

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Повышение эффективности управления прибылью и рентабельностью
предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2021.30132. ВКР

Руководитель работы

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ А.В. Савиновская

_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–526

_____ А.Х. Смирнова

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Смирнова А.Х. Повышение эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия – Челябинск: ЮУрГУ, 2021, ДО–526, 52 с., 20 ил., 7 табл., библиогр. список – 30 наим., 1 прил. 10 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является СПК «Воронино».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению эффективности управления прибылью и рентабельностью сельскохозяйственного производственного кооператива «Воронино».

В выпускной квалификационной работе определена сущность, формы прибыли и рентабельности предприятия, разработана методика анализа прибыли и рентабельности на предприятии, а так же проведен анализ эффективности управления прибылью и рентабельностью СПК «Воронино» и на основе проведенного анализа были произведены рекомендации по повышению эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия .

Результаты выпускной квалификационной работы могут быть использованы в процессе повышения эффективности управления прибылью и рентабельностью в практической деятельности СПК «Воронино»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Сущность и формы прибыли и рентабельности предприятия.....	6
1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности на предприятии.....	12
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ СПК «ВОРОНИНО»	23
2.1 Общая Характеристика предприятия СПК «Воронино».....	23
2.2 Анализ эффективности управления рентабельностью и прибылью предприятия СПК «Воронино».....	25
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	36
3.1 Разработка рекомендаций по повышению эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия	36
3.2 Прогноз эффективности управления прибылью и рентабельностью СПК «Воронино».....	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	45
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	47
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Динамика активов и пассивов СПК «Воронино»	49

ВВЕДЕНИЕ

Получение прибыли – это основная цель всех субъектов рыночной экономики. В настоящее время существует большое количество определений термина «прибыль», анализируя которые можно сделать обобщенный вывод о том, что прибыль – это чистый доход компании, который рассчитывается, как разница между общей суммой полученных доходов и понесенных расходов во время осуществления хозяйственной деятельности организацией. Сумма прибыли – это важный показатель общей эффективности и результативности деятельности компании, с помощью которого можно оценить производственно-хозяйственную деятельность предприятия, проанализировать тенденции увеличения объема реализованной продукции, определить уровень эффективности использования во время осуществления хозяйственной деятельности производственных фондов и материальных ресурсов, а также спрогнозировать возможные результаты деятельности и проблемы, возникающие при их достижении. Помимо этого, прибыль является гарантом выполнения обязательств предприятием перед государством.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что сегодня остро необходимо увеличивать прибыль и рентабельность предприятия для достижения основных целей деятельности и способа определения путей увеличения прибыли. Главной задачей организаций является получение положительных финансовых результатов. Ни один субъект хозяйственной системы государства не может функционировать без прибыли.

Прибыль и рентабельность – это основные показатели, которые полностью отражают всю специфику деятельности компаний. На эти показатели оказывают влияние различные факторы, среди которых не только внешние условия функционирования, но и внутренние закономерности развития организации. Важнейшим фактором является продажа рентабельной и востребованной продукции, приносящий наибольший доход. Рост прибыли – это основа для создания системы самоокупаемости и самофинансирования, расширения бизнеса, модернизации системы производства, беспрекословного решения проблем и трудностей, увеличения материальной базы для премирования и стимулирования деятельности трудового коллектива.

Понятие «прибыль» появилось в древние времена, однако в современных условиях развития экономики оно получило свое новое содержание, в котором отражена особенность самостоятельности всех субъектов экономической системы. В современной экономической теории считается, что прибыль – движущая сила рынка, которая дает возможность обеспечивать интересы государства, собственников организации, а также ее сотрудников. На основании этого следует отметить тот факт, что самой актуальной задачей сегодня является овладение управленческим персоналом знаниями, методами эффективного управления финансами, формирования прибыли и рентабельности.

Для грамотного и эффективного управления процессом формирования прибыли и рентабельности необходимо использовать новые методы управления, основанных на анализе и проектировании. Прибыль – это сложная финансовая

категория, изучение которой должно быть полноценным и всесторонним. Для того чтобы разработать научный подход к решению проблем, возникающих во время осуществления хозяйственной деятельности предприятия, следует проводить анализ источников прибыли, оценивая возможные пути повышения эффективности деятельности, а также роль трудового коллектива в увеличении прибыли и рентабельности.

Предметом выпускной квалификационной работы является СПК «Воронино».

Объектом выпускной квалификационной работы является анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Целью составления выпускной квалификационной работы является изучение особенностей формирования прибыли и рентабельности предприятия.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- рассмотрение изучение теоретических основ управления прибылью и рентабельностью предприятия;
- рассмотрение изучение методов анализа прибыли и рентабельности на предприятии;
- проведение анализа эффективности управления прибылью и рентабельности предприятия;
- разработка рекомендаций по повышению эффективности управления прибылью и рентабельности предприятия СПК «Воронино».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и формы прибыли и рентабельности предприятия

Результативность деятельности любого субъекта хозяйствования можно оценить только при условии анализа финансовых показателей, наиболее важными из которых является прибыль, составляющая фундаментальную основу уровня экономического развития предприятия.

Рассмотрим существующее понятие прибыли в экономической литературе. Прибыль – это денежное выражение всех финансовых сбережений, которые скоплены предприятием любой формы собственности. Прибыль рассматривается как одна из основных категорий возникновения и развития рыночных отношений, при этом она выполняет ряд функций.

1. Прибыль является важным показателем финансовой деятельности организации, показывая его итоговый результат. Благодаря этому появляется возможность проанализировать эффективность и результативность производства, оценить объем выпускаемой продукции и ее качество, а также рассчитать производительность труда и оценить качественные показатели работы персонала организации. Показатели прибыли – это самые важные и наиболее полноценные единицы измерения всех производственных процессов, которые позволяют оценить степень активности предпринимателя и его уровень финансового благополучия. Прибыль также отражает и доходность предприятия от ведения инвестиционных проектов, оказывая при этом стимулирующее действие на укрепление коммерческого расчета.

2. Функция стимулирования хозяйственной деятельности заключается в том, что показатель прибыльности бизнес-объекта является финансовым результатом деятельности и одновременно с этим важным компонентом ресурсов предприятия. Самофинансирование может быть правильно обеспечено только при условии получения прибыли предприятием, а чистая часть прибыли, получаемой за счет реализации выпускаемой продукции, должна быть такой, чтобы после уплаты всех обязательств, перекрывала имеющиеся потребности, связанные с расширением деятельности организации, а также стимулированием и мотивированием персонала, поддержанием и решением социальных задач.

Расширение прибыли дает возможность развиваться компании, увеличивая при этом его предпринимательскую активность и создавая определенную «подушку безопасности» для безубыточного действия компании. Благодаря росту прибыли можно осуществлять важные капитальные вложения в расширение производства, внедряя инновационные технологии, решая проблемы социальной сферы. Отсюда можно сказать о том, что прибыль – это показатель успешности и эффективности социальной политики предприятия.

3. Третья функция заключается в формировании бюджетов всех уровней государства. Прибыль предприятия напрямую влияет на размер уплачиваемых налогов предприятием, которые, в свою очередь, направляются государством на

различные проблемы и решения задач, касаемых жизнеобеспечения общества и поддержания высокого уровня жизни.

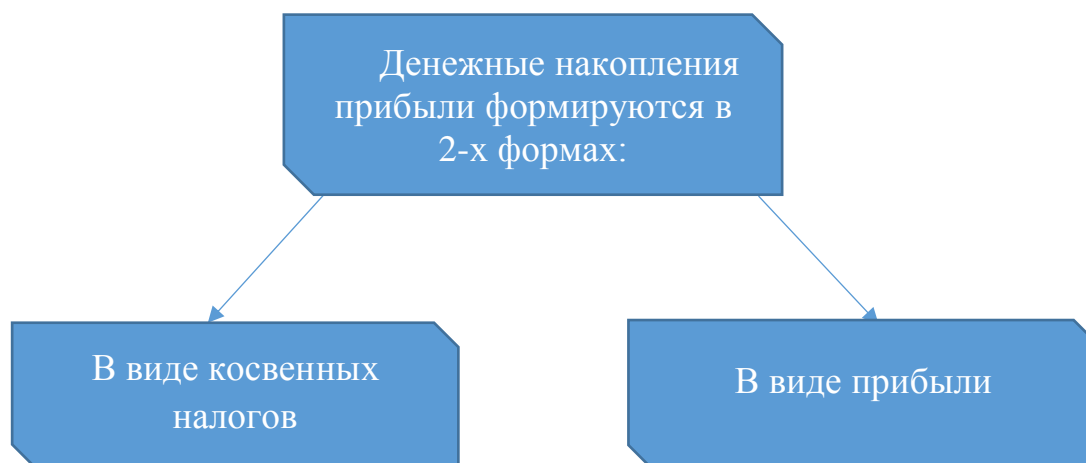


Рисунок 1 – Форма налогов

Прибыль – это важный показатель, как нами было установлено ранее, который анализирует долю сбережений организации вне зависимости от ее формы собственности. Рассчитывается прибыль путем осуществления минусования из общей суммы доходов всех видов затрат предприятия.

Феномен прибыли изучается уже продолжительное время, поэтому она постепенно приобретала различные изменения в определении.

Адам Смит и Дэвид Рикардо – представители классической модели экономики, рассматривали прибыль как часть заработной платы работников, которая им не выплачивается, т.е. капиталист при начислении заработной платы намерено удерживает определенный процент, который направляет на нужды компании, считаемый им важнее остальных.

Жан-Батист Сей и Джон Бейтс Кларк являлись представителями теории производительности капитала, они придерживались совершенно другой точки зрения о формировании прибыли, рассматривая ее как некий фактор производства, наравне с рентой и заработной платой. Учеными прибыль была разделена на две части – доходы от производственной деятельности и проценты, полученные от капитала и вложений. Из данной точки зрения вытекает тот факт, что источник прибыли – грамотная работа менеджера в области политики по инвестициям и вложениям.

Н.У. Сениор и ДЖ.С. Милля являлись представителями теории «воздержания», которая рассматривала прибыль как награду предпринимателю за эффективное воздержание его от лишних затрат капитала организации на решение текущих проблем и вопросов хозяйственной деятельности.

Карл Маркс в своей книге «Капитал» говорил о том, что прибыль формируется из гудвилла, присваиваемого капиталистом в размере определенной части от результатов труда.

В 1912 году Й.А. Шумпетер разработал теорию, в которой говорится о том, что прибыль может быть получена только при условии модернизации производства и внедрения в него инноваций, так как этот подход позволяет увеличить количество

выпускаемой продукции, а, следовательно, и размер получаемых уплат от клиентов и заказчиков.

Феномен прибыли рассматривался не только зарубежными, но и отечественными учеными, среди которых сегодня выделяют фундаментальные труды Валигурского Дмитрия Ивановича, рассматривающего прибыль как вознаграждение за использование предпринимателем всех ресурсов предприятия. Во многом его точка зрения сходится с теорией Жан-Батиста Сэя.

Э.В. Тютюкин говорил о том, что прибыль – это преувеличение получения определенных взносов над совершаемыми затратами, показывающее чистый эффект результата деятельности компании за определенный отрезок времени.

М.В. Косолапова и В.А. Свободин рассматривали прибыль, как главный компонент чистого дохода, указывая на ее важность для производства при экстенсивном воспроизводстве всех процессов.

Г.В. Савицкая определяла прибыль, как часть доходов в чистом виде, полученную напрямую от реализации результатов производственного процесса.

М.И. Кутер отдавал прибыли главную роль в удовлетворении потребностей государства и собственников предприятий.

Исходя из всех анализируемых понятий и точек зрения, можно подвести итог о том, что прибыль – это некий результат экономической деятельности предприятий, который является основной целью их хозяйствования. На основании этого необходимо в дальнейшем рассмотреть специфику управления прибылью и пути ее увеличения.

В.В. Ковалева впервые точно описала цель управления прибылью – это максимизация получаемой чистой прибыли и стабильности ее получения за счет минимизации расходов и увеличения доли получаемых доходов. В.Р. Савчук на основании трудов этого автора пришла к тому, что целью управления прибылью является не увеличение объема получаемой прибыли, а правильное и адекватное распределение всех получаемых доходов среди необходимых статей затрачивания средств субъекта экономики. И.Р. Бланк говорит о необходимости превышения получаемой чистой прибыли над всеми затратами предприятий не только в текущем периоде, но и в периодах, которые планируются в прогрессивном виде в будущем. Данная интерпретация прибыли отмечается, как важный фактор удовлетворения потребностей не только компании, но и государственных институтов в целом.

Анализируя все выше представленное, следует сказать о том, что сегодня в экономической науке нет точного определения прибыли. Разные экономические школы дают разные понятия, но все они схожи в том, что получение и максимизация прибыли – это главная цель всех организаций.

Получение прибыли – это важная задача всех организаций, которая прописывается в их экономической политике, но однако нет точного выражения ее определения, также как и способов расчета. Во многом прибыль не дает возможность предпринимателям правильно оценить результативность и эффективность деятельности компании. Также понятие прибыли не дает точного и

адекватного отражения инвестиционной составляющей организации и ее привлекательности.

Последние года наблюдается общемировая тенденция, анализируемая как экономический кризис, именно поэтому вопрос роста прибыли и рентабельности важнейший для всех российских и зарубежных предприятий, решение которого позволит избежать банкротства и закрытия бизнеса. Помимо этого, необходимо отметить тот факт, что существующая сегодня свободная экономическая навигация привела к тому, что часть предприятий не могут рассчитывать на государственную поддержку, следовательно, они функционируют на условиях самокупаемости.

Размер получаемой прибыли зависит от огромного набора разнообразных факторов, которые оказывают как отрицательное, так и положительное влияние. Следует очень четко рассчитывать и определять эти факторы. Невозможно определить количественные показатели настроения сотрудника, например, но можно правильно проанализировать влияние его настроения на качество выполняемой работы, которое, в свою очередь, непосредственно влияет на размер получаемой прибыли.

Все факторы условно делятся на основные и второстепенные, т. е. на те которые необходимо оценивать и анализировать, а вторые можно игнорировать и решать в последующем.

