МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет) в г. Миассе Факультет Экономики, управления, права Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов в ООО «СтройЭксперт»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА ЮУрГУ-080200.62.2016.026.ВКР

Руководитель проег	кта, к.э.н.,
доцент	
Does	Н.С. Комарова
09.06	2016 г.
Автор проекта студент группы Ми	ЭУП-511
	А.А. Антропов
09.06	2016 г.
Нормоконтролер, к.	
Collin	А.С. Кондратьев
09.06	2016 г

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет) в г. Миассе

Факультет Экономики, управления, права

Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

Направление «Менеджмент», профиль подготовки «Производственный менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Н.В.Яковлева 3» 06 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента Антропова Антона Андреевича

(фамилия, имя, отчество)

Группа МиЭУП - 511

- 1 Тема проекта Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов в ООО «СтройЭксперт» от 15.04.2016 г. № 661 (утверждена приложением № 81).
 - 2 Срок сдачи студентом законченного проекта (работы) 31 мая 2016 г.
 - 3 Исходные данные к проекту
 - 3.1 материалы преддипломной практики;
 - 3.2 научно-теоретическая, экономическая и профессиональная литература;
 - 3.3 материалы выездных практических занятий;
 - 3.4 материалы курсовых проектов и работ:
 - 3.5 доклады и статьи на научных конференциях;
 - 3.6 нормативно-правовая документация.
 - 4 Перечень вопросов, подлежащих разработке
 - 4.1 Финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта.
 - 4.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «СтройЭксперт».
- 4.3 Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов ООО «СтройЭксперт».
 - 4.4 Работа над приложениями.
- 5 Иллюстративный материал (плакаты, альбом иллюстраций, макеты, электронные носители и др.):
- 5.1 Файл презентации Microsoft Office PowerPoint 2007 на 14 слайдах (на электронном носителе CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW).

5.2 Электронная версия пояснительной записки ВКП на тему: проекта Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов в ООО «СтройЭксперт» (на электронном носителе CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW). 5.3 Альбом иллюстраций к ВКР на 14 л., в 6 экз.

6 Дата выдачи задания 26.03.2016 г.

Руководитель	Mercel 1	Н.С. Комарова
Задание принял к исполнен	ию //	А.А. Антропов

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Этапы работ по дипломному проектированию	Сроки выполнения	Отметка о выполнении
 Уточнение целей, задач и плана выпускной квалификационной работы с научным руководителем. 	12.04 – 16.04	Moul
 Подготовка введения к выпускной квалификационной работе 	16.04 – 18.04	Mocel
 Изучение литературы по исследуемой проблеме и разработка теоретической части выпускной квалификационной работы 	16.04 – 29.04	rocu
4. Выполнение аналитического раздела выпускной квалификационной работы	23.04 – 29.04	Macy
 Разработка проектной части выпускной квалификационной работы 	30.04 - 01.06	Roul
6. Разработка заключения к выпускной квалификационной работе	01.06 - 03.06	Mony
7. Оформление выпускной квалификационной работы	03.06 - 06.06	went
 Представление выпускной квалификационной работы на заключительную проверку научному руководителю 	06.06	Coul
9. Представление выпускной квалификационной работы на проверку нормоконтролеру	08.06 - 10.06	tour
 Предварительная защита выпускной квалификационной работы 	10.06	Exel
11. Устранение замечаний научного руководителя и консультантов	10.06 - 12.06	Coul
 Подготовка доклада и демонстрационного материала к защите работы 	03.06 - 12.06	Day
 Представление выпускной квалификационной работы на кафедру 	12.06	Dour

Заведующий кафедрой	luos	/ Н.В. Яковлева	
Руководитель проекта	Dough	/ Н.С. Комарова /	
Студент	- Af	/ А.А. Антропов /	

КИЦАТОННА

Антропов А.А. Разработка мероприятий по повышению финансовых результатов (ООО «СтройЭксперт») — Ми́асс: ЮУрГУ, МиЭУП — 617, 2016. - 84 с., 9 ил., 27 табл., библиографический список — 35 наим., 3 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки жероприятий по повышению финансовых результатов в ООО «СтройЭксперт».

В работе дана характеристика организации и проанализированы основные воказатели ее финансово-хозяйственной деятельности, разработаны мероприятия повышению финансовых результатов в ООО «СтройЭксперт».

Основным результатом работы являются разработанные мероприятия, которые позволят повысить финансовые результаты деятельности предприятия.

Рассчитаны затраты на реализацию мероприятий и дан прогноз эффективности от их реализации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 7
1 ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО
СУБЪЕКТА 10
1.1 Доход предприятия, его сущность и значение, порядок формирования 10
1.2 Механизм формирования и использования прибыли
1.3 Пути и резервы повышения финансовых результатов предприятия 31
2 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «СТРОЙЭКСПЕРТ» 33
2.1 Общая характеристика предприятия
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности
2.2.1 Анализ финансовых результатов
2.2.2 Анализ финансового состояния
2.3 SWOT – анализ
З РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «СТРОЙЭКСПЕРТ» 55
3.1 Выбранные направления повышения финансовых результатов 55
3.2 Описание производственного процесса изготовления фасадных
термопанелей
3.3 Маркетинговый план
3.4 Производственно-организационный план
3.5 Финансовый план
3.6 Оценка влияния реализации разработанных мероприятий на финансовые
результаты ООО «Строй Эксперт»
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 77
ПРИЛОЖЕНИЕ А. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ 81
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС 82
ПРИЛОЖЕНИЕ В. ПЛАН ДЕНЕЖНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ И ВЫПЛАТ
Ошибка! Закладка не определена.

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый результат — обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

Финансовый результат может быть положительным (прибыль) и отрицательным (убыток).

Прибыль - это экономическая категория, которая отражает чистый доход пред приятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития.

Экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых ею функциях, среди которых можно выделить следующие: прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, т. е. эффективности прибыль измерителем (мерой) общественного является производства. По прибыли определяется рентабельность использования собственных и заемных средств, основных фондов, оборотных фондов и т п.

Прибыль - особый систематически воспроизводимый ресурс организации, конечная цель осуществления бизнеса, основной внутренний источник развития и роста рыночной стоимости организации, индикатор кредитоспособности и конкурентоспособности организации, гарантия выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Поддержание необходимого уровня прибыльности - объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематическая нехватка прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности бизнеса.

Главная цель управления прибылью - максимизация благосостояния собственников в текущем периоде и в перспективе. Это означает: •

- получение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- обеспечение оптимальной пропорции между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение выплаты дохода на инвестированный собственниками капитал;
- получение достаточного объема инвестиционных ресурсов, сформированных за счет прибыли, в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации и эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Таким образом, рассмотрение вопроса о сущности и формировании финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики.

Цель работы – разработка мероприятий по повышению финансовых результатов ООО «СтройЭксперт».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты экономического содержания финансовых результатов предприятия и пути их повышения;
- проанализировать формирование и динамику финансовых результатов объекта исследования;
- разработать мероприятия по повышению финансовых результатов
 ООО «СтройЭксперт».

Объектом исследования в работе является – общество с ограниченной ответственностью «СтройЭксперт».

Предмет исследования – финансовые результаты ООО «СтройЭксперт».

В качестве информационной базы для выполнения исследования использовались данные, полученные при сборе информации по конкретной

организации, вторичная информация СМИ, данные бухгалтерской отчетности за 2013-2015 гг.

В ходе разработки проблем будем опираться на зарубежные и российские труды, таких авторов и исследователей, как Володин А.А., А.И, Савицкая Е.С., Скляренко В.К., Прудников В.М., Стоянова Е.С., Шеремет А.Д. и других.

Практическая значимость состоит в том, что реализация разработанных мероприятий позволит фирме добиться повышения финансовых результатов, тем самым повысить эффективность своей деятельности, платежеспособность и возможность производить капитальные вложения для расширения своей деятельности.

1 ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

1.1 Доход предприятия, его сущность и значение, порядок формирования

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, авансы, задатки, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и предмета деятельности организации подразделяются на:

- 1. Доходы от обычных видов деятельности.
- 2. Прочие поступления.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, а также от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды; предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; участие в уставных капиталах других организаций (в том случае, если это относится к предмету деятельности организации).

Все прочие доходы хозяйствующего субъекта исходя из их экономического содержания можно разделить на доходы:

- получаемые от операций по реализации (но за рамками основной деятельности), а также в результате иного использования активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на

изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

- внереализационные (получение которых не связано с продажей продукции, работ, услуг или иных активов организации) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности, и др.
- право на получение которых может появиться в связи с чрезвычайными обстоятельствами, т. е. это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

Выручка, поступившая на счета предприятия и в кассу, как правило, используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива и энергии. Из нее производятся отчисления налогов в бюджеты и отчисления во внебюджетные фонды, выплата заработной платы, возмещается амортизация и производятся другие расходы. Величину выручки от продаж продукции в плановых финансовых расчетах можно определить по формуле:

$$B = B_1 + B_T - B_2 + \Delta \coprod_{\Pi} \tag{1}$$

где B — выручка от реализации продукции (работ, услуг) в планируемом периоде; B_1 — остатки нереализованной продукции на начало года в оптовых ценах предприятия; $B_{\scriptscriptstyle T}$ — товарный выпуск продукции в оптовых ценах предприятия в планируемом году; B_2 — остатки нереализованной продукции на конец года в оптовых ценах предприятия; ΔU_n — изменение цен реализации от свободных отпускных оптовых цен предприятия.

