда встречаются особые случаи, когда та или иная сторона, обеспечивающая систему экономической безопасности в комплексе, по тем или иным причинам проигрывает особое значение. И тогда на первый план выдвигается новая, порой весьма неожиданная проблема. Но и в этом случае все вышеперечисленные меры сохраняют значение и требуют к себе должного внимания.

В соответствии с законодательством Российской Федерации АО «ЮУ КЖСИ» обеспечивает финансовую безопасность по мере возможности:

- участвовать в деятельности других хозяйственных организаций своим законно нажитым имуществом;
- договор пользования имуществом и имущественных прав; прием на работу и увольнение по контракту;
- определял формы, структуру и размер заработной платы и других видов доходов работников;
- сама форма предоставляет систему экономических услуг, выбирает поставщиков и клиентов, устанавливает цены и налоги; открытие банковских счетов;
- использовать любые формы брокерских, транзакционных и кассовых операций; ведение переговоров со всеми о прибыли (доходах) от задолженности по хозяйственной деятельности после уплаты налогов и других расходов;
- использовать систему государственной безопасности и страхования в соответствии с установленной системой; подавать апелляцию в соответствии с постановлениями государства и других органов, ограничивающими его права и интересы;

– выступать участником внешнеэкономических отношений в соответствии с требованиями законодательства.

Способы обеспечения экономической и экономической безопасности организации представляют собой структурированный и структурированный процесс планирования их реализации и управления, позволяющий достичь наивысшего уровня безопасности.

3.3 Антикризисные мероприятия предприятия

Вскоре появился термин «антикризисное управление». Считается, что причиной его появления стала реформа экономики России и появление многих компаний на грани банкротства. Кризис – это современное явление рыночной экономики, которое, согласно теории Дарвина, скорее всего, выживет. Компания, не принадлежащая к «окружающей среде», должна адаптироваться и использовать свою мощь или потерять ее.

Например, в Японии ежемесячно на рынок выходит около 3000 малых и средних предприятий (МСП). В России почти пятая часть всех отраслей в настоящее время должна рассматривать свое долгосрочное банкротство, о чем свидетельствует количество дел о банкротстве [37].

Можно сказать, что развитие теории управления кризисами – это процесс действия, и необходимость управления ими возникает не только в переходной экономике, но и в экономическом развитии западных богатств. Уникальное положение в антикризисном управлении обеспечивается финансовым менеджментом, который сочетает в себе стратегии финансовой поддержки и бизнес – стратегии, что позволяет вам управлять финансовыми ресурсами и эффективной финансовой системой. Навыки управления капиталом очень важны для любого бизнеса, особенно в условиях кризиса.

Управление кризисами это слово стало одним из самых популярных в деловой жизни России. Корпоративное управление подразумевается в контексте общего экономического кризиса, в других – корпоративное

управление накануне банкротства, а в – третьих вопрос управления кризисами связывается с работой менеджеров и конфликтом в системе [43]. Некоторые авторы считают, что превентивные меры следует принимать перед лицом неудовлетворенности статусом министерства, действующего на рынке, и реальной целью банкротства [45]. Поэтому они проигнорировали раннюю диагностику угроз банкротства и сосредоточение исключительно на разрешении кризиса. Другие не согласны, например, в «Справочнике по управлению кризисами» профессор Э.А.Уткин сказал, что «это» ставит колеса впереди лошади. Главная цель управления кризисами – создать среду, в которой финансовые проблемы не могут быть постоянными. Новый процесс устранения неполадок, прежде чем он стал неуправляемым».

Однако некоторые авторы сосредотачиваются только на мерах расследования конфликтов и методах банкротства и забывают о механизмах разрешения кризисов [56].

На мой взгляд, система, предназначенная для разрешения конфликтов, уместна, когда речь идет об управлении кризисами как сложном процессе от первоначального расследования кризиса до методов его преодоления. В связи с этим большинство распространенное определение профессора А.Г. Грязнова в своей книге «Управление кризисами»: «Управление кризисами – это сложная Система управления, направленная на предотвращение или устранение негативного воздействия на компанию путем полного использования потенциала современного менеджмента посредством непрерывных действий плана. Специализируясь на современной технологии, которая позволяет решать временные проблем, поддерживать и улучшать положение на рынке в любых условиях, полагаясь в первую очередь на наши ресурсы».