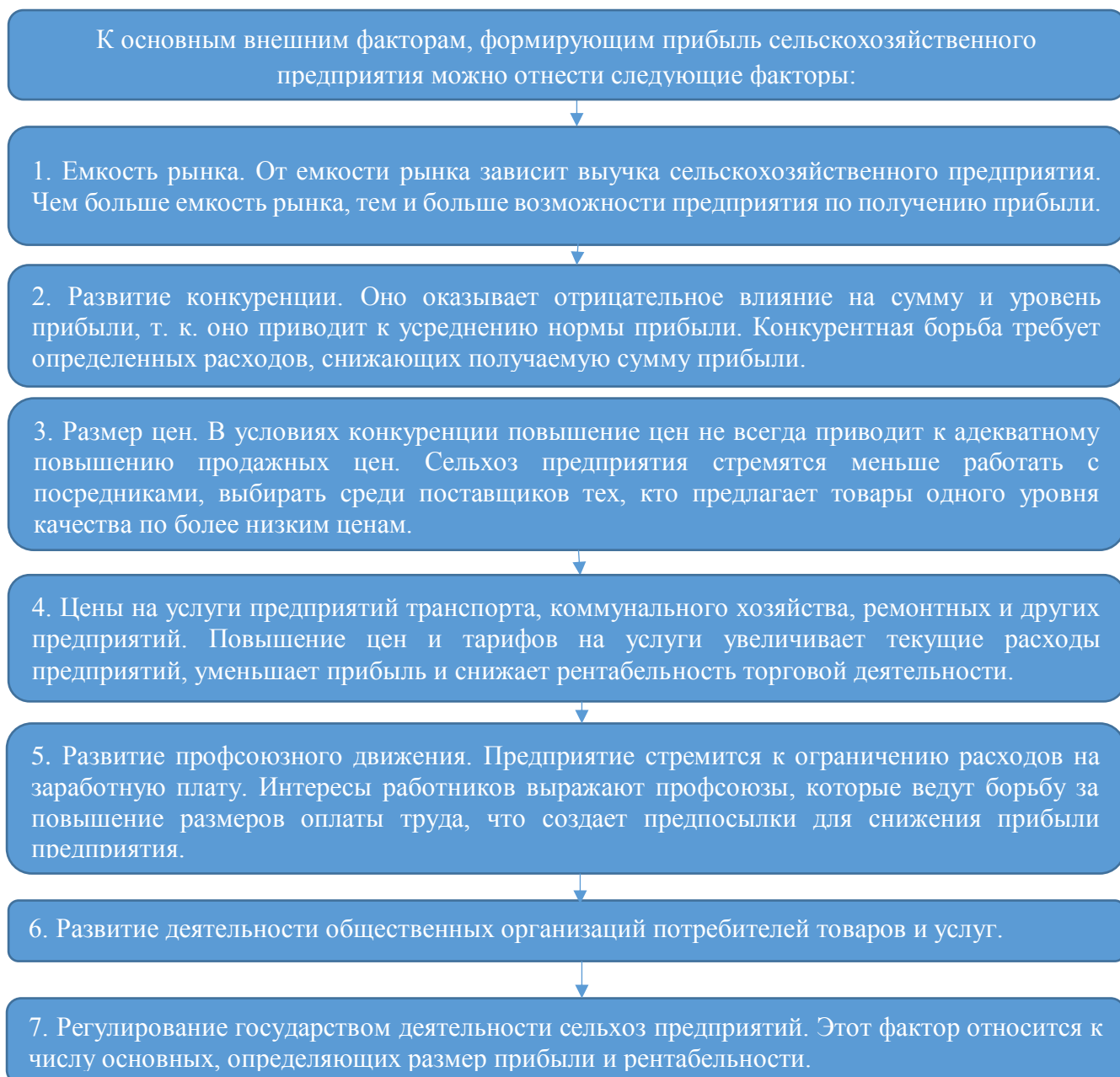


Рисунок 2 – Внешние факторы

Все факторы также делятся на внутренние и внешние. К внутриорганизационным факторам относится ресурсное состояние, а также факторы, влияющие на размер выручки. Необходимо заострить внимание на том, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем успешнее организация и лучше оценить устойчивость всей финансовой политики предприятия.

Прибыль – это источник роста производственного процесса, как в количественном, так и в качественном показателе. Определенная часть прибыли направляется на материальное поощрение работников организации и перекрытие социальных нужд, что положительно влияет на рост производительности труда и качество выполнения трудовых функций. Прибыль и ее постоянное увеличение – это признак высокоэффективного предприятия, в котором адекватно

осуществляется политика по управлению людьми, материальными и финансовыми ресурсами.

Результаты хозяйственной деятельности предприятий – это главный компонент валового внутреннего продукта, отражающего общий уровень экономической эффективности государства. Финансовым результатом прибыль устанавливается тогда, когда выручка выше затрат. Если же выручка равна затратам, то прибыли у предприятия нет, т. е. он работает в режиме самоокупаемости, но без какого-либо дохода. В том случае, когда затраты выше получаемой выручки, предприятие находится в критическом финансовом состоянии, которое является неблагоприятным для него, так как может привести к банкротству предприятия и его ликвидации.

Прибыль бывает различных видов, которые представлены на рисунке 3.

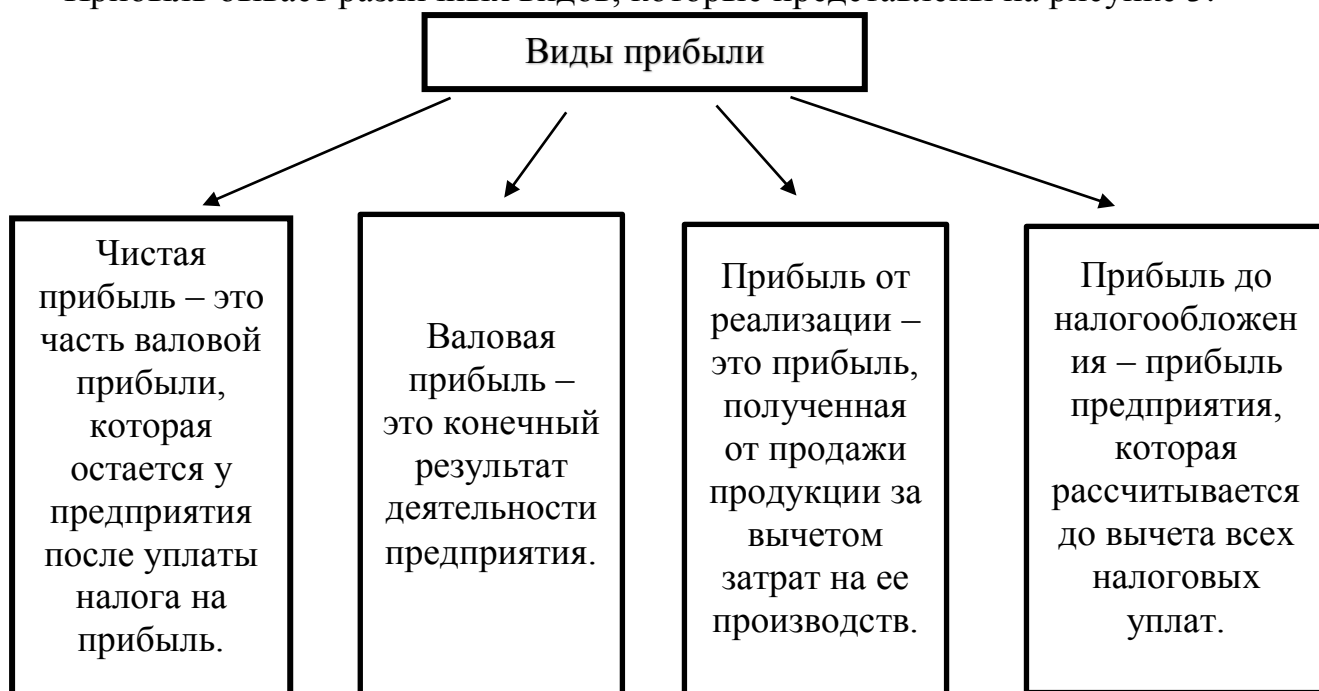


Рисунок 3 – Виды прибыли

Прибыль показывает экономический эффект деятельности предприятия, а ее рост является финансовым фундаментом для самофинансирования предприятием своего развития, а также уплаты дивидендов акционерам. За счет прибыли предприятие возвращает часть обязательств, которые оно несет перед государственным бюджетом, другими коммерческими организациями.

Прибыль является показателем эффективности использования всех ресурсов предприятия. Показатель рентабельности деятельности хозяйственного субъекта рассчитывается в зависимости от той отрасли, в которой он функционирует, а также от того, какова цель проведения анализа. Базовая рентабельность – это рассчитываемое отношение между балансовой прибылью и среднегодовой стоимости всех производственных фондов, оборотного капитала.

Базовая рентабельность – это показатель, который отражает уровень рентабельности, зависящий от предпринимательской деятельности организации, обеспечиваемая за счет получения дохода от реализации товаров и оказания услуг

в том размере, возвращающим все затраты на производство, покрываемые получаемой прибылью.

По-другому можно сказать, что это рентабельность предыдущего периода, которая ложится в основу планирования получаемой прибыли за счет деления базовой прибыли на стоимость всей коммерческой продукции. Чаще всего этот вид рентабельности выражается в денежном виде, либо в относительных единицах.

Рентабельность – показатель, отражающий отношение получаемой прибыли к рассчитанному капиталу, который формируется из средств и расходов. Индекс рентабельности говорит о сумме прибыли, относительно каждого рубля активов, расходов и других балансовых статей. Показатели рентабельности наиболее полно отражают результативность хозяйственной деятельности предприятия за счет увеличения величины работы предприятия и анализа его ресурсного состояния.

Рентабельность может рассчитываться по отношению ко всем ресурсам, а может только к тем, которые были использованы для получения прибыли от производства и реализации продукции или услуг. Прибыльность организации показывает степень эффективности деятельности предприятия, в отличие от которой деловая активность всегда показывает только скорость оборота. Если рассматривать рентабельность в широком смысле, то можно сказать, что она отражает всю прибыль, а, если в узком, то рентабельность показывает, что предприятие получает доход только в случае его экономической эффективности.

Прибылью является весь спектр получаемых доходов за вычетом расходов.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что прибыль – обобщенный совокупный показатель, благодаря которому можно проанализировать все тенденции развития предприятия и оценить эффективность его хозяйственной деятельности, отражающей размер увеличения продаж, рост производства и т. д.

1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности на предприятии

Деятельность компании всегда оценивается на основании суммы получаемой прибыли и уровне ее рентабельности. Как нами было установлено в предыдущем параграфе, чем выше прибыль и рентабельность, тем выше эффективность работы предприятия, а, соответственно, стабильнее предприятие.

На размер прибыли большое влияние оказывают различные факторы, влияние которых можно определить при помощи проведения факторного анализа, если они влияют напрямую, либо через определенные показатели, если факторы влияют косвенно.

Сегодня рассматриваются следующие факторы, оказывающие прямое влияние на результативность деятельности организации: объем реализованной продукции, получаемая выручка от ее реализации, размерность отпускных цен, себестоимость производимой продукции, коммерческие расходы и т. д.

Отечественными учеными были разработаны различные методы определения степени влияния этих факторов на финансовое состояние предприятия. Рассмотрим некоторые из них.

Первоначально рассмотрим метод, который был описан Л.В. Донцовой и Н.Р. Никифоровой. Данный метод состоит из расчета показателей двух форм бухгалтерской документации: отчет о финансовых результатах и бухгалтерский баланс.

Данная методика состоит в расчете отклонений между документами в каждой группе показателей. Также производится расчет уровня влияния каждого показателя формы 2 на эффективность показателей в бухгалтерском балансе. В дальнейшем все расчеты обобщаются и выводится совокупный эффект. При проведении анализа необходимо учитывать уровень инфляции, для чего рассматривается индекс цен, а также выручка, установленная в сопоставимых ценах.

Благодаря этому виду анализа можно оценить влияние изменений факторов на эффективность деятельности организации.

Таблица № 1 – Влияние факторов

Факторы	Оценка влияния
Факторы прямого и обратного влияния по отношению к прибыли	На какую величину увеличится (уменьшится) показатель – коэффициент «прямого действия», прибыль увеличится (уменьшится) на ту же величину.
Факторы (расходы) «обратного действия»	Они влияют на величину прибыли противоположным образом.

Следующий вид анализа был предложен Г.В. Савицкой, которая раскрыла последовательность высчитывания четырех показателей, влияющих на прибыль. Сюда относят объем продаж, структурные показатели выпускаемой продукции, ее себестоимость и установленный уровень цен.

На основании данного метода необходимо рассчитать первоначально сумму прибыли, учитывая при этом фактический объем продаж и базовые показатели. Далее считается объем реализации продукции, после чего проводится корректировка прибыли до того уровня, который сопоставим с методом цепной подстановки.

Рассмотренные методы различаются в том, что для анализа факторов методом цепной подстановки применяются аналитический чет по счетам прибыли и убытков и анализ финансовых результатов.

На рисунке 4 показаны этапы анализа прибыли компании.

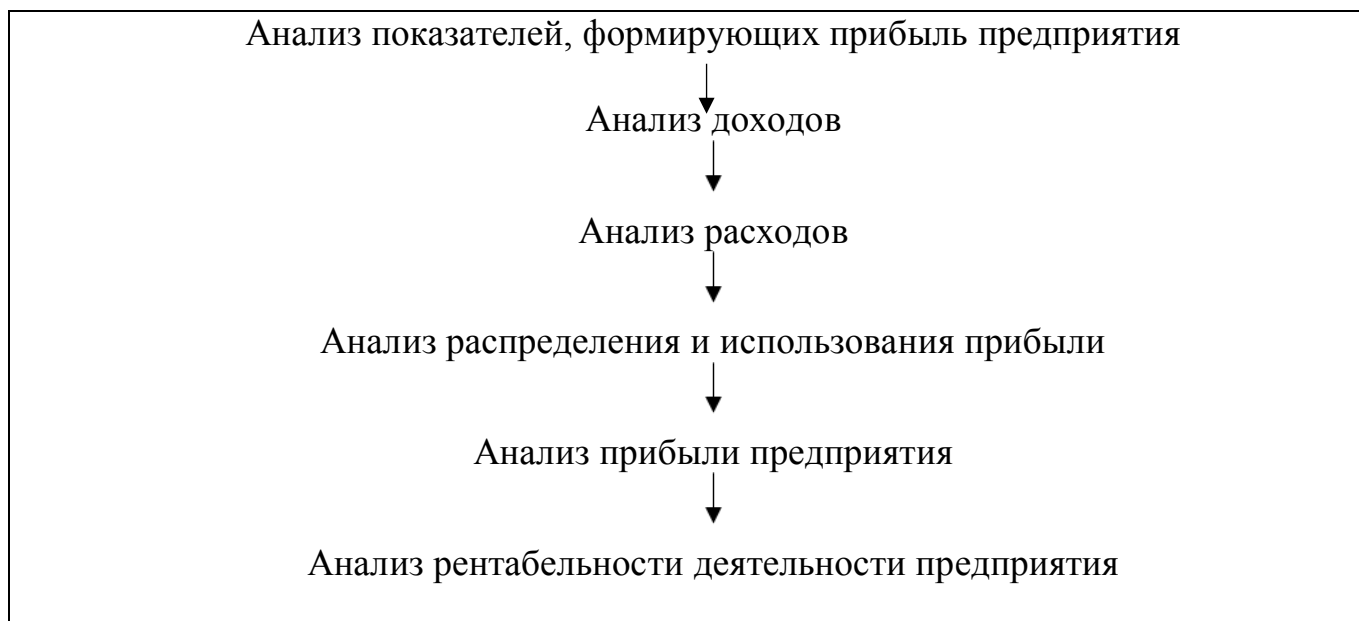


Рисунок 4 –Этапы анализа прибыли предприятия

Факторный анализ дает возможность при расчетах использовать всю публичную отчетность, при этом учитывать и внутренние, и внешние показатели. А при втором методе анализа можно использовать только внутренние показатели.