Указанное изменение прогнозируется на основе данных за отчетный год:

- определяется сумма отклонения фактически полученной нетто-выручки
 (ф. № 2 Отчет о финансовых результатах) от фактического объема реализации в свободных оптовых ценах предприятия (товарный баланс);
- рассчитывается коэффициент отклонений фактически полученной выручки от объема реализации $\Delta \Pi_{\phi}/V$, где V фактический объем реализации в оптовых ценах в отчетном году;
 - рассчитывается изменения цен реализации в планируемом году:

$$\Delta \coprod_{\Pi} = \Delta \coprod_{\Phi} / V \ \Psi \left(B_1 + B_T - B_2 \right) \tag{2}$$

Учитывая временные расхождения между движением материальных ценностей (продукции) и движением денежных средств (оплата отгруженной продукции) и необходимость прогнозирования притоков и оттоков денежных средств, целесообразно в остатки нереализованной продукции на начало и конец планируемого года включать не только остатки готовой продукции на складе, но и продукцию отгруженную, но не оплаченную.

Очевидно, что объем реализации продукции зависит от ряда факторов, а именно от объема выпуска товарной продукции.

Необходимо обратить внимание на формы расчетов, предусмотренные в договорах. На состояние реализации в условиях рынка активное влияние оказывают маркетинговая политика предприятия, развитие дилерской сети, оптимальное использование посреднических фирм, грамотное проведение рекламных кампаний, PR-акций и др.

При изучении распределения (использования) выручки следует учесть, что основная ее часть направляется на возмещение затрат, включенных в полную себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг. Другая часть направляется на уплату налогов, сборов и отчислений, которые не включены в себестоимость, но обязательны к уплате из выручки в бюджеты различных уровней (НДС, акцизы и др.). Третья часть выручки представляет собой прибыль предприятия, которая после уплаты налогов находится в полном распоряжении собственника предприятия и направляется на цели, определенные стратегией развития предприятия.

Планирование объема продаж (объема реализации продукции, работ, услуг) основывается на результате анализа как внутрифирменной информации (оценки будущего объема продаж), так и внешней информации (маркетинговых исследованиях).

На предприятии, выпускающем широкий ассортимент продукции, обычно строятся перспективные прогнозы по каждому ее виду, которые затем суммируются и сравниваются с агрегированным прогнозом по данной группе.

Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удается лишь возмещать затраты — прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не

только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества – удовлетворение общественных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной формой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъекта.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяйственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличения прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организации производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внешней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и другие.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хозяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, технического, финансового и социального.

Прибыль как результат, финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства предприятий (фирм) перед бюд-

жетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активность и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы [12].

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживаемость. Решение данных задач предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расширением общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положения или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного обновления продукта и удержания доли производства и сбыта. Однако следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конкуренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимонопольная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех предприятий и фирм, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна при соответствующих условиях сегодняшнего дня маркетинговым исследованиям рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от правильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных условий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

Основным аспектом при формировании и налогообложении прибыли предприятия следует считать ответ на следующий вопрос: какие средства, полученные предприятием при его создании и в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, как в денежной, так и в материальновещественной форме, следует считать доходами, подлежащими обложению налогом на прибыль, и какие расходами, уменьшающими прибыль предприятия.

Состав доходов и расходов предприятия для целей налогообложения в России определяется Налоговым кодексом Российской Федерации (ч. II, глава 25), который предусматривает детальную группировку доходов и расходов, рассматриваемую ниже [3].

Доходы предприятия в виде выручки от реализации продукции, работ, услуг, иного имущества и имущественных прав является источником покрытия расходов по производству и реализации продукции и прочих расходов и получения прибыли предприятием.

К доходам предприятия относятся определяемые на основании первичных документов и документов налогового учета доходы от реализации и прочие доходы.

Доходами от реализации признаются выручка от реализации товаров, работ, услуг, выручка от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав, определяемая исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары и имущество либо имущественные права и выраженных в денежной или натуральной формах [20].

Прочими доходами признаются доходы, не указанные в доходах от реализации, в частности, доходы:

- от долевого участия в других организациях;

- от операций купли-продажи инвалюты, которые возникают, когда курс выше или ниже официального курса инвалюты к рублю РФ, установленного ЦБ РФ на дату совершения сделки;
- в виде штрафов, пеней, санкций за нарушение договорных обязательств и сумм возмещения убытков и ущерба;
 - от сдачи имущества в аренду или субаренду;
- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- при получении безвозмездно имущества, работ, услуг, причем оценка доходов осуществляется исходя из рыночных цен;
- в виде дохода, распределяемого в пользу предприятия при его участии в простом товариществе;
 - в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном периоде;
- в виде положительной курсовой разницы, полученной от переоценки имущества, требований и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, в том числе по валютным счетам в банках;
- в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества,
 произведенной в целях доведения стоимости такого имущества до текущей
 рыночной цены;
- в виде сумм кредиторской задолженности и обязательств перед кредиторами, списанных в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям;
- в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок;

 в виде стоимости излишков товарно-материальных ценностей, вы явленных в результате инвентаризации [27].

Выручка от реализации продукции является важным фактором формирования финансовых результатов деятельности предприятия, поэтому важно грамотно ее определять. Существуют два метода ее определения.

1. Кассовый метод заключается в том, что выручка формируется по мере ее оплаты: при безналичных расчетах — по мере поступления средств за товары на счета, а при расчетах наличными деньгами — по поступлении денежных средств в кассу предприятия. Метод применяется давно и удобен, предприятие может распоряжаться денежными средствами, фактически поступившими на счет в банке или в кассу предприятия.

Метод начисления, при котором выручка от реализации продукции определяется по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов. Этот метод основывается на том, что в момент отгрузки продукции предприятие теряет право собственности на нее. Недостатком данного метода является то, что выручка от реализации продукции по мере ее отгрузки будет учтена в бухгалтерской отчетности, предприятие обязано заплатить налоги, а реальные денежные средства на счет могут поступить по различным причинам с большим опозданием или не поступят вовсе, например, в связи с банкротством покупателя [28]. Предприятия, кроме используют метод начисления.

При использовании в системе бухгалтерского учета и отчетности метода начисления исчисление выручки от реализации продукции (работ, услуг) производится, соответственно, с ранее наступившей даты:

- получения предоплаты (аванса);
- отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг. При этом датой отгрузки продукции считается день передачи соответствующего товарораспорядительного документа, датой выполнения работ или оказания услуг считается день, когда они были фактически завершены.

Поэтому существует ряд особенностей при определении налоговой базы при различных методах определения выручки от реализации и доходов предприятия.

Порядок признания доходов при методе начисления:

- 1) доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества, работ, услуг и имущественных прав (метод начисления);
- 2) по доходам, относящимся к нескольким отчетным налоговым пери одам, и в случае, если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, доходы распределяются предприятием самостоятельно с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов;
- 3) для доходов от реализации датой получения дохода признается день отгрузки товаров, работ, услуг, имущественных прав. Днем отгрузки считается день реализации этих товаров, независимо от фактического поступления денежных средств в их оплату;
- 4) для прочих доходов датой получения дохода признается дата подписания сторонами акта приема-передачи имущества (приемки-сдачи работ, услуг);
- 5) при получении дохода от реализации финансовым агентом услуг финансирования под уступку денежного требования, а также дохода от реализации новым кредитором, получившим указанное требование, финансовых определяется, услуг, дата получения дохода как день последую данного требования или исполнения щей уступки должником данного требования. При уступке предприятием – продавцом права требования долга третьему лицу дата получения дохода от уступки права требования определяется как день подписания сторонами акта уступки права требования;
- 6) по кредитным и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, доход признается полученным и включается в

состав соответствующих доходов ежеквартально. При этом доход определяется предприятием самостоятельно как доля предусмотренного условиями договора дохода, приходящегося на соответствующий квартал [30].

Порядок признания расходов при методе начисления.

- 1. Расходы, принимаемые для целей налогообложения, признаются таковыми в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты. Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором эти расходы возникают исходя из условий сделок (по сделкам с конкретными сроками исполнения) и принципа равномерного и пропорционального формирования доходов и расходов. При получении доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, расходы распределяются предприятием самостоятельно с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов. Расходы предприятия, которые не могут быть непосредственно отнесены на затраты по конкретному деятельности, распределяются пропорционально виду доле соответствующего дохода в суммарном объеме всех доходов предприятия.
- 2. Датой осуществления материальных расходов признается дата передачи в производство сырья и материалов в части сырья и материалов, приходящихся на произведенные товары (работы, услуги), и дата подписания предприятием акта приемки-передачи услуг и работ для услуг и работ производственного характера.
- 3. Амортизация признается в качестве расхода, ежемесячно исходя из суммы начисленной амортизации.
 - 4. Расходы на оплату труда признаются в качестве расхода ежемесячно.
- 5. Расходы на ремонт основных средств признаются в качестве расхода в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены, вне зависимости от их оплаты.