Принципы управления кризисами включают:

– Предварительное расследование разрешения кризисов в финансовых операциях организации. Учитывая, что возникновение кризиса в отрасли угрожает самому существованию компании и связано с потерей

владельцев, следует изучить возможность раннего кризиса, чтобы воспользоваться этой возможностью в среднесрочной перспективе.

– Актуальность ответов на противоречивые вопросы. Каждый новый экономический кризис может не только распространяться с каждой новой экономической системой, но и создавать новые. После использования методов разрешения споров станет доступно большинство вариантов для дальнейшей работы.

– Ответ координирует реакцию компании на серьезную угрозу ее финансовым результатам. Методы, используемые для устранения угрозы банкротства, чаще всего связаны с финансовыми потерями или убытками. Кроме того, уровень этих цен и убытков должен достичь уровня риска банкротства компании. В противном случае либо ожидаемые результаты не будут достигнуты (если работы будет недостаточно), либо компания вызовет дорогостоящий проект (если работы с двигателем слишком велики).

– Полноценное использование внутренних процедур для выхода компании из кризисных ситуаций. В борьбе с угрозой банкротства компания должна полагаться на внутреннюю финансовую мощь.

Теперь коснемся следующего: какую роль деньги играют в управлении кризисами. Практически все вышеперечисленные авторы согласны с тем, что финансовый менеджмент является ключом к разрешению конфликта. В конце концов, управление капиталом – это комбинация стратегии финансовой и логистической поддержки компании, которая позволяет вам управлять финансами и находить эффективные решения. Монетарный контроль очень важен для любой компании, особенно в условиях кризиса. Роль финансового менеджмента в анализе кризиса также многочисленна. Одна из функций фонда – следить за финансовым состоянием организации. Это зависит от финансового положения компании. Выявить первые кризисы можно на ранних этапах развития рыночной экономики, разработала улучшенную финансовую систему

для первоначального исследования и способности защитить компанию от банкротства.

Таким образом, мы можем заключить, что предотвращение кризисов включает все взаимосвязанные шаги от начала выявления проблемы до мер самоуправления. Управление кризисами основано на определенных принципах, которые отделяют управление кризисами от традиционных. Финансовый менеджмент играет важную роль в управлении кризисами.

Внедрение политики урегулирования банкротства в случае страха банкротства предусматривает следующие ключевые шаги:

- мониторинг финансового положения отрасли с целью выявления ранних признаков кризиса;
- определение масштабов бизнес-кризиса;
- изучить первопричины бизнес-кризиса;
- создание и внедрение систем управления кризисами.

Как известно, финансовая ситуация сложная, что отражает показатели системы обогащения, размещения и использования финансовых ресурсов компании. Это указывает на финансовую конкуренцию. Поскольку движение любых товаров и трудовых ресурсов в рыночную экономику всегда сопровождается поступлением и расходами, финансовая картина компании показывает все, что происходит, что является наиболее важной характеристикой ее бизнеса, надежен и определяет конкурентоспособность отрасли. Таким образом, для разработки разрешения кризисов необходимо использовать финансовый анализ.

Финансовый анализ компании включает следующие ключевые компоненты:

- управление активами и пассивами;
- оценить состояние объекта недвижимости;
- описать характер финансового положения;
- ликвидность;

- стабильность финансовая устойчивость;
- анализ деятельности и оборота компании;

Удар влияет на производство оборудования.

Для вышеупомянутых разделов реализованы финансово-экономические индикаторы, индикаторы для большого количества, сравнения по возрасту, наблюдения погодных индикаторов с течением времени, индикаторы темпов роста и недавние финансовые операции.

В связи с вышеизложенным, мы можем дать руководству следующую рекомендацию.

Поскольку управление бизнес-кризисами – это уникальный комплексный процесс управления, предназначенный для решения этих проблем, связанных с бизнесом, он должен быть эффективным за счет использования полноценных современных возможностей управления, а также за счет непрерывного процесса внедрения при конкретном планировании. Эта программа должна носить стратегический характер, что позволит устранить любые временные проблемы, зафиксированные в работе организации.

Финансовый менеджмент играет важную роль в управлении кризисами. в этом случае внимание следует уделять финансовому менеджменту, который в первую очередь касается финансовой поддержки бизнеса, с помощью которой вы можете не только управлять денежным потоком, но и получать от него максимум пользы.