В основе различий вышеуказанных методик факторного анализа прибыли находятся используемые источники информации:

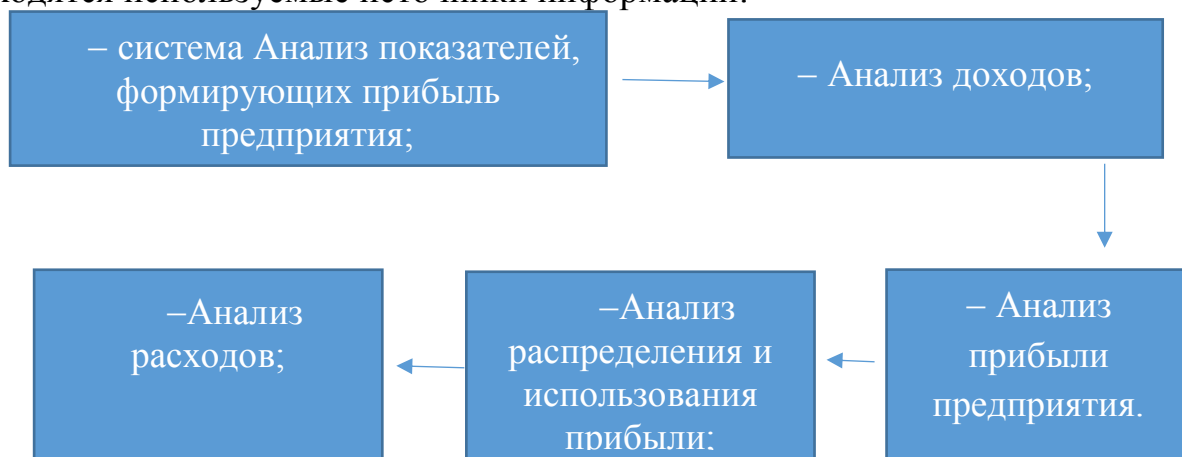


Рисунок 5 – Источники информации

Анализ рентабельности дает возможность оценить не просто эффективность компании, но и определить весь спектр используемых методов получения прибыли, а также степень существующей возможности организации анализировать показатели внешней и внутренней коммерческой среды.

На размер получаемой прибыли большое внимание оказывает объем производства и реализации выпускаемой продукции. Уменьшение производственных объемов нередко приводит к снижению прибыли, особенно если сопровождается резким повышением цен. Такая тенденция приводит к острой необходимости принимать меры для роста производственных объемов при помощи использования технической информации и повышения эффективности всей системы производственного управления. Исходя из этого, мы видим, что прибыль

напрямую зависит от объема производства и конечно же от объема продаж в одних и тех же экономических условиях. Следствием этого является тот факт, что остаток нереализованной продукции также влияет на формирование прибыльности предприятия в определенных рыночных условиях.

Стоимость этой продукции варьируется в зависимости от таких причин, как:

- 1) емкость рынка и его предельное значение, отражающие перенасыщение или дефицит определенных товаров;
- 2) объем производимых товаров, его превышение над рыночным спросом.

Зачастую эти причины возникают из-за неправильной политики продаж, которая приводит не только к снижению спроса на производимую продукцию, но и на общий уровень прибыльности и рентабельности предприятия.

Ситуация, связанная со снижением объемов реализации продукции, приводит к тому, что предприятие должно сокращать производство товаров, снижать цены на нереализованный товар, а, следовательно, недополучать прибыль.

Во многом размер доходности от реализации продукции, а, соответственно, и прибыль предприятия зависят не только от количества производимых товаров и их качества, но и от ценовой политики, применяемой организацией.

Прибыль и рентабельность – важнейшие показатели хозяйственной деятельности, показывающие объем товарооборота, его структуру, а также степень рациональности использования ресурсов предприятия, адекватность реализации управленческой политики и мер, направленных на совершенствование и модернизацию производственного процесса.

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, различны, их невозможно ограничить или сократить, однако, как нами было установлено выше, их можно четко разграничить, постепенно занимаясь анализом сначала важных – прямых факторов, а уже затем второстепенных.

В сельскохозяйственном производственном кооперативе «Воронино» вся бухгалтерская отчетность формируется за счет автоматизации процесса бухгалтерского учета. Вся первичная бухгалтерская документация обрабатывается в отдельных цехах, которые непосредственно реализуют и производят тот или иной товар. Такая система связана с тем, что цеха и отдельные секции производства удалены друг от друга на большие расстояния, что не позволяет своевременно обрабатывать и собирать информацию одним органом бухгалтерии.

В СПК «Воронино» осуществляется хозяйственный расчет, направленный на формирование бережливости ресурсов и производства, предприятие всегда вовремя выплачивает заработную плату и выполняет свои финансовые обязательства перед государственными институтами и другими коммерческими организациями. В настоящее время организация активно применяет новейшие формы ведения экономической политики, модернизируют весь процесс бухгалтерских расчетов.

Предприятие рассматривает прибыль и рентабельность как основу для анализа финансового состояния, для этого там установлены различные методы расчета прибыли и рентабельности.

Для анализа прибыли применяются различные виды анализа, представленные на рисунке 6.



Рисунок 6 – Виды анализа прибыльности

Наиболее чаще применяемыми считаются горизонтальный, сравнительный, факторный и вертикальный методы.

Вертикальный анализ проводится с учетом отчетной документации, которая характеризует структуру всех итоговых показателей, горизонтальный – изменение отдельных компонентов финансовой отчетности.

Сравнительный анализ проявляется в сравнении определенных групп показателей, которая позволяет оценить влияние факторов на результаты хозяйственной деятельности организации.

Факторный анализ – это вид оценивания прибыльности предприятия, который представляет собой целый комплекс исследований факторов, которые оказывают прямое влияние на величину прибыли, источников ее получения, состава и структуры доходов, а также динамических изменений.

Очень важно учитывать прибыль при составлении отчетности по работе производства и его эффективности, а основными ее источниками выделяют доход от деятельности. Анализ проводится при помощи сравнения показателей отчетного года с прошлым, а также показатели динамики изменения всех видов деятельности методом цепной подстановки.

Сегодня учеными выделяется следующий спектр основных экономических показателей, помимо рентабельности и прибыли – это оборачиваемость и стабильность.

На протяжении всей истории существования экономических учений, прибыль рассматривается в двух интерпретациях: доход владельца и прибыль, получаемая от остаточной стоимости. Их называют субъективной и объективной теорией.

Объективная теория рассматривает основой получения прибыли внешние причины, которые во многом связаны с какими-либо изменениями уровня конкуренции.

Субъективная теория говорит о существовании некоего четвертого фактора производства – предпринимательского таланта, который позволяет владельцу получать необходимый уровень прибыли и доходности от ведения хозяйственной деятельности.

Все существующие способы и методы управления прибылью напрямую зависят от функций управления, среди которых выделяется планирование, организация и контроль, позволяющие разработать стратегию и тактику процесса формирования производства, оценивания путей увеличения прибыли и рентабельности при помощи совершенствования деятельности предприятия.

Анализ набора существующих методов позволяет нам сгруппировать их в следующие типы, представленные на рисунке 7.



Рисунок – Методы управления прибылью предприятия

Рассматривая рисунок 7, можно сказать о существовании огромного разнообразия методов управления прибылью, однако каждое предприятие не использует все методы одновременно, а берет в расчет только те, которые уместны.

Система методов управления прибылью включает в себя такие рычаги, как экономический анализ, планирование, стимулирование труда, а также конкурентную, ценовую и налоговую политику.

Целью планирования является своевременная работа по выбору средств и альтернатив развития организации, которые позволят увеличить прибыльность процессов и их рентабельность за счет улучшения всего производственного процесса.

В первую очередь, объектами планирования можно выделить прибыль от реализации продукции, а ее основными этапами являются:

- расчет основных показателей за предыдущий год;
- постановка целей, которые необходимо достичь в будущем году;
- прогнозирование уровня инфляции.

Ключевыми показателями для осуществления планирования являются такие показатели, как выручка, себестоимость, прибыль от продажи, структура расходов и доходов, рентабельность капитала.

Методы планирования – административные, дисциплинарные, организационно-стабилизирующие, всегда применяются в комплексе для стабилизации всей производственной системы.

Социально-психологические методы управления прибылью всегда основываются на формировании общественного мнения о нравственности и моральных ценностях, а также об установленных нормах, принципов гуманности и т. д.

Объектами процесса управления прибылью на основании методов в области социальной и психологической работы являются такие, как

- распределение рабочих мест и штатной расстановки;
- кадровая политика по подбору персонала, его обучению и повышению квалификации;
- информационная поддержка и её полноценное внедрение в производственные и другие процессы организации;
- поддержание благоприятного морального и психологического климата в коллективе;
- организация социальных и бытовых условий работников согласно установленным санитарным нормам.

Рассмотрим механизм управления прибылью организации, целью которого является анализ экономического состояния компании, а также возможностей его улучшения, способов увеличения прибыли.

В ходе осуществления управленческого процесса прибылью предприятия решается широкий спектр задач, среди которых необходимо выделить.

1. Оценивание структуры плана и его степени выполнения.
2. Исследование прибыли, её состава, а также факторов влияния.
3. Изучение спекулятивных факторов.
4. Анализ качественных показателей прибыли.
5. Прогнозирования возможностей увеличения прибыли.
6. Исследование возможных тенденций развития предприятия, его финансовых возможностей, а также пропорций прибыли и расходов в общем бухгалтерском балансе.
7. Определение путей совершенствования производственного процесса и разработка рекомендаций.

При любом виде анализа в практике предприятий используются одни и те же методы расчёта, которые включают расчёт экономических показателей, коэффициентов и факторный анализ.

Анализирование всегда начинается с общей оценки динамики прибыли, её суммы и состава, а также долевого участия в финансовой системе. В дальнейшем производят оценку всей информации, которая представлена в финансовых отчётах и бухгалтерском балансе. Анализ всегда делается в двух направлениях – горизонтальный и вертикальный.

Далее производят исследование влияния факторы на финансовое состояние компании, при этом в расчёт включают, как внутренние, так и внешние.

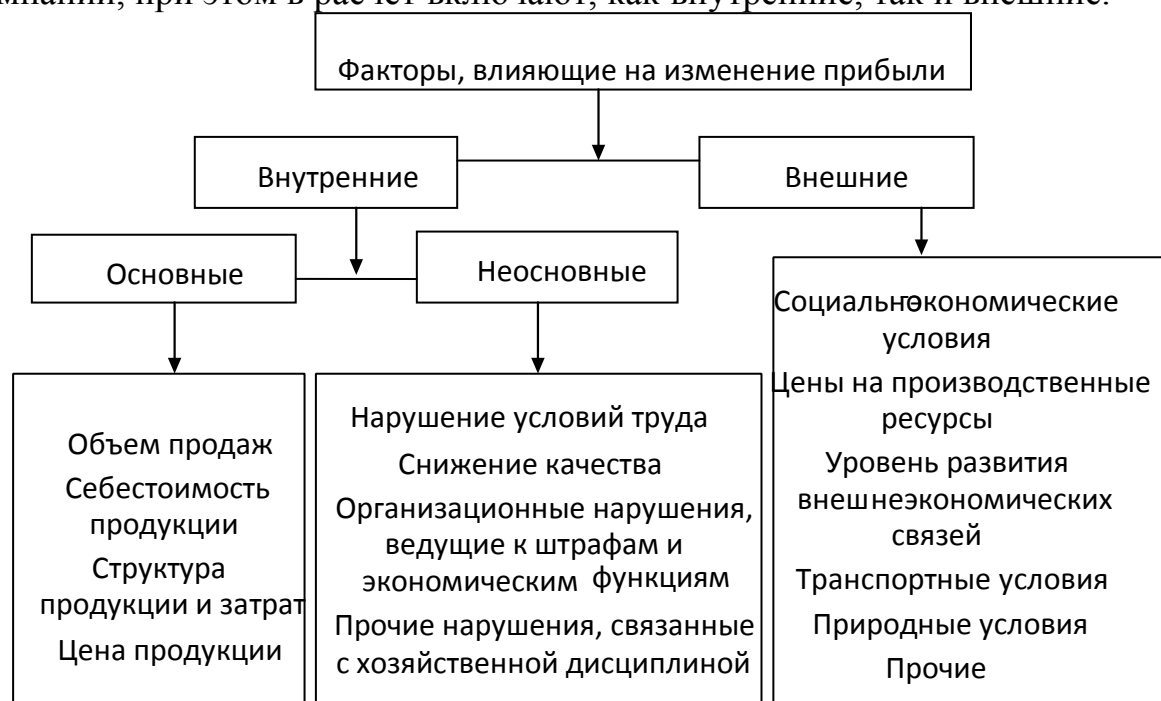


Рисунок 8 – Факторы, влияющие на прибыль от продаж предприятия

Факторы первой очереди включают в себя такие показатели, как изменение объёма выпускаемой продукции, уровень её реализации, структуру товаров и услуг, себестоимость продаж, оптовые цены.

Рост эффективности деятельности сельского хозяйства, которое полностью отвечает требованиям инновационной экономики, невозможно без проведения его анализа.

Во многом результативность и эффективность аграрного сектора зависит от экономической политики государства. Вывод об эффективности государственной экономической политики в сфере сельского хозяйства делается по таким направлениям, как анализ кооператива, создание совхозов, что приведёт к стабильности в сфере аграрного производства.

Современное экономическое сообщество уделяет большое внимание проблемам развития аграрного сектора на уровне национальной политики, в научной литературе одновременно с этим сегодня существует разработанный алгоритм оценки эффективности предприятий.

Нами будет проведён всесторонний анализ для получения точной информации о состоянии сельского хозяйства и определении тех инструментов, которые дадут возможность его совершенствовать.

Самой распространённой методикой оценки является расчёт затрат, что рассматривается в сравнении с размером валового продукта.

$$\text{Эффективность с. - х.} = \frac{\text{Доходная часть}}{\text{Затратная часть}}. \quad (1)$$

В условиях постоянной инфляции метод денежной оценки приводит к неправильным результатам, а также приводит к тому, что отсутствует возможность оценить эффективность социальной политики предприятия.

Помимо рассмотренной нами методики также применяется оценка эффективности реализации программно-целевого подхода к управлению предприятиями сельского хозяйства.

Этот метод осуществляется на основании таких показателей, как сравнение фактических и плановых финансовых величин по результатам реализации программы и полноценный анализ динамики показателей.

В.Р. Яковлев говорит о том, что методы комплексной оценки результативности деятельности сельского хозяйства, учитывающие территориальный признак, климатических условия, региональную политику и размер субсидий, является достаточно объективной основой для определения экономического потенциала.

Таранов П.М. и Панасюк А.С. внедрили модель анализа двух критериев развития аграрного сектора – независимость и конкурентоспособность продовольствия, производимого предприятием.

Эта модель даёт возможность оценить эффективность сельского хозяйства, используя при этом метод сравнительного анализа.

Для комплексной оценки используются такие критерии, как индекс продовольственной независимости и индекс Гринуэя-Милнера. Расчёт этих индексов позволяет определить уровень конкурентоспособности предприятия и товаров, им производимых.

Основная часть используемых методов включает в себя только экономический расчёт, не рассматривая социальные факторы, а также не обращая внимание на уровень развития других отраслей бизнеса. Во многом это определено тем, что эффективность сельского хозяйства – важное направление государственной экономической политики, позволяющее увеличить доходы государства.

Результативность и эффективность сельского хозяйства можно оценивать на всех уровнях власти при помощи систематически оценки результатов деятельности, проводимой на условиях выбора рационального курса осуществляемых действий.

Официальный метод анализа деятельности сельского хозяйства всегда представляется в государственных документах, основным из которых сегодня является «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2019-2020 годы».

Суть документа и методики в общем сводится к оценке запланированных показателей, путей их достижения, а также их сравнение с показателями отчётного периода. Данная методика даёт возможность рационально запланировать финансирование отрасли и оценить адекватность использования средств субъектом. Также эта методология даёт возможность проанализировать динамику показателей и определить роль сельского хозяйства в формировании экономического благосостояния страны.