- 6. Расходы по обязательному и добровольному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению признаются в качестве расхода в том отчетном периоде, в котором в соответствии с условиями договора предприятием были перечислены (выданы из кассы) денежные средства на оплату взносов.
- 7. По кредитным и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода и не предусматривающим равномерное распределение расходов, расход признается осуществленным и включается в состав соответствующих расходов ежемесячно. При этом расход определяется предприятием самостоятельно как доля предусмотренного условиями договора расхода, приходящегося на соответствующий месяц. Расход, произведенный в виде процентов либо части накопленного купонного (процентного) дохода, признается на дату выплаты процентного дохода или дату реализации ценной бумаги, в зависимости от того, что произошло ранее.

Порядок определения доходов и расходов при кассовом методе:

- 1) организации имеют право на определение даты получения дохода и осуществления расхода по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж не превысила 1 млн. руб. за каждый квартал;
- 2) датой получения дохода признается день поступления средств на счета в банках или в кассу, поступления иного имущества и имущественных прав (кассовый метод);
- 3) расходами предприятий признаются затраты после их фактической оплаты. Оплатой товара признается прекращение встречного обязательства предприятием приобретателем указанных товаров и имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров, выполнением работ, оказанием услуг, передачей имущественных прав [12].

При этом расходы учитываются с учетом следующих особенностей:

- материальные расходы, а также расходы на оплату труда учитываются в составе расходов в момент списания денежных средств с расчетного счета предприятия, выплаты из кассы, а при ином способе погашения задолженности в момент такого погашения;
- амортизация учитывается в составе расходов в суммах, начисленных за отчетный (налоговый) период. При этом допускается амортизация только оплаченного предприятием амортизируемого имущества, используемого в производстве;
- расходы на уплату налогов и сборов учитываются в составе расходов в размере их фактической уплаты предприятием. При наличии задолженности по уплате налогов и сборов расходы на ее погашение учитываются в составе расходов в пределах фактически погашенной задолженности и в те отчетные периоды, когда предприятие погашает указанную задолженность;
- если предприятие, перешедшее на определение доходов и расходов по кассовому методу, в течение налогового периода превысило предельный размер суммы выручки от реализации, то оно обязано перейти на определение доходов и расходов по методу начисления с начала налогового периода, в течение которого было допущено такое превышение.

1.2 Механизм формирования и использования прибыли

Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. В реальной экономической жизни прибыль может принимать форму денежных средств, материальных ценностей, фондов, ресурсов и выгод. Конкретные формы проявления прибыли тесно связаны с национальным регулированием экономики.

Бухгалтерская прибыль (убыток) есть конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета всех

хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса. Валовая прибыль — это разница между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Прибыль от продаж определяется как финансовый результат от реализации продукции работ и услуг и представляет собой разность между нетто-выручкой и полной себестоимостью продукции. Чистая прибыль формируется в соответствии с ПБУ 4/99 в отчете о финансовых результатах, по своему содержанию соответствует нераспределенной прибыли. Прибыль (убыток) до налогообложения по существу представляет собой балансовую прибыль.

Оптимальное управление финансовыми ресурсами и затратами, планирование прибыли связано также с понятием маржинальной прибыли.

Маржинальная прибыль — это разница между полученными доходами и переменными расходами.

В современной экономической науке не сложилось единого мнения, что относить к функциям прибыли. Как правило, выделяют две основные функции прибыли — измеритель (мера) эффективности общественного производства и стимулирующую функцию.

Функция прибыли как меры эффективности производства заключается в том, что именно прибыль и рентабельность являются основными показателями успешной деятельности предприятия и предопределяют принятие таких решений, как выход фирмы на новые рынки сбыта, перемещение капитала из одних отраслей в другие и т. п.

Стимулирующая функция прибыли предопределена тем, что прибыль позволяет получать не только личный доход акционерам компании, связанный с выплатой дивидендов, но и создает возможности для наращивания капитала, а соответственно и увеличения объема производства, роста сегмента рынка, на котором действует фирма, возможность выхода на новые рынки сбыта, что, в свою очередь, приводит к увеличению рабочих мест, увеличению налоговых

поступлений в бюджет. Она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Анализ прибыли позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование ресурсов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

Для анализа прибыли целесообразно использовать данные бухгалтерского учета, информацию, которая помещается в первичных документах о финансовых результатах деятельности предприятия.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организаций, так и формирование доходов Российского государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов. С развитием приватизации и акционирования организации имеют право использовать полученную прибыль по своему

усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, т. е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятий и организаций.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственнохозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;
- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части на потребление [22].

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций. Отметим, как корректируется балансовая прибыль в процессе распределения.

Балансовая прибыль уменьшается на сумму прибыли, облагаемой по различным ставкам налога на прибыль, производятся отчисления в резервные или

другие аналогичные фонды, исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы.

Оставшаяся после этих корректировок балансовая прибыль является объектом налогообложения и именуется налогооблагаемой прибылью. После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта прибыль находится в полном распоряжении организации и используется ею, самостоятельно.

Уплатив в бюджет соответствующий налог с прибыли (за исключением налоговых льгот), организация получает в свое распоряжение оставшуюся так называемую чистую прибыль. Эта прибыль используется ею самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие использования конкуренции вызывает расширения производства, совершенствования, необходимость его удовлетворения материальных социальных потребностей трудовых И коллективов.

В соответствии с этим, по мере поступления, чистая прибыль организации направляется на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования, улучшение качества продукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме прямого направления на производственные нужды, чистая прибыль является источником уплаты процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также процентов по просроченным и отсроченным кредитам. Наряду с финансированием производственного развития, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется па удовлетворение потребительских и социальных нужд.

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, организация должна стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и, вместе с тем, стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.

Использование чистой прибыли предприятие может осуществлять путем предыдущего формирования целевых денежных фондов или направляя деньги непосредственно на финансирование затрат.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, служит источником финансирования не только производственного и материального развития, а также материального поощрения, но и в случаях нарушения действующего законодательства — уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная прибыль.

В условиях рыночных отнрошений возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, – потерей доходов. Поэтому при использовании чистой прибыли организация вправе создавать финансовый резерв, т, е. рисковый (резервный) фонд.

Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности, для покрытия кредиторской задолженности. Он является обязательным для акционерных обществ, кооперативов, предприятий с иностранными инвестициями. Акционерные общества зачисляют в резервный фонд также эмиссионный доход, т. е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей их номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит какому-либо использованию или распределению, кроме случаев реализации акций по цене

ниже номинальной стоимости. Резервный фонд акционерного общества используется на выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей.

Размер резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении организации. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков, финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, на разработку и внедрение новой техники и технологии, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива [31].

В таблице 1.1 представлена краткая характеристика распределения балансовой прибыли.

Таблица 1.1 – Краткая характеристика распределения балансовой прибыли

Балансовая прибыль							
Налог на	Расходы	Чистая прибыль					
прибыль	на	Дивиденды	Отчисления	Капитализированная прибыль			
	другие		в резервные	Резервный	езервный Нераспределённая		
	платежи		фонды	капитал	прибыль,		
					направленная на		
					формирование		
					основного и		
					оборотного		
					капитала		

Фонд накопления и фонд потребления — это фонды специального назначения. Они образуются, если это предусмотрено учредительными документами. Фонд накопления представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта, аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения основных фондов, оборотных средств

- и т.п. Фонд накопления показывает рост имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение собственных его средств. Вместе с тем операция по приобретению и созданию нового имущества хозяйствующего субъекта не затрагивают фонд накопления. Фонд накопления может уменьшаться в случаях:
- списания затрат, связанных с созданием нового имущества, но по установленному порядку не включаемых в первоначальную стоимость этого имущества (на подготовку кадров);
 - распределения его между юридическими лицами учредителями;
- погашения убытка хозяйствующего субъекта, выявленного по результатам работы за год.

Фонд потребления представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта, зарезервированный для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению коллектива. В фонд потребления перечисляются следующие выплаты в денежных и натуральных формах:

- суммы, начисленные на оплату труда (ФОТ);
- доходы (дивиденды, проценты) по акциям членов трудового коллектива
 и вкладам членов трудового коллектива в имущество хозяйствующего субъекта,
 начисленные к выплате работникам;
- суммы предоставленных хозяйствующим субъектом трудовых и социальных льгот, включая материальную помощь.

К трудовым и социальным льготам относятся:

- оплата дополнительно предоставленных по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам, в том числе женщинам, воспитывающим детей;
- надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда;
- оплата проездов членам семьи работника к месту использования отпуска и обратно;

- стипендии студентам и учащимся, направленным хозяйствующим субъектом на обучение в высшие и средние специальные учебные заведения, выплаченные за счет средств хозяйствующего субъекта;
- оплата путевок работникам и их детям на лечение, отдых, экскурсии и путешествия за счет средств хозяйствующего субъекта;
- компенсации удорожания стоимости питания в столовых, буфетах,
 профилакториях;
- расходы на погашение ссуд, выделенных работникам на улучшение жилищных условий, приобретение садовых домиков [31].