Управление кризисами должно основываться на следующих принципах: диагностика в секторе финансовых услуг, быстрое реагирование на различные вопросы, достаточные бизнес – ответы на уровень серьезной угрозы финансовому благополучию и полное понимание внутренних затрат на преодоление кризис.

Необходимо как можно скорее использовать методы предотвращения конфликтов, от которых можно даже отказаться (прощение), даже если это один из самых сложных шагов. И при правильном использовании этих методов

большинство возможностей та или иная работа вытаскивает из кризиса в кратчайшие сроки.

Вывод по третьей главе

Исходя из анализа и оценки рентабельности предприятия согласно выбранному методу были выделены точки роста показателей рентабельности:

Во – первых, снижение себестоимости продукции производства за счет снижения цены в сырьевом комплексе предприятия, что приведет к возможности увеличить цены на продукцию, которые сознательно были понижены в период финансового кризиса;

Во – вторых, вследствие возможного предоставления скидок покупателям продукции увеличение объема продаж, в свою очередь приведет к росту прибыли от продаж продукции АО «ЮУ КЖСИ»;

В – третьих, контроль над внереализационными доходами и расходами позволит увеличить чистую прибыль, что в целом повлияет на эффективность работы АО «ЮУ КЖСИ»;

В – четвертых, сохранив действующую структуру активов и источников финансирования путем анализа и контроля над ее соотношением, можно добиться положительных результатов при осуществлении производственно коммерческой деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Согласно расчетам, в соответствии с выбранной стратегией улучшения роста компании рассчитывается прогноз прибыли на период 2021 – 2022 годы, который показывает рост всех семи показателей прибыли. Следовательно, можно предположить, что предложенные мероприятия по увеличению рентабельности предприятия оказались адекватными т.к. получены положительные результаты. Данную стратегию можно рекомендовать к внедрению на предприятие АО «ЮУ КЖСИ».

Стоит отметить, что, с учетом основных аспектов экономической безопасности операций и антикризисных мер, раскрыты основные проблемы и

угрозы, с которыми сталкивается компания, ранжированы по бизнесу, производству, финансам и персоналу.

Для АО «ЮУ КЖСИ» предложен комплекс антикризисных мер, направленных на минимизацию влияния финансово-экономического кризиса на производственно-коммерческую деятельность предприятия. К основным мерам относятся: увеличение предложения товаров (новые рынки сбыта, новые продукты), активная бизнес-политика, снижение потребительских цен, укрепление финансовой дисциплины и менеджмента, использование качественных и мощных технологий, защита потребностей компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате анализа регуляторных аспектов проблемы роста прибыли компании были получены следующие результаты и принято следующее моменты.

Понятие рентабельности компаний, как и большинство экономических категорий, по-разному трактуется разными авторами в связи с их экономическим происхождением, что создает определенные трудности при изучении данной проблемы. По мнению автора, рентабельность является показателем качества компании и отражает конечный результат управления, поскольку их стоимость указывает на слабое влияние на эффективность или доступность оборудования.

Выделяют следующие виды рентабельности: размер рентабельности; благосостояние основных фондов; прибыль от продаж (перепродажа, возврат в продажу); рентабельность активов (ROA); рентабельность собственного капитала (ROE); рентабельность акционерного капитала (ROIC); высокая производительность (ROCE); возврат собственности (ROTA); возврат коммерческого имущества (ТОВАРОВ); рентабельность финансовых активов (RONA); рентабельность наценки.

Также исследование показало, что показатели прибыли в компании помогают выявить факторы, влияющие на влияние процесса интеграции и его компонентов.

Основным принципом маркера рентабельности фирмы является теория прогнозирования, которая требует превышения экономического воздействия использования прогнозирования на издержки роста.

Можно сказать, что индикаторы прибыли компании – это индикаторы темпов промышленного роста, ее управляемой стоимости. Управление этими показателями является частью стратегии промышленного развития, т.е. норма прибыли – это особенность его экономической стратегии.

Показатели рентабельности предприятия выполняют ряд функций тесно

связанных с действием объективных экономических законов. Именно последние определяют роль и место показателей рентабельности в механизме финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Современная экономическая литература является предметом концепции, согласно которой рентабельность в рыночной экономике имеет такие функции, как измерение, балансирование, движение.

Показатели рентабельности могут быть связаны с широким спектром показателей, связанных с оплатой производственных затрат и инвестиционных услуг; показатели эффективности продаж; признаки возврата инвестиций и их составляющих. Все они зависят от размера прибыли и размера объекта исследования. Поэтому стратегия управления рентабельностью предприятия предполагает два компонента: управление прибылью и управление базой формирования прибыли.