Недостаток заключается в том, что данная методика заключается только в тех сферах развития которые интересны на данный момент. По нашему мнению, эта методология должна включать в себя исследование всех областей развития

сельского хозяйства, основные факторы других производственных предприятий, влияющих на аграрный комплекс.

Окончательный результат деятельности аграрных предприятий – это комплексный показатель, который характеризует качественные и количественные стороны развития. На основании этого при проведении анализа следует учитывать многофакторность процесса, а также степень значимости сельского хозяйства в общей экономической системе. При анализе также необходимо учитывать и фактор системности процессов всей отрасли.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что анализ финансового состояния предприятия направлен на получение информации о причинах изменения размера прибыли, а также на определение резервов предприятия и направлений его развития, для подготовки управленческих решений, которые позволят сохранять или развивать тенденцию роста доходов на общем плане экономической эффективности.

Анализ проводится в несколько этапов:

- оценка выполнения плана и динамики финансовых результатов;
- изучение состава и структуры прибыли;
- определение и измерение влияния факторов, формирующих прибыль;
- анализ и оценка качества прибыли;
- определение запасов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов.

Прибыль классифицируется на несколько видов, при этом каждое предприятие вправе вносить свои изменения в данную классификация в зависимости от сферы деятельности и целей осуществления работы. При этом принята классификация всегда берётся за основу, если она отражена в финансовых документах компании. Согласно этому финансовому документу, прибыль может принимать следующие формы: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Согласно методике расчета в народном хозяйстве существует:

- $R_{пр}$ – рентабельность предприятий;
- $R_{прод}$ – рентабельность продукции.

Первый показатель определяется как отношение балансовой прибыли Π к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

$\Phi_{оп}$ и оборотных средств $\Phi_{об}$

$$R_{пр} = \left(\frac{\Pi}{\Phi_{оп} + \Phi_{об}} \right) \cdot 100 \% . \quad (2)$$

Рентабельность продукции отражает зависимость между прибылью от реализации продукции и ее себестоимостью. Она показывает относительный размер прибыли на каждый рубль текущих расходов. Выражается отношением:

$$R_{пр} = \left(\frac{\Pi_{пр}}{З} \right) \cdot 100\% . \quad (3)$$

где $R_{пр}$ – рентабельность продукции;

$\Pi_{пр}$ – прибыль от реализации продукции;

$З$ – затраты.

Также существует рентабельность собственных средств. Можно представить, как отношение суммы средств, направленных на накопление и потребление, к величине собственных средств.

$$P_{cc} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100 \% . \quad (4)$$

Важным показателем является рентабельность производственных фондов, рассчитывается отношением бухгалтерской (чистой) прибыли к стоимости производственных фондов

$$P_{\phi} = \frac{Пб}{(O_{\phi} + MOC)} \cdot 100 \% , \quad (5)$$

где O_{ϕ} – средняя годовая стоимость основного Производственного Фонда;

MOC – ср. годовая стоимость оборотных средств.

Оценка эффективности процесса управления предприятием прибылью производится с помощью показателей таких, как показатели операционного анализа и темпы роста организации, анализирующие её коммерческую направленность.

Выводы по разделу 1

На основании проведённого анализа литературы в области экономики, мы установили, что нет точного понятия экономического результата. Нами было проведено обобщение существующих учений, которое показало, что финансовый результат – это Окончательный показатель, характеризующий результат деятельности организации. Данный показатель рассчитывается как разница между доходами и расходами предприятия.

Существующие методики расчёта рентабельности предприятия позволяют выяснить тот факт, что рентабельность напрямую зависит от цен реализуемой продукции. На основании этого следует отметить то, что ценовая политика – это главный фактор, влияющих на развитие предприятия.

В настоящее время существует большое количество методов, направленных на повышение эффективности управления прибылью рентабельностью предприятия, но для наиболее полноценного оценивания применяется горизонтальный и вертикальный методы.

Методы разумного определения прибыли напрямую связаны с ценами на реализуемую продукцию, следовательно, рентабельность зависит от себестоимости товаров и размера производственных расходов.

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ СПК «ВОРОНИНО»

2.1 Общая Характеристика предприятия СПК «Воронино»

Для проведения анализа рентабельности и прибыльности предприятий нами было исследовано предприятие «Воронино», входящее в аграрный комплекс страны. Данное предприятие является крупным производителем сельскохозяйственной продукции в Челябинской области, которое экспортирует свои товары во многие регионы Российской Федерации.

Предметом исследования выпускной квалификационной работы является сельскохозяйственный производственный кооператив «Воронино»

СПК «Воронино» было образовано на территории Уйского района города Челябинска в 2002 году.

Зарегистрировано по адресу 456474, Челябинская область, Уйский район, с. Воронино, ул. Труда., 38.

Регистрация проводилась межведомственной инспекцией Федеральной налоговой службы №17 РФ по Челябинской области

Реквизиты юридического лица – ОГРН 1027401955657, ИНН 7441003664, КПП 741501001. Организационно-правовая форма – «Сельскохозяйственные производственные кооперативы».

Основным направлением деятельности СПК «ВОРОНИНО» является разведение молочного скота и производство сырого молока.

Также предприятие занимается и другими видами сельскохозяйственной деятельности, которые заложены в форму ОКВЭД.

Генеральный директор/Управляющий/ Владелец СПК «Воронино»: Таборских Билара Нургатовна. Главный бухгалтер Борисова Валентина Петровна. Председателем кооператива является Виктор Андреевич Замотохин. Учредителями являются Людмила Семеновна Векшина, Николай Александрович Вандышев, Ильмира Батыровна Валеева и Петр Васильевич Бабушкин.

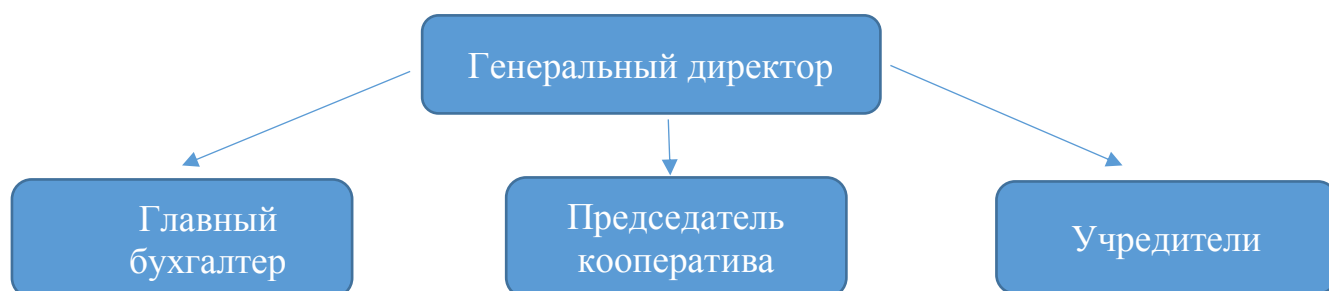


Рисунок 9 – Схема организации СПК «Воронино»

По состоянию на 19 мая 2021 года организация действует.

Большая роль отводится развитию предприятия и поддержанию высокого уровня прибыли, а также обеспечения интересов руководителя организации, его собственников и персонала.

На предприятии существует чётко разработанный процесс управления прибылью, который представляет собой поиск управленческих решений во всех

аспектах деятельности организации. Эффективность данного процесса считается высокой только в том случае если достигаются все цели и требования.

Прибыль на предприятии считается путем метода определения затрат производства, которые рассчитываются путем их деления на внешние и внутренние. Разработана и своя система классификации прибыли, дающая возможность проводить её анализ и давать общую оценку.

Весь построенный процесс основан на анализе прибыльности предприятия. Перед проведением этого анализа первоначально производится метод выбора формы исследования, которая позволит добиться высокой эффективности.

Конечно же сначала следует изучить все формы существующих анализов прибыли, а уже в последующем определить ту, которая будет использоваться. Однако такой подход очень затратен по времени, поэтому каждое предприятие берет за основу один какой-то метод, который подходит данной сфере деятельности и структуре экономического состояния а также производственным процессам.

Для правильного выбора анализа руководители организации грамотно оценивают ситуацию в компании и выбирают анализ такой формы, для которой достаточно данных, а полученный результат исследования наиболее полно отразит экономические состояние компании.

После определения формы анализа производится исследование факторов, которые влияют на прибыль предприятия, позднее уже рассчитываются показатели и составляется план по оздоровления ситуации при необходимости, либо действия по поддержания тенденций прибыльности и рентабельности компании.

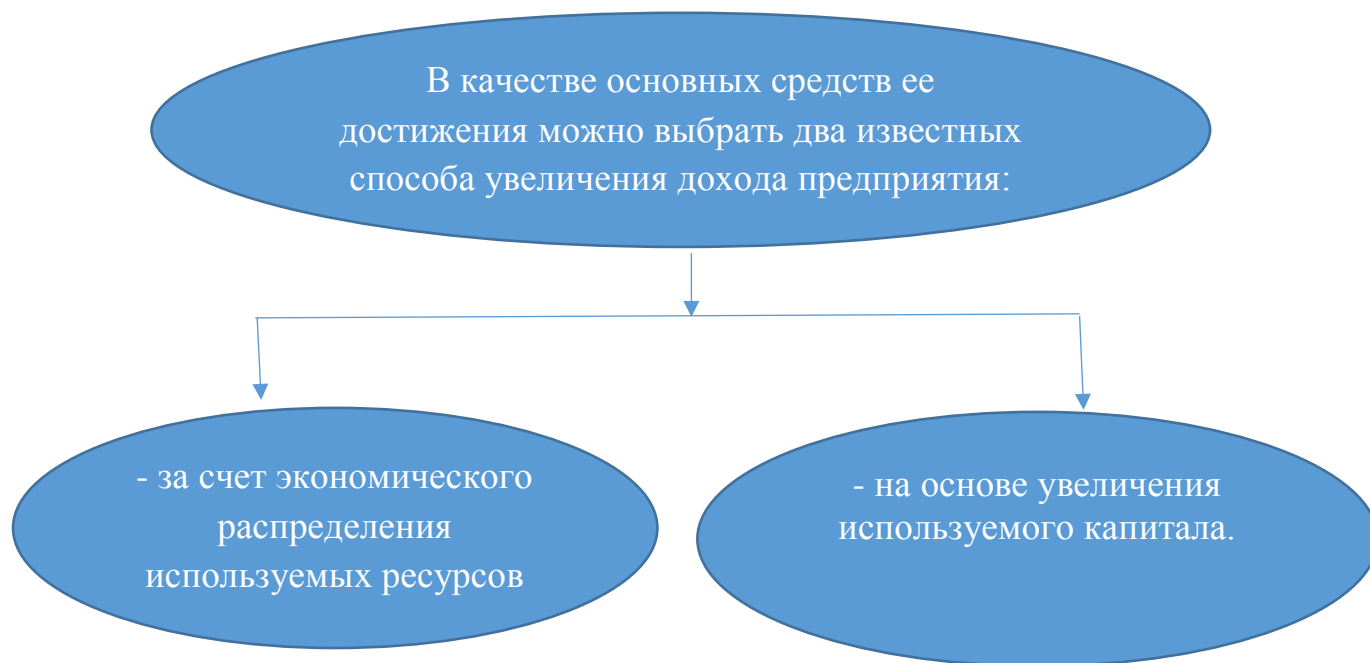


Рисунок 10 – Способы увеличения дохода предприятия

Перок направление даёт возможность руководителю запланировать возможные пути снижения затрат, а второе – улучшение конечных результатов деятельности.

Важным источником для получения необходимых данных для анализа считается баланс организации, состоящий из двух частей.

Первая часть – состав и статьи размещения активов и капитала организации, вторая часть – это обязательства организации, её собственные средства, которые показывают источники формирования активов.

Организация отвечает за те обязательств, которые взяла на себя, но не отвечает за те, которые взяты её участниками.

Имущество общества формируется за счет взносов участников в уставный капитал общества, самостоятельной предпринимательской деятельности и других источников, не запрещенных действующим законодательством.

Большая часть прибыли организации – это прибыль от реализации произведенной продукции. Она определяется как разница между договорной ценой продукта без налога на добавленную стоимость и стоимостью его производства.

СПК «Воронино» – это организация с горизонтальной структурой управления, то есть организация с горизонтальной структурой управления. Сотрудники здесь равны, и творчество приветствуется. Менеджер в этой структуре занимает официальную должность и не стоит выше других, он равен сотрудникам.

Данная система отличается тем, что в ней не работают менеджеры однако каждый управленец является лидером в своей области. Вся ответственность за качество работы ложится на исполнителя так как над ним нету руководителей и контролирующих органов. За счёт этого создаётся дополнительный стимул и мотивация работников по достижению прибыли.

Горизонтальная структура управления имеет как положительные, так и отрицательные аспекты.

Таблица 2 – Аспекты структуры

Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
1. Стимулирующая роль в активизации деловых качеств и профессиональной специализации.	1. Большой интерес к реализации целей и задач функционального подразделения, чем к общим целям.
2. Устранение дублирования функций и сокращение потребления материальных ресурсов в функциональных областях.	2. Усложнение реализации управленческих решений сверху вниз.
3. Улучшение координации действий.	

В этой системе заработная плата напрямую зависит от деятельности каждого сотрудника и размера прибыли предприятия, а сама система начисления заработной платы достаточно прозрачная и проста в своём использовании.

2.2 Анализ эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия СПК «Воронино»

Ни была проведена оценка финансовой деятельности СПК «Воронино» на основании показателей, которые содержатся в бухгалтерском балансе компании. Первоначально мы провели оценку структуры и динамики активов предприятия и

существующих обязательств. В дальнейшем мы рассмотрели динамику отдельных показателей финансовой стороны развития организации.

Для анализа финансового состояния предприятия СПК «Вороново» показатели финансовой устойчивости, платежеспособности и предпринимательской активности рассчитаны в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет показателей платежеспособности

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Исходные показатели (тыс. руб.)			
Выручка от реализации работ, услуг	64 910	77 704	87 355
Себестоимость реализации работ, услуг	53 027	56 162	72 653
Оборотные средства	42 252	57 430	66 559
Запасы	38 618	52 628	61 356
Дебиторская задолженность	1868	3879	3589
Денежные средства	1220	923	1614
Внеоборотные активы	31 527	36 961	52 006
Собственные средства	64 086	87 152	102 604
Долгосрочные обязательства	7936	6750	14 868
Краткосрочные обязательства	1757	489	1093
Стоимость имущества	70 999	81 882	100 673
Средняя величина запасов	36 737,5	45 623	56 992
Коэффициент абсолютной ликвидности (отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам)	0,69	1,89	1,48
Коэффициент промежуточного покрытия, или быстрой ликвидности (отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам)	1,76	9,82	4,76
Коэффициент текущей ликвидности, или общий коэффициент покрытия (отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам)	24,05	117,44	60,9
Коэффициент независимости (отношение собственных средств к стоимости имущества)	0,9	1,06	1,02
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	36,47	178,22	93,87
Индекс постоянного актива (отношение внеоборотных активов к собственным средствам)	0,49	0,42	0,51

Окончание таблицы 3

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных источников средств (соотношение долгосрочных обязательств и собственных средств)	0,12	0,08	0,14
Показатели деловой активности			
Общий коэффициент оборачиваемости (отношение выручки от реализации к стоимости имущества)	0,91	0,95	0,87
Оборачиваемость запасов (отношение себестоимости реализованной продукции к средней величине запасов), число оборотов	1,44	1,23	1,27
Коэффициент оборачиваемости запасов (365 дней / число оборотов)	253,47	296,75	287,4
Коэффициент оборачиваемости собственных средств (отношение выручки от реализации к собственным средствам)	1,01	0,89	0,85

Анализ показателей платежеспособности показывает последовательный рост их цен за анализируемые периоды по каждому показателю.