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Эффективное использование прибыли возможно лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции.

Во-первых, потому что в процессе продажи товаров на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства.

Во-вторых, реализация продукции — это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит ведет к снижению эффективности деятельности предприятия.

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия – производственной, непроизводственной и финансовой, это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия [31].

1.3 Пути и резервы повышения финансовых результатов предприятия

В настоящее время существует определенный набор наиболее эффективных стратегий улучшения финансовых результатов предприятия, которое заключается в увеличении его прибыльности в денежном выражении и повышении рентабельности. Эти стратегии рассчитаны, прежде всего, на те отрасли, которые ориентированы на конечного потребителя, то есть те, для которых решающее значение имеют объёмы производства и реализации продукции, определяемые спросом, а также снижение уровня себестоимости, возможное без ущерба для качества потребительских товаров. Итак, к данным стратегиям относятся следующие:

- уменьшение себестоимости в части материальных и финансовых затрат посредством снижения материалоёмкости и трудоёмкости продукции. Данный путь увеличения прибыли является основным при стабильных экономических условиях хозяйствования. Если основным видом деятельности организации является торговля, то снижение себестоимости возможно за счет выбора поставщиков, которые предлагают продукцию на выгодных условиях и по приемлемым ценам;
 - внедрение новых технологий и оборудования;
 - повышение качества продукции и оптимизация ассортимента;
 - увеличение оборачиваемости оборотных средств;
- совершенствование структуры предприятия в целях наиболее эффективной организации труда;
- сокращение нереализованных остатков на начало и конец отчётного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли;
 - реализации основных фондов и иного имущества предприятия.

Но следует учитывать, что, увеличивая балансовую прибыль предприятия, такого рода операции могут одновременно привести к снижению его

производственной мощности. Реализовывать или сдавать в аренду имеет смысл только то оборудование, выбытие которого не окажет отрицательного эффекта на процесс производства.

Таким образом, поскольку в условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия выражается в финансовых результатах, оптимальное решение задач по их повышению и использованию становится основой успешности существования организации на рынке и залогом реализации ее целей. Получение предприятием прибыли зависит как от внешних факторов (ситуации на рынке, его конъюнктуры и степени конкурентоспособности), так и от способностей самого предпринимателя организовать свою деятельность так, чтобы она приносила максимально возможный в данных условиях доход [30].

2 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «СТРОЙЭКСПЕРТ»

2.1 Общая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «СтройЭксперт» образовано 31 октября 2002 года регистратором Инспекция МНС Росии по г. Миассу Челябинской области.

Компания ООО «СтройЭксперт» находится по адресу 456320, Челябинская область, Миасс, ул. Объездная дорога, 1/7а, офис №310.

Основным видом деятельности является производство и продажа отделочных материалов: плитка, керамогранит, пластиковые изделия, двери и др.

Предприятие изготавливает широкий ассортимент строительных и отделочных материалов, а также реализует климатическое оборудование, трубопроводные системы и оснастку.

Компания «СтройЭксперт» производит монтаж и поставку систем вентиляции, кондиционирования, отопления.

В производстве используются только экологически чистые материалы, имеющие сертификаты качества и гигиены, разрешенные к применению ГОСТ Российской Федерации.

Система контроля качества на предприятии построена таким образом, что ни один из этапов производства — от входного контроля материалов и полуфабрикатов до выпуска готовой продукции не находится за сферой ее лействия.

Организационная структура и персонал предприятия Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура

В организации существует несколько уровней управления:

Высший – генеральный директор.

Средний — заместители директора: исполнительный директор по производству и контролю над качеством продукции, по снабжению предприятия ресурсами, начальник службы маркетинга (директор по общим вопросам), а так же главный бухгалтер.

Низший – начальники производственных структур и отделов.

В подчинении заместителя по производству и контролю за качеством (исполнительный директор) находится: главный инженер.

В подчинении Директора по общим вопросам находятся менеджеры по сбыту продукции.

В подчинении у главного бухгалтера находятся начальник расчетного отдела и бухгалтеры.

В свою очередь, в непосредственном подчинении у генерального директора находятся все представители вышеуказанных уровней руководства.

Можно сделать вывод, что организационная структура представляет собой бюрократическую (иерархическую) структуру и характеризуется линейно – функциональными связями между работниками аппарата управления.

Основу организационной структуры составляет «шахтный» принцип построения. Каждая подсистема (блок) имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности и включает в себя службы, функции которых непосредственно связаны с деятельностью конкретного подразделения.

Результаты каждого подразделения оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач.

Продукция

- плитка;
- керамогранит;
- пластиковые изделия;
- двери;
- вентиляционные системы;
- воздухораспределители;
- комплектующие для кондиционеров;
- пылеуловители и фильтры;
- тепловое оборудование;
- теплоизоляция и огнезащитные материалы.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

2.2.1 Анализ финансовых результатов

Анализ финансово-хозяйственной деятельности целесообразно начать с анализа финансовых результатов – показателей прибыли (табл. 2.1, 2.2, 2.3).

Таблица 2.1 – Состав, структура и динамика балансовой прибыли

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение, %	
Состав балансовой прибыли	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1 Балансовая прибыль	3 335	2 894	939	-13,2	-67,6
2 Прибыль от продаж	4 676	4 683	3 516	0,1	-24,9
3 Доходы от участия в других организациях	1	455	466	0,0	0,0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	-1 081	-1 798	-3 048	0,0	0,0
5 Разница между прочими доходами и расходами	-261	-446	5	0,0	0,0
6 Чистая прибыль	2 667	1 951	378	-26,8	-80,6

В 2014 году по сравнению с 2013 годом балансовая прибыль снизилась на 13%, прибыль от продаж увеличивается на 0,1% и чистая прибыль снизилась на 27%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом балансовая прибыль снижается на 67%, снижение прибыли от продаж составило 25%, чистая прибыль снизилась на 81% (рис. 2.2).

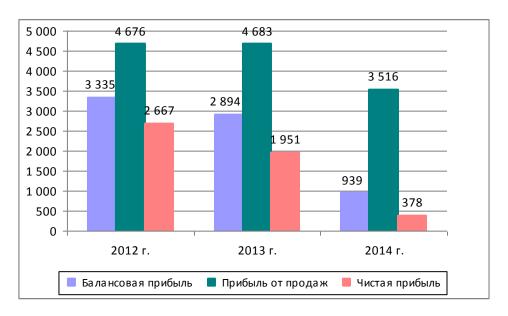


Рисунок 2.2 – Показатели прибыли за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Таблица 2.2 – Формирование прибыли от реализации

	2012 -	2014 -	2015 -	Изменение, тыс.		
П	2013 г.	2014 г.	2015 г.	py	уб.	
Показатели	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	
1 Выручка от продажи						
товаров, работ, услуг	43 955	73 101	88 299	29 146	15 198	
2 Себестоимость	38 317	66 126	80 291	27 809	14 165	
3 Коммерческие расходы	50	109	299	59	190	
4 Управленческие						
расходы	912	2 183	4 193	1 271	2 010	
5 Полная себестоимость	39 279	68 418	84 783	29 139	16 365	
6 Прибыль от						
реализации продукции	4 676	4 683	3 516	7	-1 167	

В 2014 году выручка выросла по сравнению с 2013 годом на 29146 тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом выручка увеличивается на 15 198 тыс. руб. Себестоимость в составе выручки от реализации в 2014 году выше, чем в предыдущем периоде на 27809 тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с отчетным 2014 годом себестоимость увеличилась на 14 165 тыс. руб. (рис. 2.3).

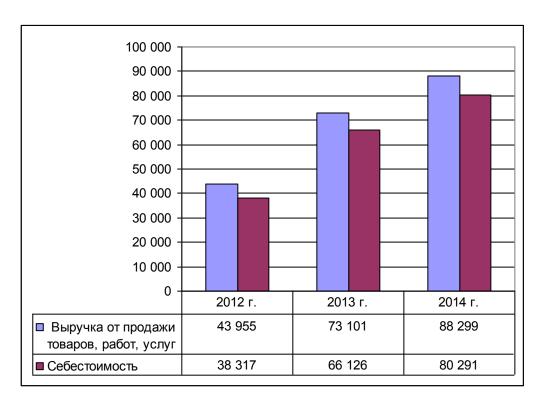


Рисунок 2.3 – Выручка и себестоимость за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от продаж

Поморожани	Знач	чение
Показатели	2013-2014 гг.	2014-2015 гг.
1 Общее изменение прибыли: dP=P ₁ -P ₀	7	-1 167
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1/Q_0$	1,66	1,21
3 Влияние изменения объема на прибыль: dP ₁ =P ₀ *		
(K_2-1)	3 469	1 120
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2 = S_1 / S_0$	1,74	1,24
5 Влияние изменения структуры: dP ₂		
$=P_0*(K_1-K_2)$	-368	-147
6 Влияние изменения удельных затрат: dP ₃ = -		
$Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-3 094	-2 141
7 Проверка: $dP = dP_1 + dP_2 + dP_3$	7	-1 167

В 2014 г. прибыль увеличилась по сравнению с 2013 годом на 7 тыс. руб. За счет увеличения объема продаж прибыль увеличилась 3469 тыс.руб., за счет изменения структуры — снизилась на 368 тыс.руб., увеличение удельных затрат снизило прибыль на 3094 тыс.руб.