Управлению прибылью предполагает увеличение экономического эффекта между доходами предприятия и например, если вы их тратите, чем больше прибыльных продуктов продает компания, тем больше она получит и улучшит свое финансовое положение.

Управление базой формирования прибыли предполагает эффективное управление активами предприятия и источниками их финансирования.

Для расчета определенной нормы прибыли используются разные базы, управление прибылью компании влияет не только на размер прибыли, но и на выбор структуры активов, доходов для разных видов производственной деятельности. В частности, изменение структуры капитала может повлиять на сигналы инвесторов; изменение производственного процесса может повлиять на прибыль от продаж. В любом случае качество и потенциал принятого решения будут детально оценены с использованием ряда показателей прибыли и прибыли; Кроме того, необходимо учитывать концептуальные факторы, такие как причина и следствие.

При изучении специфических особенностей рентабельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ» были определены основные показатели рентабельности:

продаж, себестоимости продукции; собственного капитала; перманентного капитала; заемного капитала; экономическая рентабельность активов. Уровень, которых отражает заинтересованность инвесторов, собственников, сотрудников, работников, внешних пользователей предприятия и во многом зависит от прибыли реализованной продукции, это основано на четырех элементах первого этапа соподчиненности: объема реализации продукции; структуры продукции; уровня средне реализационных цен; себестоимости продукции. Было рассмотрено значение каждого фактора, влияющего на формирование прибыли от реализации продукции и его влияние на рентабельность предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

За рассматриваемый период предприятие АО «ЮУ КЖСИ» выполнение его работы и деловой активности не работало должным образом, о чем свидетельствует динамика рассматриваемых показателей рентабельности.

В целом за рассматриваемый период корпорация АО «ЮУ КЖСИ» осуществило свою деятельность, а также продукты, которые они производят, и их бизнес не работает должным образом, в связи с наступлением финансово-экономического кризиса в России, и в 2017 – 2019 годах все показатели рентабельности были сведены к отрицательным показателям, о чем свидетельствует динамика рассматриваемых показателей рентабельности, в результате чего предприятие получило убытки. В 2016 году были достигнуты максимальные значения всех показателей рентабельности, за исключением рентабельности продаж, которая в 2020 году была на равнее с 2016 годом. Рентабельность себестоимости в 2016 году была 0,07%, а в 2020 году 0,08%. На колебание показателей рентабельности влияет фактор уменьшения или увеличения прибыли за рассматриваемый период. Так, на предприятие АО «ЮУ КЖСИ» есть смысл говорить о ее снижении, так как операционная прибыль (прибыль от продаж) в ближайшем будущем к 2020 году вряд ли выйдет на уровень 2016 года, прибыль до налогообложения в 2016 году увеличилась почти в 45 раз, рентабельность снизилась почти в 8 раз. раз по сравнению с 2016 годом.

В экономической литературе существует различные стратегии оптимизации роста рентабельности предприятия. Для АО «ЮУ КЖСИ» внедрена стратегия среднесрочного прогнозирования для стимулирования роста прибыли, связанная с управлением доходами и расходами компании путем анализа показателя «Издержки – Объем – Прибыль», это зависит от результатов бизнес – модели с точки зрения стоимости и объема потребительских товаров и продаж предприятия, а также умеренный рост активов предприятия.

Выбранная стратегия предполагает увеличение 2021 – 2022 годах в сравнении с 2020 годом рентабельности собственного капитала предприятия на 0,02%; рентабельности заемного капитала на 1%; рентабельности себестоимости на 0,08%; рентабельности продаж на 0,06%; рентабельности основных средств предприятия на 0,82%.

Важно уточнить, что качество прибыли компании – это характеристика, которая отражает стабильную прибыль от расходов, колебания финансов компании и их прибыльность без перебоев в поставках товаров и продажах, к чему и стремиться АО «ЮУ КЖСИ» в посткризисный период.

Для обеспечения прибыльности отрасль должна иметь гибкую инвестиционную систему и иметь возможность регулировать свои движения таким образом, чтобы обеспечивать максимально возможные потоки доходов, чтобы поддерживать последовательность и создавать условия для повседневной деятельности.