Чтобы проанализировать финансовую ситуацию, давайте посмотрим на рисунок 11 – динамику показателей, показывающих показатели платежеспособности (ликвидности), финансовой устойчивости и предпринимательской активности.

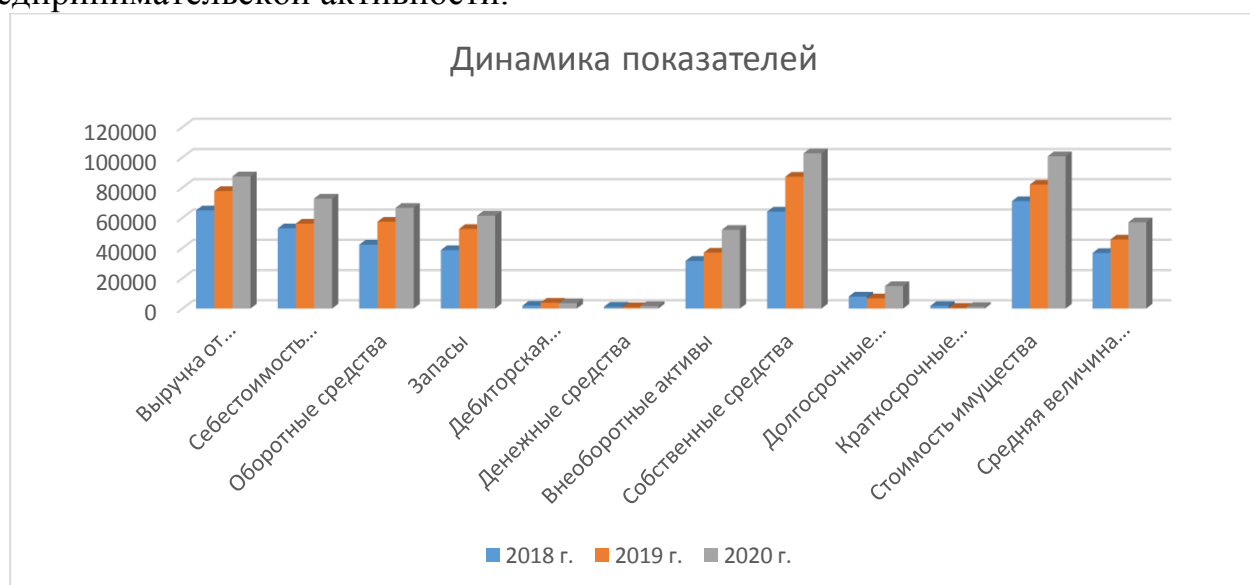


Рисунок 11 – Динамика показателей

Рассмотрим динамику графика исходных показателей, таких как: выручка от продаж, себестоимость продаж, оборотные активы, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, внеоборотные активы, собственный капитал,

долгосрочные обязательства и краткосрочные обязательства, стоимость имущества, а также средняя стоимость запасов.

Доля оборотных активов в общей стоимости недвижимости снизилась на 4,7 в конце 2020 года по сравнению с 2019 годом.

В 2020 году оборотные активы предприятия составили 66 559 тыс. рублей, а по сравнению с 2019 годом они увеличились на 9129 тыс. рублей. Темпы роста оборотных активов (115,9 %).

Выручка компании в 2019 году составила 52 628 тыс. рублей и по сравнению с 2018 годом увеличилась на 14 010 тыс. рублей. В 2020 году по сравнению с 2019 годом запасы выросли на 8728 тысяч рублей и составили 61 356 тысяч рублей.

Дебиторская задолженность (выплаты по которой ожидаются в течение 12 месяцев с отчетной даты) в 2020 году составила 3589 тыс. рублей, а по сравнению с 2019 годом уменьшилась на 290 тыс. рублей, снизившись на 7,5 %.

Доля этого показателя в оборотных активах СПК «Воронино» также снизилась с 6,8 % в 2019 году до 5,4 % в 2020 году.

Наименьшую долю в составе оборотных активов компании занимают 1,6 % денежных средств в 2019 году и 2,4 % в 2020 году, но их общее количество почти удвоилось.

Наибольшую долю в стоимости имущества СПК «Воронино» составляют капитал и резервы 86,9 %, 92,3 % и 86,5 % за три анализируемых периода соответственно. В 2019 году капитал и резервы компании составили 87,152 тыс. рублей, а по сравнению с 2018 годом они увеличились на 23,066 тыс. рублей, темпы роста капитала и резервов (136 %). В 2020 году капитал и резервы составили 66 559 тыс. рублей и увеличились на 9129 тыс. рублей по сравнению с 2019 годом, темпы роста капитала и резервов (115,9 %).

Нераспределенная прибыль предприятия занимает наибольшую долю в составе источников формирования недвижимости, и за 2019 и 2020 годы она составила 43,3 %.

В 2019 году компания погасила свой долг по сравнению с 2018 годом в размере 1,186 тыс. рублей, сокращение долгосрочных обязательств составило 14,9 %.

В 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло увеличение долгосрочных обязательств на 8118 тыс. рублей и составило 14 868 тыс. рублей в 2020 году, увеличившись на 120,2 %.

Наибольшую долю в составе данного вида источников формирования недвижимости составляет кредиторская задолженность.

В 2018 году доля кредиторской задолженности составила 100 %, общей стоимостью 1757 тыс. рублей, в 2019 году значение этого показателя снизилось до 489 тыс. рублей, в 2020 году кредиторская задолженность увеличилась на 604 тыс. рублей и составила 1093 тыс. рублей.

Краткосрочные обязательства компании выросли с 489 тыс. рублей в 2019 году до 1093 тыс. рублей в 2020 году, темп роста составил 223,5 %. Удельный вес этого вида источников формирования собственности составил 0,9 %.

В целом изменения по всем элементам баланса компании привели к увеличению валюты баланса в 2019 году на 20,612 тыс. рублей по сравнению с 2018 годом, темп роста составил 127,9 %.

В 2020 году по сравнению с 2019 годом валюта баланса увеличилась на 24,174 тыс. рублей и составила 118,565 тыс. рублей, темп роста (125,6 %).

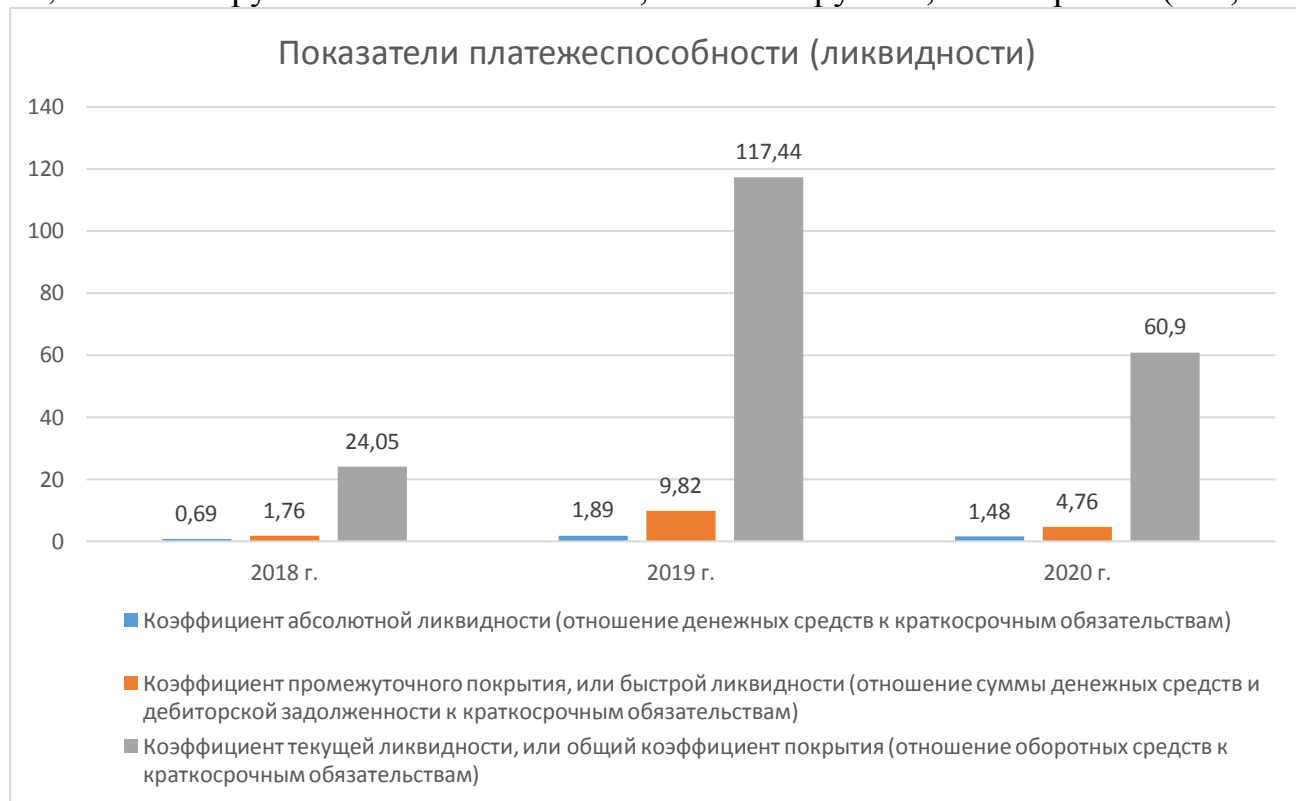


Рисунок 12 – Показатели платежеспособности (ликвидности)

Анализ показателей платежеспособности показывает последовательный рост их цен за анализируемые периоды по каждому показателю.

Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 1,2 % и составил 1,89 % на 2019 год, 120 %. В 2020 году коэффициент абсолютной ликвидности составил 1,48 %, снизившись на 0,41 % по сравнению с 2019 годом, что означает, что краткосрочные обязательства могут быть погашены напрямую, поскольку нормативная величина, при которой краткосрочные обязательства могут быть погашены напрямую, составляет 20 %.

Увеличение коэффициента быстрой ликвидности с 1,76 % в 2018 году до 9,82 % в 2019 году неразрывно связано с увеличением дебиторской задолженности.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2020 году составил 4,76 % и снизился на 5,06 % по сравнению с 2019 годом, но коэффициент выше обычного значения 1, поэтому компания сможет своевременно погасить свои краткосрочные обязательства при продаже активов.

Показатель текущей ликвидности показывает, сколько оборотных средств составляет 1 рубль краткосрочных обязательств. В СПК «Воронино» 1 рубль краткосрочных обязательств составляет: в 2018 году – 24,05 рубля, в 2019 году – 117,44 рубля, в 2020 году – 60,9 рубля.

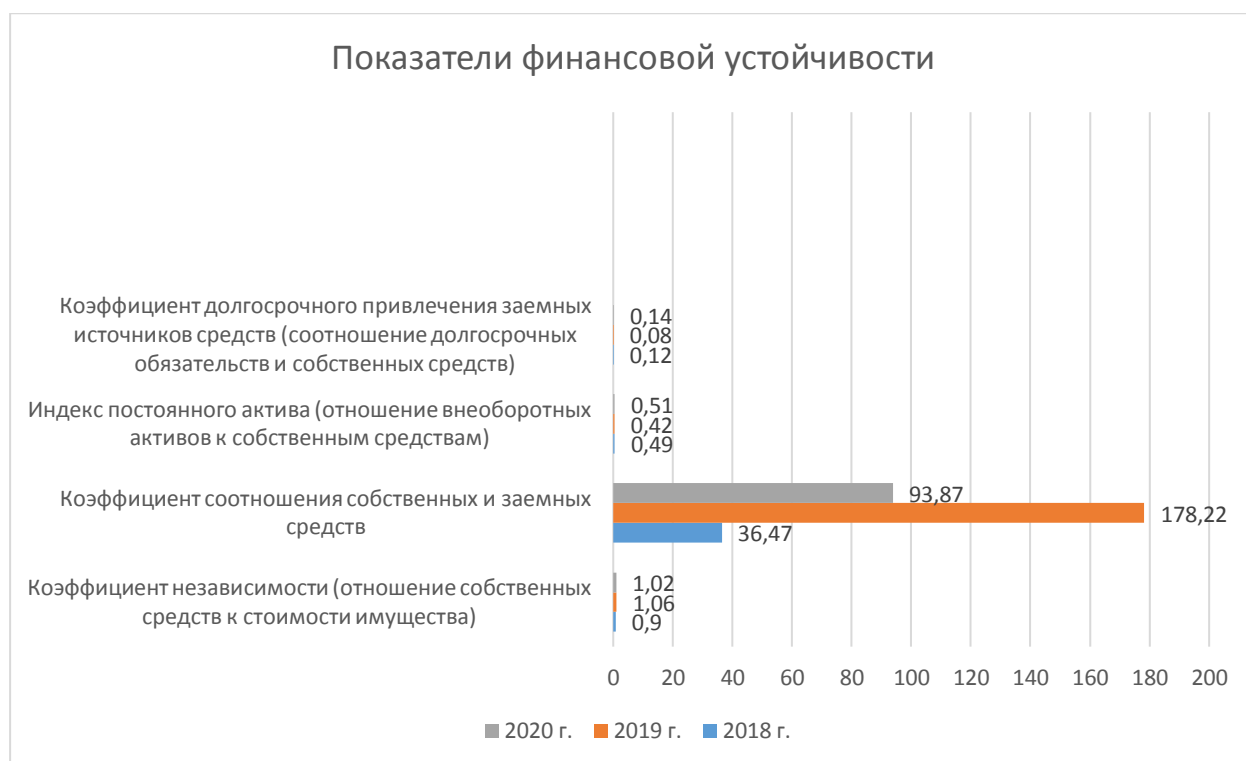


Рисунок 13 – Показатели финансовой устойчивости

Исходя из вышеизложенных фактов, можно сделать вывод, что компания обладает достаточным уровнем платежеспособности.

Что касается показателей финансовой устойчивости, то коэффициент независимости в 2020 году снизился на 0,04 % по сравнению с 2019 годом и составил 1,02 % в 2020 году, но коэффициент достаточно высок, поэтому предприятие не зависит от внешних источников финансирования.

Это подтверждается ростом цен на долговые акции с 36,47 % в 2018 году до 178,22 % в 2019 году, а также небольшим снижением в 2020 году по сравнению с 2019 годом со скоростью 84,35 %; в 2020 году соотношение составило 93,87 %. Ставка выше стандартного значения, равного 1, поэтому СПК «Воронино» включен в кредитный рейтинг первой категории, кредитоспособность которого не оспаривается.

Значение индекса постоянных активов в 2018 году составляет 0,49 %, в 2019 году – 0,42 %, в 2020 году – 0,51 %, что не превышает стандартного показателя (более одного), следовательно, свидетельствует о разумном приобретении активов.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств снизился с 0,12 % в 2018 году до 0,08 % в 2019 году. В 2020 году по сравнению с 2019 годом коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств увеличился на 0,06 % и составил 0,14 %.