В 2015 г. прибыль снизилась на 1167 тыс. руб. по сравнению с 2014 г. За счет изменения объема продаж прибыль увеличилась на 1120 тыс.руб., за счет изменения структуры прибыль снизилась на 147 тыс.руб., увеличение удельных затрат снизило прибыль на 2147 тыс.руб.

Анализ показателей рентабельности и деловой активности Анализ показателей рентабельности представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5- Показатели рентабельности

				Изме	нение
Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	4676,0	4683,0	3516,0	7,0	-1167,0
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3334,0	2439,0	473,0	-895,0	-1966,0
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс.					
руб.	2667,2	1951,2	378,4	-716,0	-1572,8
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25974,0	19163,0	37445,5	-6811,0	18282,5
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	10112,0	12849,5	12824,5	2737,5	-25,0
6 Среднегодовая величина	10112,0	120.5,6	1202.,6	2707,0	20,0
собственного капитала, тыс. руб.	119,5	363,5	1173,0	244,0	809,5
7 Рентабельность продаж, %	10,6	6,4	4,0	-4,2	-2,4
8 Рентабельность всего капитала	,			,	,
, %	12,8	12,7	1,3	-0,1	-11,5
9 Рентабельность основных средств, %	46,2	36,4	27,4	-9,8	-9,0
10 Рентабельность собственного					
капитала, %	2232,0	536,8	32,3	-1695,2	-504,5
11 Рентабельность					
инвестиционного (перманентного) капитала, %	2232,0	536,8	32,3	-1695,2	-504,5

Рентабельность продаж на протяжении всего рассматриваемого периода снижается, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия (рисунок 2.4).

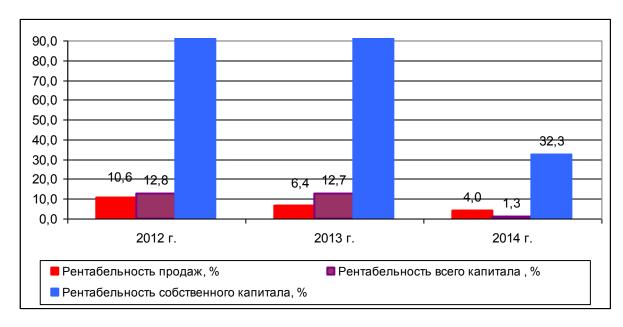


Рисунок 2.4 – Показатели рентабельности продаж за 2013-2015 гг., %

Анализ деловой активности представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели деловой активности

				Изменение	
Показатели				2014 г. к	2015 г. к
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.
1 Выручка от					
продаж, тыс. руб.	43 955,0	73 101,0	88 299,0	29 146,0	15 198,0
2 Среднегодовая					
стоимость всего					
капитала, тыс. руб.	25 974,0	19 163,0	37 445,5	-6 811,0	18 282,5
3 Среднегодовая					
стоимость					
основных средств,					
тыс. руб.	10 112,0	12 849,5	12 824,5	2 737,5	-25,0
4 Среднегодовая					
стоимость					
оборотных активов,					
тыс. руб.	4 631,0	7 996,0	41 228,0	3 365,0	33 232,0
5 Среднегодовая					
стоимость					
материальных					
оборотных активов,					
тыс. руб.	3 318,0	5 552,0	14 343,0	2 234,0	8 791,0
6 Среднегодовая					
стоимость					
дебиторской					
задолженности,					
тыс. руб.	902,0	1 143,0	10 561,5	241,0	9 418,5

Окончание таблицы 2.6

7 Среднегодовая	51 2.0				
стоимость					
кредиторской					
задолженности,					
тыс. руб.	5 875,0	5 834,5	12 719,5	-40,5	6 885,0
8 Средняя величина	2 072,0	2 03 1,3	12 / 17,5	10,5	0 005,0
собственных					
средств, тыс. руб.	119,5	363,5	1 173,0	244,0	809,5
9 Коэффициент	117,0	2 32,2	1170,0	2 : 1,0	337,2
общей					
оборачиваемости					
капитала	1,7	3,8	2,4	2,1	-1,5
10 Коэффициент	7 -	- , -	,	,	7-
оборачиваемости					
оборотных активов	9,5	9,1	2,1	-0,3	-7,0
11 Коэффициент	•		,		,
оборачиваемости					
материальных					
оборотных активов	13,2	13,2	6,2	-0,1	-7,0
12 Коэффициент					
оборачиваемости					
дебиторской					
задолженности	48,7	64,0	8,4	15,2	-55,6
13 Средний срок					
оборота					
дебиторской					
задолженности,					
дней	7,5	5,7	43,8	-1,8	38,1
14 Коэффициент					
оборачиваемости					
кредиторской					
задолженности	7,5	12,5	6,9	5,0	-5,6
15 Средний срок					
оборота					
кредиторской					
задолженности,					
дней	48,8	29,1	52,7	-19,7	23,6

Оборачиваемость всего капитала на протяжении всего рассматриваемого периода незначительно увеличивается. Вместе с тем снижаются коэффициент оборачиваемости дебиторской кредиторской запасов, задолженности И Средний срок оборота дебиторской кредиторской задолженности. И задолженности увеличиваются, что показывает снижение деловой активности предприятия.

2.2.2 Анализ финансового состояния

Анализ состава и структуры активов и пассивов

Анализ состава активов предприятия представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ состава активов

			Остатки	по балансу	, тыс. руб.	
Активы	Код	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г	на 31 декабря 2015 г	Изме 2014 г. к 2013 г.	нение 2015 г. к 2014 г.
І ВНЕОБОРОТНЫЕ						
АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0	0	18	0	18
Результат исследований и						
разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	10 112	15 587	10 062	5 475	-5 525
Доходные вложения в						
материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые						
активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные						
активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	10 112	15 587	10 080	5 475	-5 507
ІІ ОБОРОТНЫЕ						
АКТИВЫ						
Запасы	1210	2 860	4 010	19 292	1 150	15 282
Налог на добавленную						
стоимость по						
приобретенным	1000	450	450	450	0	0
ценностям	1220	458	458	458	0	0
Дебиторская	1230	902	1 384	19 739	482	10 255
задолженность					_	18 355
Финансовые вложения	1240	0	0	1 000	0	1 000
Денежные средства	1250	60	1 868	714	1 808	-1 154
Прочие оборотные						
активы	1260	351	276	25	-75	-251
Итого по разделу II	1200	4 631	7 996	41 228	3 365	33 232
БАЛАНС	1600	14 743	23 583	51 308	8 840	27 725

Анализ структуры активов предприятия представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ структуры активов

			Стру	уктура акти	вов, %	
A	10	на 31	на 31	на 31	Изме	нение
Активы	Код	декабря 2013 г.	декабря 2014 г	декабря 2015 г	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
І ВНЕОБОРОТНЫЕ						
АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0,00	0,00	0,04	0,00	0,04
Результат исследований и					0.00	
разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	1130	68,59	66,09	19,61	-2,49	-46,48
Доходные вложения в						
материальные ценности	1140	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	1150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые						
активы	1160	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные						
активы	1170	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	68,59	66,09	19,65	-2,49	-46,45
ІІ ОБОРОТНЫЕ						
АКТИВЫ						
Запасы	1210	19,40	17,00	37,60	-2,40	20,60
Налог на добавленную						
стоимость по						
приобретенным	1000	0.44	4.04	0.00		4.07
ценностям	1220	3,11	1,94	0,89	-1,16	-1,05
Дебиторская	1000	c 10	5 O7	20.47	0.25	22.60
задолженность	1230	6,12	5,87	38,47	-0,25	32,60
Финансовые вложения	1240	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	1250	0,41	7,92	3,34	7,51	-4,58
Прочие оборотные						
активы	1260	2,38	1,17	0,05	-1,21	-1,12
Итого по разделу II	1200	31,41	33,91	80,35	2,49	46,45
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Стоимость активов в конце 2014 г. увеличилась по сравнению со стоимостью 2013 года на 8840 тыс. руб. Это произошло в основном за счет увеличения стоимости основных средств и запасов. В 2015 году стоимость активов по сравнению с 2014 годом увеличилась на 27725 тыс. руб. Увеличение произошло за счет увеличения запасов и суммы дебиторской задолженности.