Для оптимизации роста рентабельности АО «ЮУ КЖСИ» необходимы следующих пути повышения рентабельности: повышение управляемости строительного производства; снижение потерь при внедрении новых технологий в строительстве; поддержание качества производимой продукции; снижение трудоемкости изготовления продукции; повышение рентабельности продаж продукции.

Согласно выбранной стратегии были выделены точки роста показателей рентабельности.

Во – первых, снижение себестоимости продукции производства за счет снижения цены в сырьевом комплексе приведет к возможности увеличить цены на продукцию, которые сознательно были понижены в период финансового кризиса;

Во – вторых, вследствие возможного предоставления скидок покупателям продукции увеличение объема продаж, в свою очередь приведет к росту прибыли от продаж продукции;

В – третьих, контроль над внереализационными доходами и расходами позволит увеличить чистую прибыль, что в целом повлияет на эффективность работы;

В – четвертых, сохранив действующую структуру активов и источников финансирования путем анализа и контроля над ее соотношением, можно добиться положительных результатов при осуществлении производственно-коммерческой деятельности предприятия АО «ЮУ КЖСИ».

Были рассмотрены, с учетом основных аспектов экономической безопасности операций и антикризисных мер, основные проблемы и угрозы, с которыми сталкивается компания, ранжированы по бизнесу, производству, финансам и персоналу.

Комплексные меры по разрешению кризисов для АО «ЮУ КЖСИ», направленные на снижение воздействия экономического кризиса из-за производственной и коммерческой деятельности промышленности. К основным мерам относятся: увеличение предложения товаров (новые рынки сбыта, новые продукты), активная бизнес – политика, снижение потребительских цен, укрепление финансовых и управленческих знаний, использование качественных и мощных технологий, защита потребностей компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Приказ Минтруда России от 11.12.2020 N 883н "Об утверждении Правил по охране труда при строительстве, реконструкции и ремонте" (Зарегистрировано в Минюсте России 24.12.2020 N 61787).
2. УСТАВ АО «ЮУ КЖСИ» распоряжение 1632-Р от 30.07.2015г. подписанное Министром имущества и природных ресурсов Челябинской области А. В. Бобраков.
3. Абдуллина, А. Р. Методы в области антикризисного управления / А. Р. Абдуллина // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 27. – С. 625-629.
4. Авдеенко, И.А., Каёв, Ю.А. Факторы повышения прибыли и рентабельности / И.А. Авдеенко, Ю.А. Каев // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 5-1 (84). С. 112-114.
5. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. — Москва: КноРус, 2019. — 706 с.
6. Ансофф, И.А. Стратегическое управление: учебное пособие / И.А. Ансофф — М.: Экономика, 2018 – 193 с.
7. Антонова, О.В. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / О.В. Антонова, В.Я. Горфинкель, И.Н. Васильева. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 320 с.
8. Артюхова, А. В., Литвин, А. А. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия: сущность и необходимость проведения / А.В. Артюхова, А.А. Литвин// Молодой ученый. — 2018. — №11. — С. 744-747.
9. Баландина, Д. А. Стратегический менеджмент в условиях антикризисного управления предприятием / Д. А. Баландина, К. Н. Нечахина, А. В. Колесников // Инновации в управлении социально- экономическими системами (rcimss-2020): Материалы национальной (всероссийской) научно-практической конференции, Москва, 29–30 октября 2020 года. – Москва: ООО «Паблит», 2021. – С. 140-147.

10. Бариленко, В.И. Экономический анализ: учебник / В.И. Бариленко, О.В. Ефимова, Ч.В. Керимова, М.Н. Ермакова. — Москва: КноРус, 2017. — 381 с.
11. Баскакова О.В., Мачабели М.Ш. Экономика организации. — М.: Дашков и Ко. 2019. 306 с.
12. Бердников, А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. — 2018. — №2. — С. 111-113.
13. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова — М. ЮНИТИ, 2018. – 391 с.
14. Безопасность в малом бизнесе [Электронный ресурс]: Дистанционный консалтинг. - Режим доступа: <http://www.dist-cons.ru/modules/security/index>, свободный – Закл. с экрана.
15. Биглова, А.А. Факторы, влияющие на финансовый результат / А.А. Биглова // NovaInfo.Ru. 2017. Т. 4. № 58. С. 290 – 294 с.
16. Билалова, Л.А., Насретдинова, З.Т. Анализ показателей рентабельности предприятия / Л.А. Билалова, З.Т. Насретдинова //Международный студенческий научный вестник. 2018. № 5-5. С. 665-665а.
17. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. 332 с.
18. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсами. — М.: Омега-Л, 2019. — 768 с.
19. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Ника-Центр, 2007. 711 с.
20. Бронникова, Т.С. Экономика и управление инновационным развитием предприятия / Т.С. Бронникова. - М.: Русайнс, 2018. 320 с.
21. Бригхэм,Ю., Эрхардт М. Анализ финансовой отчётности // Финансовый менеджмент = Financial management. Theory and Practice. — 10-е изд./Пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Дорофеева.. — СПб.: Питер, 2007. - 960.

22. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии [Текст]: учебник / М.И. Бухалков. – 4-е изд., испр. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2019, — 421 с. – (Высшее образование).
23. Вайс, Т.А. Экономика предприятия / Т.А. Вайс, Е.С. Вайс, В.С. Васильцов. - М.: КноРус, 2017. - 480 с.
24. Васин, Ф.П. Системы организации управленческого учета: стандарт-кост, нормативный учет, директ-кост / Ф.П. Васин — Бухгалтерский вестник, 2018.-356с.
25. Власенко В.В., Вотчель Л.М. Факторный анализ прибыли корпорации / В.В. Власенко, Л.М. Вотчель // В сборнике: Наука и инновации в современных условиях / сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 48-51.
26. Воробьева, И. П. Экономика и управление производством : учебное пособие для вузов / И. П. Воробьева, О. С. Селевич. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 191 с.
27. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 303 с.
28. Грибов В. Д., Грузинов В. П. Экономика предприятия. Учебник. — М.: Инфра-М, КУРС. 2017. 448 с.
29. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): Учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2019. - 368 с.
30. Дементьев, М.Ю., Шульга, Н.Н. Резервы повышения прибыли и рентабельности на предприятии / М.Ю. Дементьев, Н.Н. Шульгина // В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей победителей III международной научно-практической конференции. 2017. С. 74-77.
31. Еремеева, Л.Э. Экономика предприятия: Учебник / Л.Э. Еремеева. - М.: Academia, 2018. - 272 с.

32. Ещенко Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики // Молодой ученый. — 2018. — №9.2. — С. 21-23.
33. Захарова И.В., Калачев О.Н. Бухгалтерский учет и анализ. – М.: Юрайт, 2016. 423 с.
34. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. - М.: Форум, 2017. - 208 с.
35. Игнатьева, Е. В. Методика анализа хозяйственной деятельности предприятия / Е.В. Игнатьева // Молодой ученый. — 2020. — №5. — С. 272 – 275.
36. Каверина, О.Д. Финансовый менеджмент в торговле / О.Д. Каверина — М.: «Финансы и статистика», 2019. – 347с.
37. Казакова, Н. А. Диагностика и прогнозирование банкротства // Финансовый менеджмент. – 2016. – №6. – С. 17–33.
38. Каменская, Е.А. Себестоимость продукции предприятия / Е.А. Каменская // Инновации – основа экономического роста. Инженерно-техническое обеспечение АПК: сборник материалов научно-практической конференции (23-24 марта 2017 г., г. Великие Луки). – Великие Луки, 2017. – с.86-88.
39. Каменская, Е.А. Подходы к классификации рисков / Каменская Е.А. // Роль молодых ученых в развитии науки: сборник материалов II международной научно-практической конференции (2019 г., г. Великие Луки): — Великие Луки, 2019. – с.152 – 154.
40. Кибанов, А.Я., Захаров А.Я. Организация управления прибылью на предприятии: учебное пособие / А.Я. Кибанов. — М., ГАУ, 2018. 80с.
41. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2019. 1104 с.
42. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет и анализ финансовых результатов / Н.П. Кондраков Учеб. Пособие. М.: «ИНФРА-М», 2017.382с.