Финансовые результаты деятельности компании характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Компания получает прибыль в основном от продажи продукции, а также от других видов деятельности (аренда основных средств, торговая деятельность на фондовых биржах и биржах и др.).

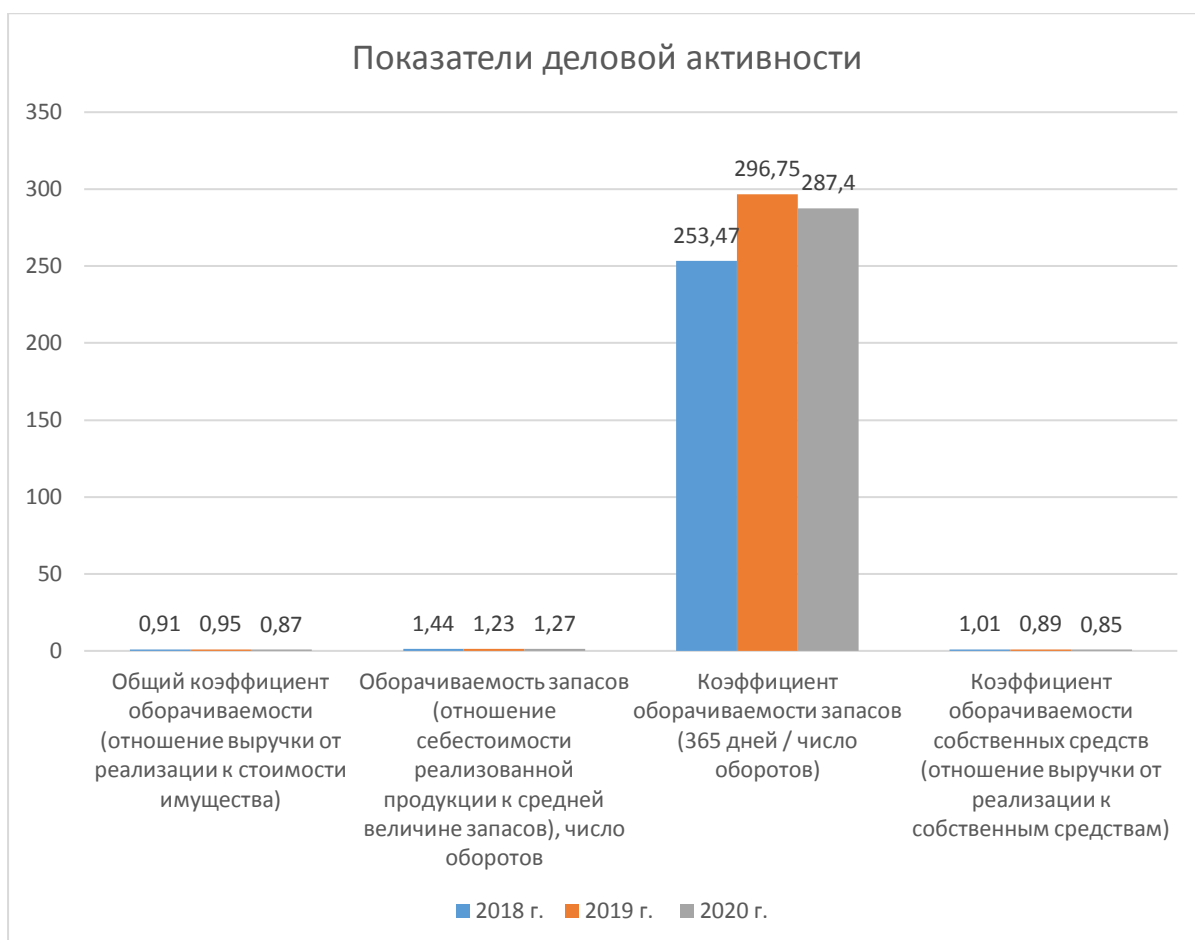


Рисунок 14 – Показатели деловой активности

Показатели деловой активности за анализируемый период улучшились. Сокращение дебиторской задолженности свидетельствует об эффективной политике управления дебиторской задолженностью.

В результате в 2019-2020 годах произошло небольшое снижение общего коэффициента оборачиваемости с 0,95 % до 0,87 %, но оборачиваемость запасов не замедлилась, а наоборот, увеличилась с 1,23 % до 1,27 % оборота, что составило 2,5 дня. Это свидетельствует об эффективной маркетинговой политике и балансе между размером запасов и фактическими потребностями производства.

- Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:
- систематический мониторинг выполнения планов продаж продукции и прибыли;
 - определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем продаж продукции и финансовые результаты;
 - выявление признания запасов для увеличения объема продаж продукции и размера прибыли;
 - оценка работы компании по использованию возможностей для увеличения объема продаж продукции, прибыли и рентабельности;
 - разработка мер по использованию выявленных запасов.

Анализ представлен на рисунках 11, 12, 13 и 14, а расчеты показателей приведены в таблице 3 .

Основываясь на наших анализах и расчетах, мы делаем вывод.

В 2019 году чистая прибыль СПК «Воронино» увеличилась с 9250 до 24 025 тысяч рублей. Рост чистой прибыли составил 258,5 %, что свидетельствует об увеличении прибыли в 2,5 раза.

В 2020 году по сравнению с 2019 годом чистая прибыль снизилась на 7,041 тыс. рублей и составила 16,984 тыс. рублей.

На основе этой таблицы мы проведем факторный анализ влияния отдельных показателей на изменение чистой прибыли с использованием метода цепной подстановки. Для этих целей мы используем аддитивную формулу для расчета чистой прибыли:

$$\text{ЧП}_1 = 77\,704 - 56\,162 - 1277 - 598 + 129 - 418 + 6018 - 3806 + 2435 = 24\,025 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_2 = 87\,355 - 56\,126 - 1277 - 598 + 129 - 418 + 6018 - 3806 + 2435 = 33\,676 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние выручки от реализации на чистую прибыль} = 33\,676 - 24\,025 = 9651 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_3 = 87\,355 - 72\,653 - 1277 - 598 + 129 - 418 + 6018 - 3806 + 2435 = 17\,185 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние себестоимости на чистую прибыль} = 17\,185 - 33\,676 = -16\,491 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_4 = 87\,355 - 72\,653 - 0 - 598 + 129 - 418 + 6018 - 3806 + 2435 = 15\,908 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние коммерческих расходов на чистую прибыль} = 15\,908 - 17\,185 = -1277 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_5 = 87\,355 - 72\,653 - 0 - 671 + 129 - 418 + 6018 - 3806 + 2435 = 18\,389 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние процентов к уплате на чистую прибыль} = 18\,389 - 15\,908 = 2481 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_6 = 87\,355 - 72\,653 - 0 - 671 + 0 - 418 + 6018 - 3806 + 2435 = 18\,260 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние доходов на чистую прибыль} = 18\,260 - 18\,389 = -129 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_7 = 87\,355 - 72\,653 - 0 - 671 + 0 - 283 + 6018 - 3806 + 2435 = 18\,395 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Влияние расходов на чистую прибыль} = 18\,395 - 18\,260 = 135 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧП}_8 = 87\,355 - 72\,653 - 0 - 671 + 0 - 283 + 8731 - 3806 + 2435 = 21\,108 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Общее влияние} = 9651 - 16\,451 - 1277 + 2481 - 129 + 135 + 2713 - 145 - 2435 - 237 = -7041 \text{ тыс. руб.}$$

На снижение чистой прибыли повлияли следующие факторы:

- выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) в 2020 году по сравнению с 2019 годом составила 87 355 тыс. руб. рост этого показателя составил 12,4 %, что привело к увеличению прибыли на 9,651 тыс. рублей;
- негативное влияние на чистую прибыль оказало увеличение производственных затрат в 2020 году на 129,4 % по сравнению с 2019 годом. Себестоимость в

2020 году составляет 72 653 тысячи рублей. благодаря этому фактору чистая прибыль снизилась на 16 491 тысячу рублей;

– в 2020 году ожидается сокращение коммерческих расходов на 1,277 тысячи рублей. На снижение чистой прибыли в 2020 году повлияло увеличение процентных расходов, подлежащих выплате. Они выросли с 598 тысяч рублей в 2019 году до 671 тысячи рублей в 2020 году. Чистая прибыль в этом случае снизилась на 73 тысячи рублей.

В совокупности эти факторы привели к снижению чистой прибыли на 7041 тысячу рублей.

Данные для анализа прибыли предприятия за 2018, 2019, 2020 годы представлены в таблице 2.

Таблица 4 – Анализ и оценка динамики показателей прибыли по СПК «Воронино» за 2018, 2019, 2020 годы

в тыс. руб.

Показатели	2018г	2019г	Абс-ое из-е, тыс. руб.	Темпы роста, %	2020г	Абс-о е из-е, тыс. руб.	Темп ы роста, %
1.Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов)	64 810	77 704	12 794	119,7	87 355	9651	112,4
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	53 027	56 162	3135	105,9	72 653	1641	129,4
3.Валовая прибыль	11 883	21 542	9659	181,3	14 702	-6840	68,2
4. Коммерческие расходы	1222	1277	55	104,5	-	-1277	-
5.Прибыль (убыток от продаж)	10 661	20 265	9604	190,1	14 702	-5563	72,5
6. % к уплате	363	598	235	164,7	671	73	112,2
7. Прочие доходы	-	129	129	-	-	-129	-
8.Прочие расходы	218	418	200	191,7	283	-135	67,7

Окончание таблицы 4

Показатели	2018г	2019г	Абс-ое из-е, тыс. руб.	Темпы роста, %	2020г	Абс-ое из-е, тыс. руб.	Темпы роста, %
9. Прибыль (убыток) до налогообложения	11 080	21 590	10 510	194,9	17 221	-4369	79,8
10. Чистая прибыль	9295	24 025	14 730	258,5	16 984	-7041	70,7

В таблице 4 мы рассчитываем и оцениваем денежный поток по видам деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая).

Индекс рентабельности денежных потоков по текущей деятельности за 2019 год составил 2,52 % и снизился на 1,05 % по сравнению с 2018 годом. в 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло увеличение коэффициента рентабельности денежных потоков по текущей деятельности на 18,76 % , то есть коэффициент увеличился в 8,4 раза. Это указывает на то, что компания получает большую часть своих денежных средств от своей текущей деятельности.

Хотя и в меньшей степени, компания также получает денежные средства от финансовой деятельности. В 2018 году коэффициент рентабельности денежных потоков по финансовой деятельности составлял 10 %, в 2019 году поступлений не было, в 2020 году коэффициент составил 3,61 %.

Динамика объемов продаж СПК «Воронино» 2018-2020 гг. показана на рисунке 13.

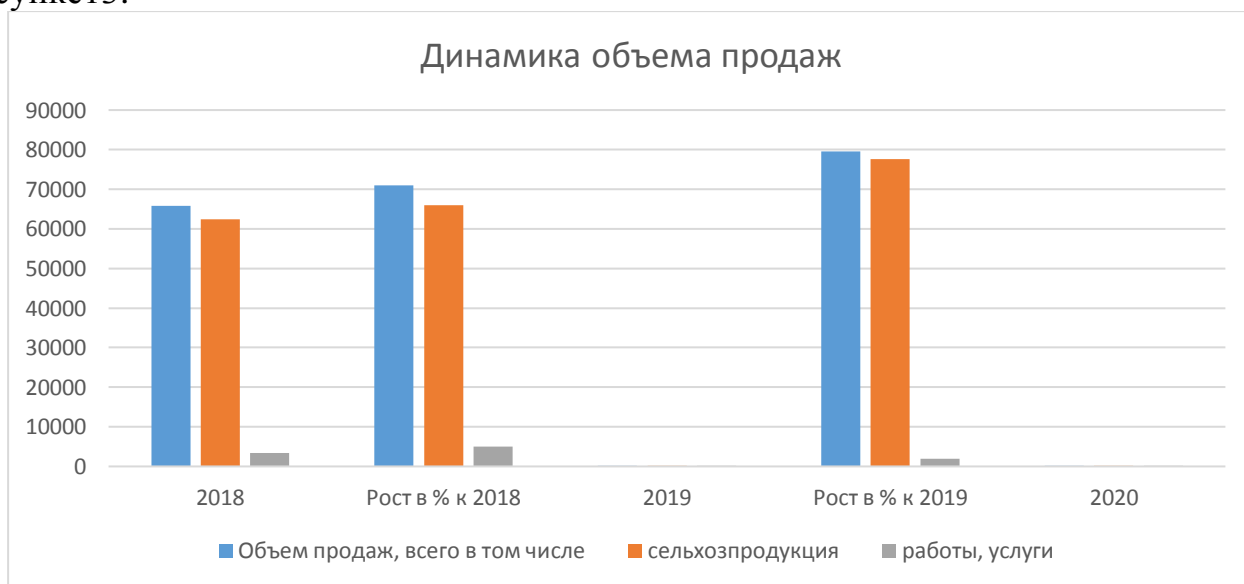


Рисунок 15 – Динамика объема продаж СПК «Воронино»

Как показано на графике 12, объемы продаж СПК «Воронино» в 2019 году выросли на 107,9 %, в 2018 году и в 2020 году на 112,1 % на уровне 2019 года. Увеличение объемов продаж в основном обусловлено увеличением производства сельскохозяйственной продукции, рост которой в 2020 году составил 117,5 %. В то

же время в 2020 году объем выполненных работ и оказанных услуг значительно снизился (на 39,2 %).

Выводы по разделу 2

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность управления предприятием во всех сферах его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой, инвестиционной.

Исходя из этих расчетов, можно сделать вывод, что сельскохозяйственное производство компании «Воронино» улучшилось.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Рекомендации по повышению эффективности управления прибылью и рентабельностью предприятия

Таким образом, в результате анализа, проведенного во второй главе данного исследования, было установлено, что прибыль является основной мотивацией для создания новых или развития существующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы объединения ресурсов, изобретать новые продукты, которые могут быть востребованы, внедрять организационные и технические инновации, которые обещают повысить эффективность производства.

Рентабельность – это важнейший экономический показатель, характеризующий хозяйственную деятельность предприятия. Повышение роли таких показателей, как прибыль, рентабельность, для анализа деятельности предприятий имеет большое значение. Это служит основой для расчета цен, а следовательно, и для получения прибыли.

С экономической точки зрения прибыль – это разница между денежными поступлениями и денежными платежами. С точки зрения экономической деятельности прибыль – это разница между состоянием собственности предприятия на конец и начало отчетного периода.

Как категория, прибыль, она содержит множество парадоксов, которые должен знать каждый экономист. Большинство из этих парадоксов создаются методологией бухгалтерского учета и, следовательно, решаются по-разному в разных странах. Решение проблем, связанных с категорией «прибыль», должно быть логичным и последовательным.