Анализ состава пассивов предприятия представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ состава пассивов

			Остатки	по балансу	, тыс. руб.	
ПАССИВ	Код	на 31	на 31	на 31	Изме	нение
11.10 0.12	Под	декабря 2013 г.	декабря 2014 г	декабря 2015 г	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные						
у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных						
активов	1340					
Добавочный капитал (без						
переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	229	478	1 848	249	1 370
Итого по разделу III	1300	239	488	1 858	249	1 370
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства	1.10	7 516	17 301	20 335	9 785	3 034
Отложенные налоговые						
обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	7 516	17 301	20 335	9 785	3 034
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	1 113	0	9 470	-1 113	9 470
Кредиторская задолженность	1520	5 875	5 794	19 645	-81	13 851
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные						
обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	6 988	5 794	29 115	-1 194	23 321
БАЛАНС	1700	14 743	23 583	51 308	8 840	27 725

Анализ структуры пассивов предприятия представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ структуры пассивов

таолица 2.10 – Анализ стру	Ктуры	TIGOCH BOI		ктура пассі	ивов, %	
ПАССИВ	Код	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г	на 31 декабря 2015 г	Измет 2014 г. к 2013 г.	нение 2015 г. к 2014 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	0,07	0,04	0,02	-0,03	-0,02
Собственные акции,						
выкупленные у акционеров(-)	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных						
активов	1340					
Добавочный капитал (без						
переоценки)	1350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль						
(непокрытый убыток)	1370	1,55	2,03	3,60	0,47	1,57
Итого по разделу III	1300	1,62	2,07	3,62	0,45	1,55
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ		,	,	,	,	
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		50,98	73,36	39,63	22,38	-33,73
Отложенные налоговые						
обязательства	1420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервы под условные						
обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	1400	50,98	73,36	39,63	22,38	-33,73
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					·	
Заемные средства	1510	7,55	0,00	18,46	-7,55	18,46
Кредиторская задолженность	1520	39,85	24,57	38,29	-15,28	13,72
Доходы будущих периодов	1530	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервы предстоящих расходов	1540	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие краткосрочные						
обязательства	1550	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	47,40	24,57	56,75	-22,83	32,18
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Стоимость пассивов в 2014 г. по итогам 2013 г. увеличилась на 8840 тыс. руб. Это произошло, в основном, за счет увеличения долгосрочных заемных средств. Увеличение стоимости пассивов в 2015 году по сравнению с базовым 2014 годом составило 27725 тыс. руб., это произошло за счет увеличения кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств.

Анализ финансовой устойчивости предприятия

По данным бухгалтерского баланса определим обеспеченность запасов источниками их формирования (таблица 2.11).

Таблица 2.11 - Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

	на 31	на 31	на 31	Изме	нение
Показатели	декабря 2013 г.	декабря 2014 г	декабря 2015 г	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	239	488	1858	249	1370
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	10112	15587	10080	5475	-5507
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	-9873	-15099	-8222	-5226	6877
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	7516	17301	20335	9785	3034
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	-2357	2202	12113	4559	9911
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	1113	0	9470	-1113	9470
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	-1244	2202	21583	3446	19381
8. Общая величина запасов (1210+1220)	3318	4468	19750	1150	15282
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-13191	-19567	-27972	-6376	-8405
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-5675	-2266	-7637	3409	-5371
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-4562	-2266	1833	2296	4099
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^{C} < 0$ $E^{T} < 0$ $E^{\Sigma} < 0$	$E^{C} < 0$ $E^{T} < 0$ $E^{\Sigma} < 0$	$E^{C} > 0$ $E^{T} > 0$ $E^{\Sigma} < 0$		

По данным таблицы 2.11 видно, предприятие в 2013-2014 гг. находится в кризисном финансовом состоянии, запасы не обеспечены собственными источниками их формирования. В 2015 г. тип финансовой устойчивости можно охарактеризовать как неустойчивый.

Относительные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование		на 31	на 31	на 31	Изме	нение
коэффициентов	Порядок расчета	декабря 2013 г.	декабря 2014 г	декабря 2015 г	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1 Имущество предприятия	(стр.1600)	14 743	23 583	51 308	8 840	27 725
2 D	(стр					
2 Реальный собственный капитал	1300+стр.1530+ст р. 1540)	239	488	1 858	249	1 370
COOCIDEIIIBII KUIIIIU	(IVp+ Vp-	237	100	1 050	217	1370
3 Заемные средства	стр.1530-					
всего:	стр.1540)	14 504	23 095	49 450	8 591	26 355
В Т. Ч.	(1100)					
3.1 долгосрочные	(стр.1400)	7.516	17 201	20.225	0.795	2.024
кредиты и займы		7 516	17 301	20 335	9 785	3 034
3.2 краткосрочные	(стр.1510)					
кредиты и займы	(CIP.1310)	1 113	0	9 470	-1 113	9 470
3.3 кредиторская	(стр.1520+					
задолженность и	стр.1550)					
прочие активы	C1p.1330)	5 875	5 794	19 645	-81	13 851
4 Внеоборотные						
активы и	(1100)					
долгосрочная	(стр. 1100)					
дебиторская		10 112	15 587	10 080	5 475	-5 507
задолженность 5 Наличие		10 112	13 367	10 000	34/3	-3 307
собственных	(2п-4п)					
оборотных средств	(211 111)	-9 873	-15 099	-8 222	-5 226	6 877
	(стр.1210+стр.122			<u> </u>		0 0 7 7
6 Запасы с НДС	0)	3 318	4 468	19 750	1 150	15 282
7 Денежные						
средства,						
краткосрочные	(стр.1250+стр.124					
финансовые	0+стр.1230+					
вложения,	стр.1260)					
дебиторская	, ,					
задолженность и прочие активы		1 313	3 528	21 478	2 215	17 950
8 Коэффициент		1 313	3 340	214/0	4413	1 / 730
автономии	2π/1π ≥0,5	0,02	0,02	0,04	0,00	0,02
9 Коэффициент		~,~ <u>~</u>	,,o <u>z</u>	-,,,,	-,,,,,	-,02
маневренности	5-/2- >0.5					
собственного	5π/2π ≥0,5					
капитала		-41,31	-30,94	-4,43	10,37	26,52

Окончание таблицы 2.12

10 Коэффициент						
обеспеченности						
запасов	$(5\pi/6\pi) \geq 0.6 \div 0.8$					
собственными						
источниками		-2,98	-3,38	-0,42	-0,40	2,96
11 Коэффициент						
соотношения	$(3\pi/2\pi) \le 1$					
заемных и	(311/211) _1					
собственных средств		60,69	47,33	26,61	-13,36	-20,71
12 Коэффициент	Кредиторская					
кредиторской	задолженность/за					
задолженности	емные средства	0,41	0,25	0,40	-0,15	0,15
13 Коэффициент	(6п+7п-3.2п-					
прогноза	3.3)/1π					
банкротства	J.J/ 111	-0,16	0,09	0,24	0,25	0,14

Относительные коэффициенты на конец 2015 г., характеризующие финансовое состояние предприятия не соответствуют рекомендуемым значениям.

Анализ платежеспособности предприятия

Относительные показатели платежеспособности представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Относительные показатели ликвидности

T.	на 31	на 31	на 31	Изменение	
Показатели	декабря 2013 г.	декабря 2014 г	декабря 2015 г	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1. Денежные средства					
(1250)	60	1 868	1 714	1 808	-154
2. Краткосрочные					
финансовые вложения					
(1240)	0	0	0	0	0
3 Итого (1п+2п)	60	1 868	1 714	1 808	-154
4. Дебиторская					
задолженность (1230)	902	1 384	19 739	482	18 355
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого (3п+4п+5п)	962	3 252	21 453	2 290	18 201
7. Запасы с НДС					
(1210+1220)	3 318	4 468	19 750	1 150	15 282

Окончание таблицы 2.13

8. Итого (6п+7п)	4 280	7 720	41 203	3 440	33 483
9. Краткосрочные кредиты					
и займы (1510)	1 113	0	9 470	-1 113	9 470
10. Кредиторская					
задолженность (1520)	5 875	5 794	19 645	-81	13 851
11. Прочие краткосрочные					
пассивы (1550)	0	0	0	0	0
11 Прочие краткосрочные					
обязательства (660)	0	0	0	0	0
12. Итого краткосрочных					
обязательств	6 988	5 794	29 115	-1 194	23 321
13 Коэффициент					
абсолютной ликвидности					
$(K_{a6}) > 0.2$	0,01	0,32	0,06	0,31	-0,26
14 Коэффициент					
критической ликвидности					
$(K_{\kappa p})>1$	0,14	0,56	0,74	0,42	0,18
15 Коэффициент покрытия					
$(K_{\Pi})>2$	0,66	1,38	1,42	0,72	0,04
16. Коэффициент общей					
платежеспособности					
(Ко.П.) (1100+1200)/					
(1400+1500-1530-1540)	1,02	1,02	1,04	0,00	0,02

Все коэффициенты ликвидности не соответствуют рекомендованным значениям на конец 2015 г., что свидетельствует о недостаточной неплатежеспособности предприятия.

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно сделать следующие выводы.

Наблюдается рост выручки от реализации. Вместе с тем снижаются показатели прибыли и рентабельности предприятия, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности.

Предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии и является недостаточно платежеспособным.