43. Копотилова В.С. Основные средства: сущность и методы использования // Научный журнал Дискурс. - 2017. - № 4. - С. 135 – 144.
44. Короткова, Э.М. Антикризисное управление: учебное пособие / Под ред. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2018.-432 с.
45. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. 407 с.
46. Крайнова, К. А., Кулина, Е. А., Сатушкина, В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. — 2017. — №11.3. — С. 46 – 50.
47. Курина, Ю. С., Ильина, И. В. Оценка и пути улучшения финансово – хозяйственной деятельности предприятий / Ю.С. Курина, И.В. Ильина // Молодой ученый. — 2016. — №12.5. — С. 46 – 49.
48. Куряева, А.В. Финансовая устойчивость как одна из главных характеристик финансового состояния предприятия / А.В. Куряева // Вектор экономики. 2017. № 1 (7). С. 19.
49. Кучерова, Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Е.В. Кучерова, Н.Н. Голофастова, Т.Г. Королёва, О.М. Кителёва. — Кемерово, 2017. – 77с.
50. Лазарева, А. Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа / А.Б. Лазарева // Молодой ученый. — 2020. — №9.2. — С. 30-32.
51. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 320с.
52. Миляева, Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Практикоориентированный подход: учебное пособие / Л.Г. Миляева. — Москва: КноРус, 2019. — 190 с.
53. Мишин, Р. А., Кожанчикова Н. Ю. Оценка и пути повышения прибыли предприятия/ Р.А. Мишин, Н.Ю. Кожанчикова // Молодой ученый. — 2018. — №12.5. — С. 54-58.

54. Мокий М. С., Азоева О. В., Ивановский В. С. Экономика организации. Учебник и практикум. — М.: Юрайт. 2018. 284 с.
55. Мороз, Д. А. Разработка мероприятий по улучшению финансового положения организации в условиях антикризисного управления / Д. А. Мороз, К. И. Караханян // Актуальные исследования. – 2021. – № 15(42). – С. 44-47.
56. Млынарская, Т.И. Основные направления повышения рентабельности работы организации / Т.И. Млынарская // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. № 45. С. 270-276.
57. Носова, Е.А. Анализ финансового состояния предприятий торговли. Е.А. Носова — Центр экономических и финансовых исследований (ЦЭФИР). М: ИНФРА 2018 – 268с.
58. Полюшко, Ю.Н. Рентабельность предприятия: понятие, сущность, виды, показатели / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 7. С. 163 – 169.
59. Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. – М.: КноРус, 2018. 352 с.
60. Рубан Т.Е. Анализ методик прогнозирования банкротства на основе использования финансовых показателей / Т.Е. Рубан // Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 2017с. — 58 с.
61. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организации (предприятия). Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. — М.: Юрайт. 2019. 512 с.
62. Старцева, Т.Е. Экономика и управление инновационным развитием предприятия / Т.Е. Старцева, Т.С. Бронникова. - М.: Русайнс, 2018. 304 с.
63. Степанова Е.С. Эффективность использования основных средств предприятия // Наука и образование сегодня. – 2017. – № 11. – С. 50 – 52.
64. Толчинская, М. Н. Аудит как один из методов антикризисного управления организацией / М. Н. Толчинская // Вопросы устойчивого развития общества. – 2020. – № 2. – С. 61 – 65.

65. Фадеева, В.В., Ваняшкина, Н.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2018. № 4 – 1. С. 271 – 273.
66. Фокина, О.М. Экономика организации (предприятия) / О.М. Фокина, А.В. Соломка. - М.: КноРус, 2018. 486 с.
67. Фомина И.Б., Табаков А.Н. Анализ эффективности использования заемного капитала // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 11. С. 13 –16.
68. Фридман, А. М. Экономика предприятия общественного питания: учебник для бакалавров / А. М. Фридман. – 2-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. 462 с.
69. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации). Учебное пособие / В.В. Чайников, Д.Г. Лапин. – М.: Юнити, 2017. – 448 с.
70. Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых. 2018. № 10. С. 233 – 238.
71. Чернова, В.Э. Анализ хозяйственной деятельности фирмы/ В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич. – СПб.: СПбГТУРП, 2019. – 95 с.
72. Чернышев, Д. И. Процессный подход в антикризисном управлении предприятием / Д. И. Чернышев // Молодой ученый. – 2021. – № 11(353). – С. 240-243.
73. Шеина, Е. Г. Финансовая устойчивость предприятия как элемент механизма антикризисного управления / Е. Г. Шеина // Modern Economy Success. – 2020. – № 2. – С. 178 – 182.
74. Ширшиков, Б.Ф. Организация, управление и планирование в строительстве: Учебник / Б.Ф. Ширшиков. - М.: АСВ, 2016. - 528 с.
75. Яркина, Н. Н. Экономика предприятия (организации) / Н. Н. Яркина. – Керчь: ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2020. – 445 с.