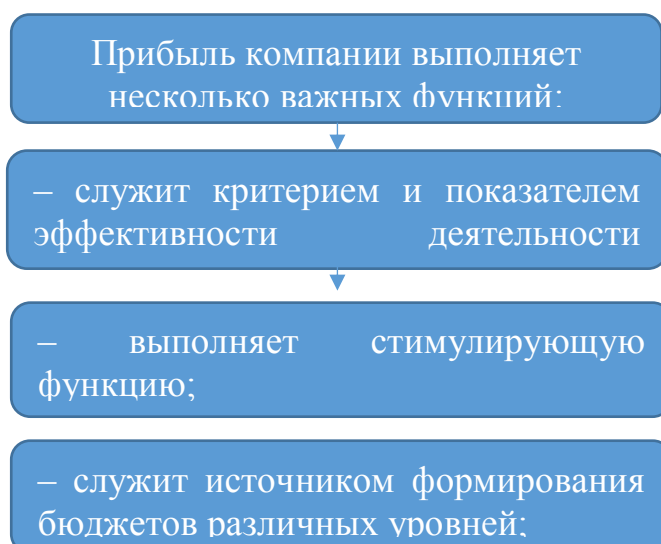


Рисунок 16 – Функции прибыли

Прибыль организации является основным фактором экономического и социального развития как самого предприятия, так и общества в целом.

Конечный финансовый результат – прибыль организации за финансовый период включает прибыль от продаж (товаров, работ и услуг) и прочие прочие доходы за вычетом прочих расходов.

В настоящее время существует большое количество факторов, влияющих на увеличение (уменьшение) прибыли.

Факторы, приводящие к изменению прибыли.

1. Объем продаж при высокой доле постоянных затрат в себестоимости продукции увеличение объема продаж приведет к еще большему увеличению прибыли за счет снижения доли постоянных затрат на единицу продукции.

2. Рост цен в период высоких темпов инфляции рост прибыли был обеспечен за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль за счет этого фактора.

3. Снижение затрат или снижение затрат без негативного влияния на качество продукции. Это достигается за счет большей управляемости и контроля в области расходов.

4. Обновление ассортимента и номенклатуры продукции в условиях рыночной экономики является движущей силой, обновляющей как производственные активы, так и продукцию. Характерно проявление этой силы в концепции жизненного цикла продукта.

На финансовый результат существенное влияние оказывает учетная политика организации. Поскольку прибыль – это разница между доходами и расходами, выбор метода признания доходов и расходов увеличивает или уменьшает конечный результат. На доход влияет тот факт, что доход признается в результате продаж.

Что касается расходов, то влияние учетной политики на величину прибыли значительно выше. Это связано с тем, что расходы могут учитываться разными методами по-разному. Оценка затрат также может существенно отличаться в зависимости от выбранной учетной политики.

Также я хотела бы сказать о предоставлении нового вида услуг. Компания располагает теплыми гаражами высотой 3 единицы, общей площадью более 250 м². В каждом гараже есть водяное отопление. Большинство гаражей в зимний сезон (октябрь – март) не задействованы в производстве, т. е. в производственном процессе они пусты. Эти здания могут быть использованы для горячей парковки крупногабаритных транспортных средств в холодное время года.

Спрос на этот вид услуг велик среди малых фермерских хозяйств и предпринимателей. Именно в холодную погоду возникает вопрос о хранении таких транспортных средств, потому что летом они заняты на производстве, в полях.

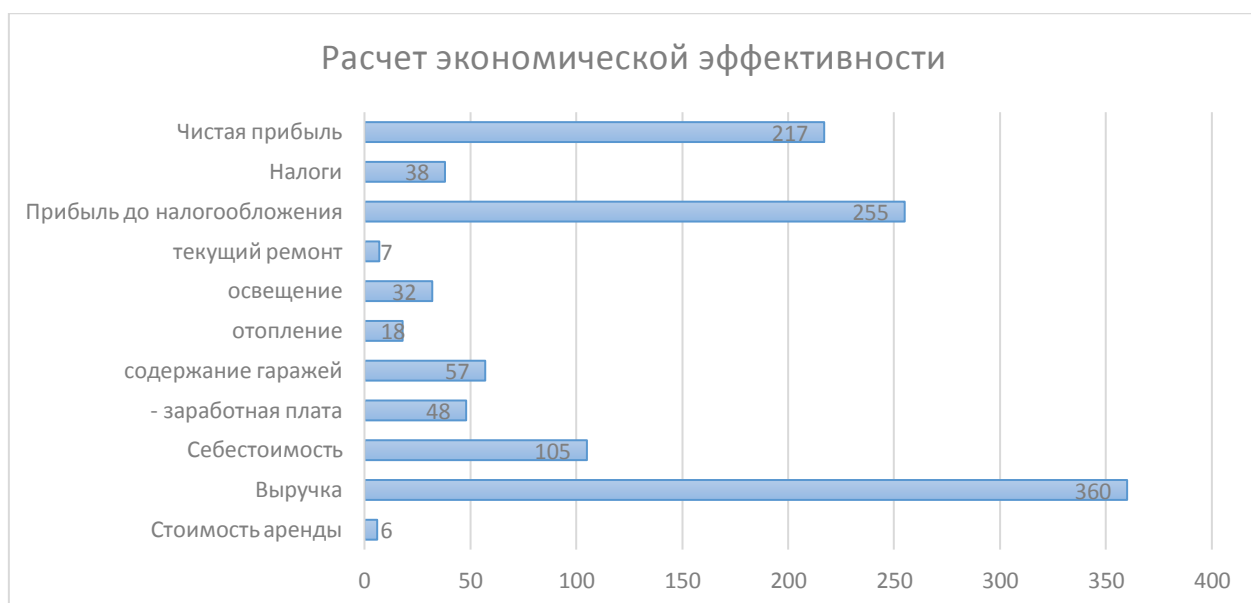


Рисунок 17 – Расчет экономической эффективности

Стоимость арендуемого места колеблется от 4 тысяч рублей до 6 тысяч рублей. Среднее количество доступных транспортных средств составляет 15 единиц. Таким образом, выручка составит 360 тысяч рублей. За вычетом средств, выделенных на содержание гаражей, зарплат охранникам, уплату налогов, чистая прибыль составит 217 тысяч рублей.

Давайте рассмотрим несколько мер по увеличению прибыли СПК «Воронино».

Исходя из теоретических основ экономической эффективности, можно сделать вывод, что ключом к ее повышению является снижение себестоимости продукции.

Себестоимость продукции, как экономическая категория, объединяет все издержки экономики в денежной форме, возмещение которых необходимо для осуществления простого производственного процесса. Он показывает, сколько стоит каждому сельскохозяйственному предприятию производить и продавать свою продукцию.

Существует различие между себестоимостью производства, которая включает все затраты, связанные с приемом и транспортировкой продукции к месту хранения, и полной себестоимостью, которая рассчитывается с учетом себестоимости реализации продукции. Производственные затраты состоят из нескольких видов затрат, которые имеют различные производственные цели. Их отношение к общей сумме затрат отражает структуру затрат. Это зависит от специализации отрасли, технического оснащения и организации производства.

Основным способом повышения эффективности производства зерна является снижение себестоимости продукции, увеличение общей выручки. Увеличение общей выручки возможно в первую очередь за счет повышения эффективности.

Низкая цена связана с качеством продаваемой продукции. Для улучшения качества работы фермы необходимо повысить уровень сельскохозяйственной техники, своевременно проводить посев и уборку зерновых культур, своевременно и в стандартных количествах использовать средства защиты растений, удобрения, а также улучшить организацию реализации продукции.

Чтобы снизить себестоимость производства, необходимо использовать высокоурожайные сорта и семена очень хорошего качества. Внедрять интенсивные технологии, приводящие к экономии затрат на рабочую силу и капитала на единицу продукции.

Изучив экономическое и финансовое положение СПК «Воронино», мы можем сделать следующие выводы.

За СПК закреплено 26 366 гектаров земли, в том числе 22 980 гектаров пашни, 138 гектаров сена, 604 гектара пастбищ и 4 гектара многолетних насаждений.

Объемы продаж СПК «Воронино» в 2019 году выросли на 107,9 %, в 2018 году – на 107,9%, а в 2020 году – на 112,1%. Увеличение объемов продаж в основном обусловлено увеличением производства сельскохозяйственной продукции, рост которой в 2020 году составил 117,5 %. В то же время в 2020 году объем выполненных работ и оказанных услуг значительно снизился (на 39,2 %).

Для увеличения прибыли в сельскохозяйственном производственном кооперативе «Воронино» были предложены следующие методы:

– одним из первых методов является метод со снижением себестоимости.

Был произведен расчет использования удобрений (на 1 га посева). В результате применения минеральных удобрений урожайность зерновых увеличилась на 8,4 ц/га и с учетом расчетного уровня на 42 % или на 8,4 ц/га и стоимости 1 с. он снизился на 76,5 пункта в год. Годовой общий результат мероприятия составляет 252 630 рублей;

– второй факт – это предоставление нового вида услуг, владение теплыми гаражами. В результате реализации данного мероприятия СПК «Воронино» получит чистую прибыль в размере 217 тысяч рублей.

– третий факт связан с экономией заработной платы за счет повышения квалификации работника. Годовой эффект от этого мероприятия принесет организации прибыль в размере 2233,6 рублей.

Таким образом, при реализации этих мер годовой совокупный доход составит 471 863,6 рубля.

3.2 Прогноз эффективности управления прибылью и рентабельностью СПК «Воронино»

Показатель рентабельности производства особенно важен в современных рыночных условиях, когда руководство предприятия должно постоянно принимать определенные неординарные решения для обеспечения прибыльности и, соответственно, финансовой устойчивости предприятия.

Факторы, влияющие на рентабельность сельскохозяйственного производства, многочисленны и разнообразны. Некоторые из них зависят от деятельности конкретных групп, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Как показали практические расчеты, показатели рентабельности имеют более или менее значительные колебания на протяжении многих лет, что связано с

изменением цен реализации и производственных затрат. На уровень отпускных цен в первую очередь влияет количество и качество товарной продукции, а на себестоимость влияет урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота, а также объем трудовых и материальных затрат.

В настоящее время большинство сельскохозяйственных предприятий являются убыточными или убыточными, что является следствием экономического кризиса в стране.

Что касается СПК «Воронино», то его уровень рентабельности значительно высок, хотя наблюдается тенденция к колебаниям этого показателя. Это свидетельствует о необходимости принятия соответствующих мер по повышению рентабельности экономики.

Эти меры в первую очередь включают снижение производственных затрат, повышение производительности труда и рентабельности капитала, углубление специализации экономики на более прибыльных видах продукции, а прибыль является основной мотивацией для создания новых или развития существующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы объединения ресурсов, изобретать новые продукты, которые могут быть востребованы, внедрять организационные и технические инновации, которые обещают повысить эффективность производства.

Рентабельность – важнейший экономический показатель, характеризующий хозяйственную деятельность предприятия. Повышение роли таких показателей, как прибыль, рентабельность, для анализа деятельности предприятий имеет большое значение. Это служит основой для расчета цен, а следовательно, и для получения прибыли. Показатели рентабельности позволяют оценить, сколько прибыли компания получает с каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

В современных рыночных условиях любая деятельность, связанная с производством продукции, выполнением работ или оказанием услуг, и изначально направлена на удовлетворение потребностей субъектов экономических отношений:

- потребителей с приобретением необходимых товаров или услуг;
- производители с прибылью;
- государство с налоговыми поступлениями в бюджет.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на результат деятельности предприятия, поскольку позволяет перейти от спонтанного получения дохода к регулируемому доходу.

Эффективность деятельности компании зависит не только от объема полученной прибыли, но и от характера ее распределения. Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли достигалось оптимальное достижение интересов государства, предприятия и работников:

- 1) государство заинтересовано в получении максимального объема прибыли в бюджет;
- 2) руководство предприятия стремится направить большой объем прибыли на экстенсивное разведение. и сотрудники заинтересованы в увеличении своей доли использования

Рассмотрим планируемые финансовые результаты СПК «Воронино» в случае введения такого нового мероприятия (Таблица 5).

Таблица 5 – Прогноз финансовых показателей деятельности СПК «Воронино»

Наименование показателя	2020	2021	Изменение 2020/2021 (+/-)	Изменение 2020/2021 %
Выручка	637 062,00	657 652,69	33 693,78	5,40
Себестоимость продаж и услуг	505 656,30	512 644,64	13 477,51	2,70
Валовая прибыль	136 023,00	142 262,63	17 470,85	14,00
Прибыль до налогообложения	73 413,46	74 275,46	2442,33	3,40
Налог на прибыль	14 682,70	14 855,10	488,47	3,40
Чистая прибыль	58 730,76	59 420,36	1953,86	3,40
Эффект, %	70,98	71,55	0,94	0,04

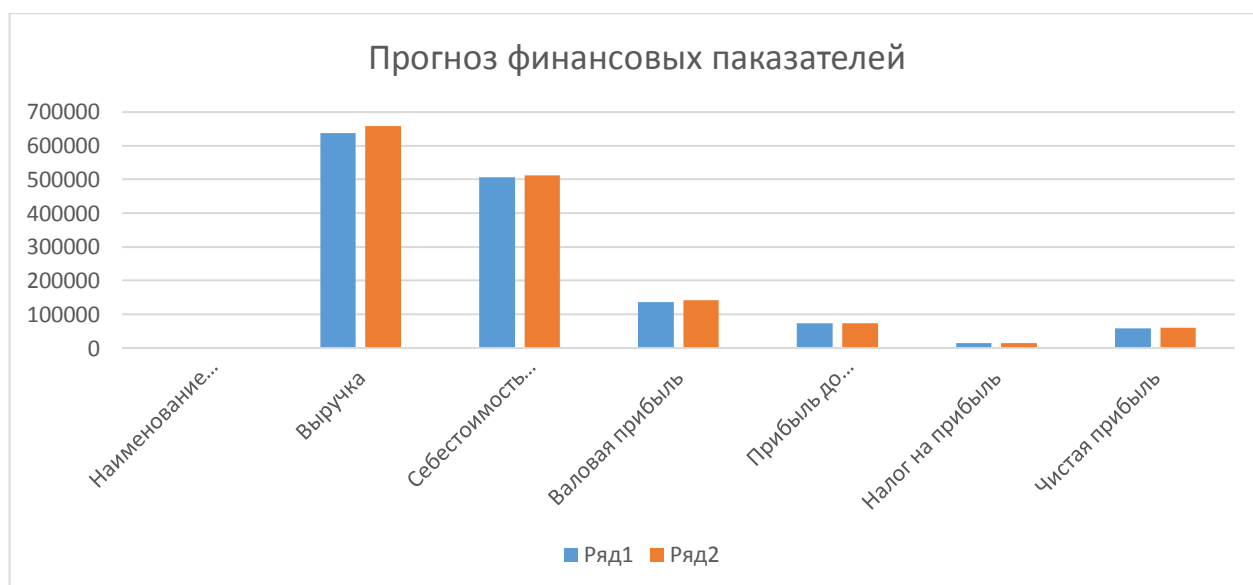


Рисунок 18 – Прогноз финансовых показателей

Исходя из таблицы 3 ожидается рост объема выручки от реализации на 33 693,78 тыс. руб. в 2021 г. по сравнению с 2020 г. Кроме того, ожидается рост себестоимости продаж на 13 477,51 тыс. руб. в исследуемый период. Валовая прибыль СПК «Воронино» вырастет в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 17 470,85 тыс. руб. Соответственно ожидается и рост чистой прибыли предприятия на 1953,86 тыс. руб. в 2021 г. по сравнению с 2020 г. Данный факт информирует о том, что у предприятия СПК «Воронино» ежегодно повысится эффективность деятельности, что является благоприятным фактом.

Проведем анализ прогнозных показателей рентабельности деятельности СПК «Воронино» (таблица 6).