Объективными причинами снижения рентабельности продаж являются рост затрат на производство и реализацию продукции. Причинами неустойчивого финансового состояния являются недостаток собственных оборотных средств при

наличии большой доли долгосрочных и краткосрочных заемных средств предприятия.

2.3 SWOT – анализ

Для выявления и анализа проблем предприятия применяется метод SWOT—широко признанный подход, позволяющий провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации. Списки слабых и сильных сторон организации, внешних возможностей и угроз используются для формирования матрицы SWOT (табл. 2.14).

Таблица 2.14 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны		
Достоверный мониторинг рынка.	Слабая маркетинговая политика.		
Высокий уровень контроля качества.	Снижение прибыли и рентабельности.		
Отлаженная сбытовая сеть.	Увеличение себестоимости.		
Высокая квалификация персонала.	Использование в производстве		
Известность бренда.	устаревшего оборудования.		
Возможности	Угрозы		
	l Possi		
Выход на новые рынки.	Усиление конкуренции.		
Снижение налогов и пошлин.	Рост цен у поставщиков.		
Расширение ассортимента.	Износ оборудования.		
Совершенствование технологии	Нестабильная экономическая ситуация.		
производства.			

Вторым этапом будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды. На пересечении строки и столбца ставится

экспертная оценка значимости связи данного сочетания (3-очень важный, 2-важный, 1-менее важный, 0-отсутствие связи). Если угроза значима для сильных или слабых сторон, то оценка значимости такого сочетания будет высокой. Таким образом, мы получаем количественную оценку проблем, возникших на пересечении сильных и слабых сторон организации с угрозами и возможностями внешней среды. Представим эти данные в виде таблице 2.15.

Суммируя приведенные выше оценки, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды (табл. .16).

Самой сильной стороной по количественной оценке является отлаженная сбытовая сеть, а самой слабой — использование устаревшего оборудование и снижение прибыли и рентабельности. Главные возможности совершенствование технологии производства, выход на новые рынка, расширение ассортимента, самой опасной угрозой является износ оборудования и рост цен.

Таблица 2.15 – Количественная оценка проблем

		Возмож	ности			Угрозы			
		Снижение налогов и пошлин	Совершенствование технологии производства	Выход на новые рынки	Расширение ассортимента	Износ оборудования	Рост цен	Усиление конкуренции	Нестабильная экономическая ситуация
	Достоверный мониторинг рынка	2	2	2	1	1	1	1	2
	Высокая								
OHPI	квалификация персонала	3	1	1	1	1	2	1	1
Сильные стороны	Высокий уровень контроля качества	2	2	2	2	1	1	1	2
Силь	Отлаженная сбытовая сеть	1	2	3	2	2	2	1	1

Окончание таблицы 2.15

	Известность								
	бренда	0	0	2	1	2	2	1	1
	Увеличение								
	себестоимости	2	3	2	1	2	2	3	1
	Слабая								
	маркетинговая	0	0	0	1	1	1	0	0
	политика	· ·		O .	1	1	1	0	0
	Использование в								
	производстве								
HPI	устаревшего	2	1	0	0	0	0	1	0
odo	оборудования								
стороны	Снижение								
	прибыли и								
a6E	рентабельности	1	0	2	1	2	0	3	0
Слабые									

Таблица 2.16 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей

Сильные стороны	Слабые стороны
Достоверный мониторинг рынка: 11	Увеличение себестоимости:16
Высокая квалификация персонала:11	Слабая маркетинговая политика:3
Высокий уровень контроля качества:13	Использвание устаревшего
Отлаженная сбытовая сеть:14	оборудования:4
Известность бренда:9	Снижение прибыли и рентабельности:9
Возможности	Угрозы
Снижение налогов и пошлин:12	Износ оборудования:13
Совершенствование технологии	Рост цен:15
производства:13	Усиление конкуренции:12
Выход на новые рынки:13	Нестабильная экономическая
Расширение ассортимента:13	ситуация:8

Так как компания работает на рынке с сильной конкуренцией, необходимо минимизировать издержки и тем самым укрепить свою конкурентную позицию. Благодаря сильным сторонам, удастся сохранить конкурентоспособность.

Наиболее очевидными возможностями для ООО «СтройЭксперт» будут совершенствование технологии производства, выход на новые рынки и расширение ассортимента. Все эти возможности еще в большей степени усилят

сильные стороны предприятия. Высокий уровень контроля качества, позволит произвести приятное впечатление на покупателей других городов при выходе на новые территориальные рынки. Высокое качество и широкий ассортимент привлекут новых покупателей. Освоение новых территориальных рынков, а также совершенствование технологии производства возможно и нужно для ООО «СтройЭксперт». Совершенствование технологии производства необходимо и потому что на предприятии наблюдается износ и использование устаревшего оборудования.

Слабые стороны, которые требуют первоочередного устранения — все они ещё больше обостряться при таких возможностях. Необходимо решать их как можно скорее, чтобы не тормозить развитие фирмы. Эффективность деятельности достигается снижением издержек, повышением производительности труда. Снижение трудоёмкости продукции, роста производительности можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них - механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования. А так же главный путь повышения эффективности основных фондов - более полное использование их по времени. В условиях интенсификации производства одним из важнейших факторов повышения эффективности использования основных фондов является переход на многосменный режим работы. Это требование особенно актуально для новой дорогостоящей техники. Предприятие экономически заинтересовано в том, чтобы каждая машина, каждый вид оборудования давали максимальную отдачу.

В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса эффективность основных фондов во многом зависит от того, насколько эффективны новые машины и оборудование, какое влияние они оказывают на показатели прибыли и производительности.

ООО «СтройЭксперт» располагает частью средств для закупа оборудования. Замена оборудования экономически очень эффективна, если в результате возрастает годовой объем производства, увеличивается

производительность труда и снижается себестоимость продукции. При этом необходимо, чтобы рентабельность производства повышалась. Последнее может быть достигнуто, если относительный прирост прибыли будет больше, чем увеличение стоимости производственных фондов.

Трудности возникают под воздействием как внутренних факторов, на которые мы можем повлиять, так и внешних, непосредственного влияния на которые организация оказать не может.

Необходимость разрешения проблем может быть вызвана также и требованиями рынка. Конкуренты ставят под угрозу существование предприятия, и оно должно предпринимать ответные меры, которые часто претворяются в жизнь за счет проектов.

Основная проблема — рост себестоимости продукции компании. В последнее время наблюдается значительное падение спроса на продукцию, производимую организацией. Причиной является активизация сбытовой деятельности конкурентов и снижение спроса вследствие неблагоприятной экономической ситуации в стране.

Таким образом, определив причины выявленных нами проблем и соотнеся возможности организации по их решению с угрозами со стороны внешней среды, в неотложном решении нуждаются следующие проблемы в организации:

- -снижение издержек производства;
- выход на новые рынки сбыта;
- повышение объема реализации.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «СТРОЙЭКСПЕРТ»

3.1 Выбранные направления повышения финансовых результатов

Руководством предприятия предприятие принято решение о закупке нового оборудования, которое обеспечит ему бесперебойное производство, устранит простои оборудования из-за поломки, в целом, позволит снизить себестоимость и повысить прибыль и эффективность хозяйственной деятельности.

В настоящее время предприятие несет значительные издержки в производстве фасадных термопанелей. Т.к. у ООО «СтройЭксперт» отсутствует необходимое оборудование для производства пенопласта, для их изготовления предприятие покупает материалы у поставщиков, что значительно повышает издержки производства.

Сравним издержки ООО «СтройЭксперт» в случае покупки нового оборудования для изготовления фасадных термопанелей и издержки, которые несет предприятие в настоящее время (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – Издержки на изготовление фасадных термопанелей

Издержки на	Стоимость,	Издержки на изготовление	Стоимость,
изготовление фасадных	руб./шт.	фасадных термопанелей	руб./шт.
термопанелей до закупки		после закупки	
оборудования		оборудования	
Покупка пенопласта	1100	Изготовление пенопласта	333
Покупка пленки	270	Применение пресс форм	300
		нового оборудования для	
		изготовления клинкерской	
		пленки	
Итого:	1370		633

Таким образом, ООО «СтройЭксперт» получит существенную экономию и повысит объем производства фасадных термопанелей. Для изготовления фасадных термопанелей необходима покупка автоматизированной линии по производству фасадных термопанелей «ТМП-01 Автомат».

3.2 Описание производственного процесса изготовления фасадных термопанелей

Производство фасадных термопанелей из пенопласта имеет несколько этапов разработки:

- 1. Берется необходимая форма. В нее кладется клинкерная плитка, а также крепления. Заполняется вспененными гранулами.
- 2. Данная форма подвергается нагреву. С помощью пара нагрев доходит до нужной температуры. Компоненты внутри формы, увеличиваются в размерах при нагреве. Таким образом, форма полностью заполняется.
 - 3. Материал подвергается обязательному охлаждению.

Термопанель ставится в специально отведенное место. И около суток ее нельзя трогать.