Таблица 6 – Прогноз рентабельности деятельности СПК «Воронино» в динамике

Наименование показателя	2020	2021	Изменение 2020/2021 (+/-)
Рентабельность продукции, %	11,05	11,46	0,92
Рентабельность продаж (оборота), %	70,98	71,55	0,94
Рентабельность активов, %	10,87	11,24	0,67
Рентабельность собственного капитала, %	15,49	15,70	0,62



Рисунок 19 – Прогноз рентабельности

Исходя из таблицы 6 ожидаем, что общая рентабельность отдельных видов продукции СПК «Воронино» вырастет в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и составила 11,46 %. Кроме того, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. вырастет рентабельность продаж и составит 71,55 %. Рентабельность активов аналогично вырастет в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и составит 11,24 %. В целом в течении 2020–2021 гг. ожидается рост всех показателей рентабельности деятельности СПК «Воронино»

Таблица 7 – Основные мероприятия

Название предложения	Эффективность мероприятия, %
Снижение амортизационных расходов	55,00
Выбор оптимального способа финансирования	14,60
Оптимизация объемов оборотного капитала	48,62

Итак, как показывает анализ применение представленных ранее мероприятий (таблица 7) по повышению прибыли, и улучшению финансового состояния СПК «Воронино» позволит достичь поставленных целей.

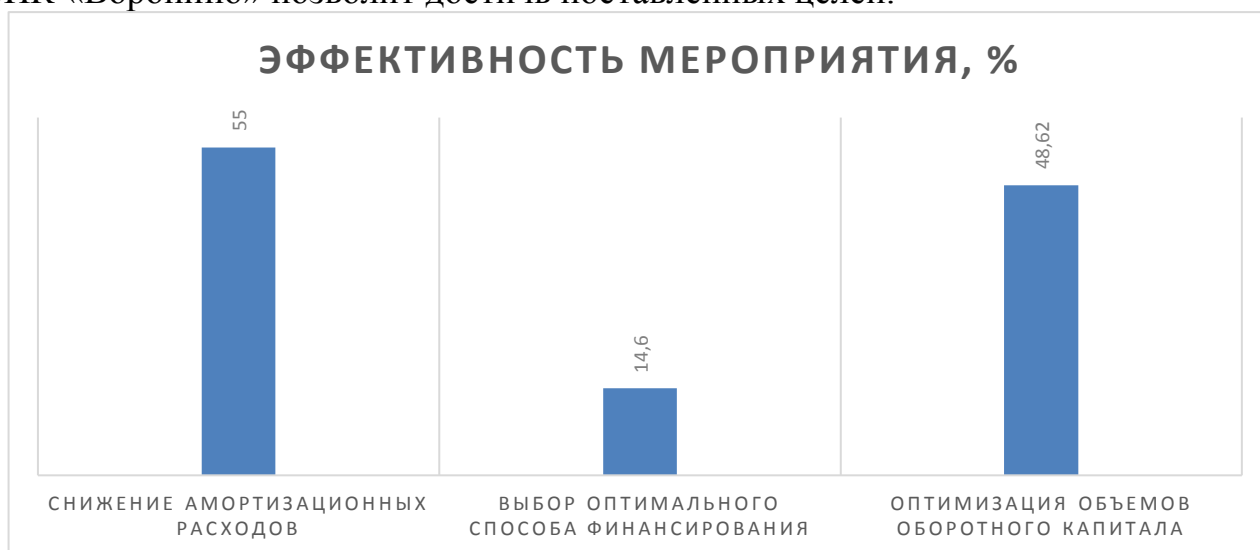


Рисунок 20 – Эффективность мероприятия

Выводы по разделу 3

Основные проблемы управления денежными средствами.

1. Начисление амортизации на неиспользуемые СПК «Воронино» основные фонды.

2. Дебиторская задолженность (наличие большого объема задолженностей по плате за поставку продукции). В случае нахождения механизма возврата дебиторской задолженности данные средства будут являться выручкой. В данном случае повысится прибыль организации.

3. Снижение прибыли за счет расходов на пополнение оборотного капитала. В результате внедрения мероприятий ожидается рост объема выручки от реализации на 33 693,78 тыс. руб. в 2021 г. по сравнению с 2020 г. Кроме того, ожидается рост себестоимости продаж на 13 477,51 тыс. руб. в исследуемый период. Валовая прибыль СПК «Воронино» вырастет в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 17 470,85 тыс. руб. Соответственно ожидается и рост чистой прибыли предприятия на 1953,86 тыс. руб. в 2021 г. по сравнению с 2020 г. Общая рентабельность отдельных видов продукции СПК «Воронино» вырастет в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и составила 11,46 %. Кроме того, в 2021 г. по сравнению с 2020 г. вырастет рентабельность продаж и составит 71,55 %.

Рентабельность активов аналогично вырастет в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и составит 11,24 %. В целом в течении 2020–2021 гг. ожидается рост всех показателей рентабельности деятельности СПК «Воронино».

Применение предложенных мероприятий по повышению прибыли, и улучшению финансового состояния СПК «Воронино», позволит достичь поставленных целей.

При формировании прибыли учитываются все стороны хозяйственной деятельности промышленного предприятия: уровень использования основного капитала, машин, оборудования, технологий, организация производства и труда. Абсолютная величина прибыли отражает результаты снижения себестоимости и роста объема реализованной продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги можно сказать, что прибыль является основной мотивацией для создания новых или развития существующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы объединения ресурсов, изобретать новые продукты, которые могут быть востребованы, внедрять организационные и технические инновации, которые обещают повысить эффективность производства.

Рентабельность – важнейший экономический показатель, характеризующий хозяйственную деятельность предприятия. Повышение роли таких показателей, как прибыль, рентабельность, для анализа деятельности предприятий имеет большое значение. Это служит основой для расчета цен, а следовательно, и для получения прибыли.

Изучив экономическое и финансовое положение сельскохозяйственного производственного кооператива «Воронино», мы можем сделать следующие выводы.

За СПК закреплено 26 366 гектаров земли, в том числе 22 980 гектаров пахотных земель, 138 гектаров сена, 604 гектара пастбищ и 2534 гектара других земель.

Видно, что состав и структура Земли в СПК «Воронино» на 2020-2021 годы не изменились.

Выручка от реализации продукции по всей экономике к 2020 году увеличилась на 25 129 тысяч рублей по сравнению с 2018 годом. В первую очередь это связано с увеличением выручки от реализации живого скота – на 6513 тыс. рублей, цельного молока – на 5095 тыс. рублей, продукции животноводства того же производства, реализованной в переработанном виде, – на 1734 тыс. рублей, прочей продукции – на 2331 тыс. рублей.

Анализ хозяйственной деятельности за последние три года показал, что коэффициент специализации в СПК «Воронино» составляет 0,21 %, что свидетельствует о низком уровне. Это связано с тем, что компания, помимо выручки от реализации основных видов продукции, получает значительный доход от реализации другой продукции и в то же время имеет множество небольших производств.

Выручка компании в 2019 году составила 52 628 тыс. рублей и по сравнению с 2018 годом увеличилась на 14 010 тыс. рублей. В 2020 году по сравнению с 2019 годом запасы выросли на 8728 тысяч рублей и составили 61 356 тысяч рублей.

Дебиторская задолженность (выплаты по которой ожидаются в течение 12 месяцев с отчетной даты) в 2020 году составила 3589 тыс. рублей, а по сравнению с 2019 годом уменьшилась на 290 тыс. рублей, снизившись на 7,5 %.

Доля этого показателя в оборотных активах СПК «Воронино» также снизилась с 6,8 % в 2019 году до 5,4 % в 2020 году.

В 2019 году капитал и резервы компании составили 87,152 тыс. рублей, а по сравнению с 2018 годом они увеличились на 23 066 тыс. рублей, темпы роста капитала и резервов (136 %). В 2020 году капитал и резервы составили 66 559 тыс.

рублей и увеличились на 9129 тыс. рублей по сравнению с 2019 годом, темпы роста капитала и резервов (115,9 %).

Рентабельность некоторых видов продукции снизилась до уровня 10,54 % в 2019 году по сравнению с предыдущим периодом. Аналогичная тенденция наблюдается и в индексе эффективности продаж – 70,61 %. Рентабельность активов характеризуется тенденцией к росту и составляет – 10,57 % в 2019 году. рентабельность собственного капитала также растет – 15,08 % в 2019 году.

В целом, некоторые показатели рентабельности характеризуются тенденцией к снижению, что является неблагоприятным фактом.

С учетом сохранения сниженных затрат на коммерческую продукцию рентабельность активов и собственного капитала СПК «Воронино» будет увеличиваться в течение нескольких лет. Таким образом, выявленные проблемы предприятия будут решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2020. – 165 с.
2. Баканов, М.И. Экономика предприятия / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 197 с.
3. Бланк, А.И. Основы финансового менеджмента. В 2 т. / А.И. Бланк. – Красноярск: Эльга, 2020. – 135 с.
4. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2019. – 99 с.
5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник. / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 199 с.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. / Т.Б. Бердникова. – М: ИНФРА-М, 2015. – 215 с.
7. Грузинов, В.П. Экономика предприятия / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. – М.: Финансы и статистика, 2020. – С. 124, 150.
8. Добровенский, В. Как оценить доходность предприятия / В. Добровенский, В. Шевелев // Экономика и жизнь. – 2015. – № 30. – с. 37.
9. Зельднер, А.Г. Резервы повышения рентабельности сельскохозяйственного производства. / А.Г. Зельднер. – М.: Колос. 2020. – 264 с.
10. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства. Курс лекций. / Н.Я. Коваленко. – М.: ЭКМОС 2020 – С. 268.
11. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков. Курс лекций. / Н.Я. Коваленко. – М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ: Изд-во КМОС, 2020–148с.
12. Литвин, М.Н. О факторном методе планирования прибыли и рентабельности / М.Н. Литвин // Финансы. – 2014. – № 3. – С. 29-35.
13. Лаптева, Е.А. Рациональное использование земли как фактор развития сельскохозяйственного производства / Е.А. Лаптева, С.Н. Навдаева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2020– № 10. – С. 69–73
14. Навдаева, С.Н. Экономика землеустройства: учебно-методическое пособие / С.Н. Навдаева, Л.Н. Ирхина. – Нижний Новгород: НГСХА, 2020. – 77 с.
15. Навдаева, С.Н. Тенденции развития растениеводства в Нижегородской области / С.Н. Навдаева, М.Е. Озеряник, С.И. Олонина, Д.С. Колобов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2020. – № 11. – С. 25–30.
16. Навдаева, С.Н. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе рационального использования земли / С.Н. Навдаева, Е.А. Лаптева, Л.А. Кистанова, М.Е. Озеряник // Экономика сельского хозяйства России. – 2020. – № 5. – С. 17–22.

17. Навдаева, С.Н. Экономическая эффективность производства картофеля в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области / С.Н. Навдаева, Е.А. Гунина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2020. – № 1. – С. 29–34.
18. Нижегородская область в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. Н60 // Нижегородстат. – Нижний Новгород, 2015. – 371 с.
19. Нижегородская область в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. Н60 // Нижегородстат. – Нижний Новгород, 2020. – 352 с.
20. Пармакли, Д.М. К вопросу разделения затрат на переменные и постоянные / Д.М. Пармакли // Вестник Нижегородской государственной сельскохозяйственной академии. – 2020. – № 1 (17). – С. 37–45.
21. Петренко, И.Я. Экономика сельскохозяйственного производства / И.Я. Петренко, П.И. Чужинов. – Алма-Ата: Кайнар, 2012. – 560 с.
22. Сиротинский, А. Слагаемые рентабельности / А. Сиротинский // АПК: экономика, управление, 2020. – № 10. – 259 с.
23. Смородин, М.Б. Основы анализа рентабельности сельскохозяйственных предприятий / М.Б. Смородин. – М.: Статистика, 2020. – 193 с.
24. Эйнштейн, Д. Рентабельность сельского хозяйства как фактор социально-экономической стабильности / Д. Эйнштейн // АПК: экономика, управление. – 1994. – № 10. – С. 66.
25. Экономика предприятия / под ред. В.О. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2020. – с. 60–65
26. Экономика сельского хозяйства / под ред. В.А. Добрынина. – М.: Агропромиздат, 1990. – С. 248-251.
27. Этрилл, П. Финансовый менеджмент для неспециалистов. учебник / пер. с англ. под ред. Е.Н. Бондаревской. – СПб.: Питер, 2015. – 608 с.
38. Экономический словарь терминов и понятий. – <http://economicportal.ru/term.html>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Динамика активов и пассивов СПК «Воронино» за 2019, 2020, 2021 годы
Исходные данные для оценки финансового состояния предприятия определяются с помощью стандартных форм бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица А.1 – Динамика активов и пассивов СПК «Воронино » за 2019, 2020, 2021 годы

в тыс. руб.

Статья баланса	2020 г .		2020 г .		Откл-е		2020 г .		Откл-е	
	S	Удв с%	S	Уд вес, %	+/-	%	S	Д вес, %	+/-	%
А К Т И В										
I Внеоборотные активы										
Основные средства	31 527	100	36 951	99,9	5 424	-0,1	51 996	99,9	15045	-
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	10	0,03	10	0,03	10	0,02	-	- 0,01
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I	31 527	42,7	36 961	39,2	5 434	-3,5	52 020	43,9	15 045	4,7
II Оборотные активы										
Запасы	38 618	91,4	52 628	91,6	14 010	0,2	61 356	92,2	8 728	0,6
в том числе: - сырье, матебриалы и др. аналогичные ценности	11 830	31	18 462	35,1	6632	4,1	25 823	42,1	7361	7
- животные на выращивании и откорме	18 037	46,7	20 796	39,5	2759	-7,2	25369	41,3	4 573	1,8
- затраты в незавершенном производстве	1196	3,1	1828	3,5	632	0,4	2658	4,3	830	0,8
-готовая продукция и товары для перепродажи	7555	19,6	11 542	22	3987	2,4	7506	14,4	-4036	-7,6
НДС	546	1,3	-	-	-546	-1,3	-	-	-	-

Окончание таблицы А.1

Статья баланса	2020 г .		2020 г .		Откл-е		2020 г .		Откл-е	
	S	Удв е с%	S	Уд вес, %	+/-	%	S	Д вес, %	+/-	%
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	1868	4,4	3879	6,8	2011	2,4	3589	5,4	-290	-1,4
в том числе: - покупатели и заказчики	1551	3,7	2789	4,9	1238	1,2	2230	3,4	-559	-1,5
Денежные средства	1220	2,9	923	1,6	-297	-1,3	1614	2,4	691	0,8
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II	42 252	57,3	57 430	60,8	15 178	3,5	66 559	56,1	9129	-4,7
Баланс	73 779	100	94 391	100	20 612	-	118 56 5	100	24 174	-
П А С С И В										
II Капитал и резервы Уставный капитал	25 301	39,5	25 320	29,1	19	-10,4	28 140	27,4	2820	-1,7
Резервный капитал	15 466	24,1	15 466	17,7	-	-6,4	30 010	29,2	14 544	11,5
Нераспределен ная прибыль (непокрытый убыток)	23 319	36,9	46 366	53,2	23 047	16,3	44 454	43,3	-1912	-9,9
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III	64 086	86,9	87 152	92,3	23 066	5,4	102 604	86,5	15 254	-5,8
IV Долгосрочн ые обязательства Займы и кредиты	-	-	-	-	-3748	25,2	3748	25,2		
Прочие долгосрочные обязательства	7936	100	6750	100	-1186	-	11 120	74,8	4370	- 25,2