Оборудование является неотъемлемой составляющей производства, и требует отдельного внимания. Аппараты и станки для производства панелей подходят также и для изготовления пенопласта, так как есть необходимость подвергать гранулы полистирола процедуре вспенивания.

Для того, чтобы купить оборудование для производства фасадных термопанелей, необходимо знать, что перед тем как получить термопанель, нужно произвести для него материал. Таким образом, оборудование работает сразу два направления:

1. Изготовление пенопласта.

Линия оборудована:

- специальный насос;
- парогенератор;
- дозатор для сырья;
- предвспениватели;
- формы;
- установка вакуумного типа;
- бункер, где будет проходить дозревание.
- 2. Изготовление клинкерской плитки.

Данное оборудование необходимо уже для непосредственного изготовления самой продукции. Им является:

- специальные пресс формы;
- печь для обжига.

На российском рынке на сегодняшний день представлено огромное количество автоматизированных линий с самыми разнообразными техническими характеристиками. Нами выбрана линии по производству фасадных термопанелей «ТМП-01 Автомат» производства компании «Нева-Стан» г. Санкт-Петербург (рис. 3.1.).

ООО «СтройЭкперт» является постоянным покупателем данного производителя, поэтому при покупке оборудования получает скидку с цены. Вместе с тем качество оборудования не уступает современным аналогам представленным на рынке.

Полностью автоматическая, высокая производительность линии позволяет обеспечить производство панелей более 700 кв.м в сутки.

Большой ресурс установки и минимум изнашивающися частей, обеспечивают длительную эксплуатацию более 10 лет.

Установка позволяет выпускать три вида основных термопанелей:

1. Термопанель-основа, на которую после изготовления, наклеивают декоративную плитку.

- 2. Термопанель с одновременной запрессовкой импортной клинкерной плитки, имеющей на обратной стороне систему пазов "ласточкин хвост".
- 3. Термопанель целиком из пенопласта, с лицевой стороны структурированную под кирпичную кладку, с последующим покрытием ее коллерованной фасадной краской.

Все процессы производства проходят в полностью автоматическом режиме.



Рисунок 3.1 – Автоматизированная линия по производству фасадных термопанелей «ТМП-01 Автомат»

Гарантийный срок на «ТМП-01 Автомат» - 1 год с момента отгрузки оборудования заказчику, либо с момента пуска оборудования при проведении пуско-наладки нашими специалистами.

Гарантийный ремонт оборудования производится в течение гарантийного срока специалистами компании «Нева-Стан».

После истечения гарантийного срока возможно заключение отдельного соглашения на послегарантийный ремонт и обслуживание оборудования.

Расходные и комплектующие материалы всегда имеются в наличии и при необходимости будут доставлены в кротчайшие сроки с помощью курьерских служб.

Перед отгрузкой оборудования организуем курс обучения на базе производственного цеха компании «Нева-Стан».

Прежде, чем купить оборудование, клиенты получают необходимые консультации по эксплуатации, технологии производства, а также по вопросам, возникающим в процессе работы на данном оборудовании для изготовления фасадных термопанелей.

Технические характеристики оборудования представлены в таблице 3.2 Таблица 3.2– Технические характеристики оборудования

Критерии	ТМП-01 Автомат
Производительность, м2/час	30
Максимальный перепад давления (вакуум), мбар	185
Максимальный перепад давления (избыточное давление), мбар	185
Мощность электродвигателя, кВт	2,0
Напряжение, В	~3*200-240/345-
	415
Частота, Гц	50
Уровень шума, дБ	68

Результаты сравнения оборудования различных производителей представлено в таблице 3.3.

Таблица 3.3- Сравнение оборудования различных производителей

Критерии	ТМП-01 Автомат «Нева-Стан» г. Санкт- Петербург.	ППС-1200 ОАО «Промышленная компания» г. Москва.	Rolls-2,5/2010 г. Италия.	Е142LYНІВ Китай
Производительность, м2/час	30	30	50	40

Окончание таблицы 3.3

Максимальный	185	180	180	170
перепад давления				
(вакуум), мбар				
Максимальный	185	185	185	185
перепад давления				
(избыточное				
давление), мбар				
Мощность	2	2	2,5	1,5
электродвигателя,				
кВт				
Напряжение, В	~3*200-	~3*200-240/345-	~3*200-	~3*200-
	240/345-415	415	240/345-415	240/345-415
Частота, Гц	50	50	50	50
Уровень шума, дБ	68	75	60	80
Цена, руб.	850 000	900 000	1500 000	122 900
	(со скидкой			
	5% 807 500)			

Сравнив технические характеристики аналогичных видов оборудования, мы видим, что выбранная нами линия выгодно отличается по соотношению цена /качество.

3.3 Маркетинговый план

Стратегия маркетинга основывается на главных стратегических целях маркетинга и на комплексе маркетинга.

Товарная политика

Выпускаемые панели будут высоким качеством при приемлемой цене, т.к. затраты на их изготовление снижаются.

Ценовая политика

Метод ценообразования – затратный (издержки производителя + налог на добавленную стоимость + прибыль).

Ценовая политика предприятия включает следующие этапы:

– постановка цели ценовой политики предприятия; это может быть:

- обеспечение выживаемости в условиях конкуренции,
- максимизация текущей прибыли,
- завоевание лидерства по показателям доли рынка или качества продукции;
- определение спроса на производимый товар, который определяет верхний уровень цены;
- анализ издержек предприятия, определяющих нижний, минимальный уровень цены; общие издержки предприятия представляют сумму постоянных и переменных издержек;
- анализ цен конкурентов, который дает возможность установить средний диапазон цен на рынках на аналогичную продукцию;
 - выбор метода ценообразования;
- установление цены исходя из взаимосвязи и взаимозависимости цен и тарифов.

ООО «СтройЭксперт» в зависимости от жизненного цикла, состояния рынка и характера конкуренции будет использовать следующие стратегии ценообразования.

Стратегия низких цен (стратегия ценового прорыва). Стратегия может быть применена на любой фазе жизненного цикла с целью проникновения на рынок, увеличения доли рынка своего товара (политика вытеснения, политика недопущения).

Стратегия средних цен (нейтральное ценообразование). Применима на всех фазах жизненного цикла, кроме упадка, и наиболее типична для большинства предприятий, рассматривающих получение прибыли как долгосрочную политику.

Стратегия дифференцированных цен: установление определенной шкалы возможных скидок и надбавок к среднему уровню цен для разных рынков, их сегментов и покупателей, характеристик рынка и его расположения, времени покупок и модификаций товаров. Данная стратегия предусматривает скидки за количество покупаемого товара, скидки постоянным партнерам, установление

разного уровня цен и их соотношения по разным товарам в общей номенклатуре выпускаемых изделий, а также по каждой их модификации.

Для того, чтобы стимулировать спрос предприятие будет использовать дифференцированную систему скидок с цены.

Также рекомендуется применение таким методов стимулирования сбыта, как рассрочка платежа. Максимальный срок оплаты 30 дней.

Политика продвижения

Продвижение производимой продукции будет осуществляться путем участия в выставках, а также путем рекламы в сети Интернет, и с помощью непосредственного обращения к потенциальным потребителям с коммерческим предложением.

3.4 Производственно-организационный план

Капитальные вложения представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Капитальные вложения

	Всего по	Выполнено	Подлежит
	проектно-	на момент	выполнению
Наименование показателей	сметной	начала	до конца
	документации	работ	строительства
Капитальные вложения по			
утвержденному проекту, всего	807 500	0	807 500
в том числе:			
строительно-монтажные работы	0	0	
оборудование	807 500	0	807 500
прочие затраты	0	0	0

Материалы для изготовления фасадной термопанелши:

Пенополистирол -218 руб.

Тугоплавкая глина – 200 руб.

Калькуляция себестоимости рассчитана по нормативам ООО «СтройЭксперт» (табл. 3.5).

Таблица 3.5 – Калькуляция единицы продукции, руб.

Статьи затрат	Сумма (руб.)
ХДФ	201
Клей	17
Пленка	200
Электроэнергия на технолог. цели	115
ИТОГО МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ	533
Расходы на оплату труда	100
Отчисления ФСС (30%)	30
Расходы на подготовку и освоение производства (5% от	
расходов на оплату труда)	5
Общехозяйственные расходы (75% от расходов на оплату	
труда)	75
Общепроизводственные расходы (75% от расходов на	
оплату труда)	75
Производственная себестоимость	818
Коммерческие расходы (1% от производст. себестоимости)	8
Полная себестоимость	826
Прибыль (35% от полной себестоимости)	289
Цена	1 115
Налог на добавленную стоимость НДС (18%)	201
Цена реализации	1 316

Производительность

- 1. Трудоемкость изготовления одной панели 40 минут.
- 2. Облицевание пленкой 20 минут.

Итого трудоемкость 60 минут, таким образом, в смену изготавливается 8 панелей.

Исходя из норм рабочего времени рассчитаем производительность в год: 248 рабочих дней по 8 панелей в смену = 1984 панелей.

Данный объем производства полностью обеспечивает потребность предприятия фасадных термопанелях.

Программа производства и реализации представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Программа производства и реализации продукции

Наименование показателей	Ед. измерен.	2017 год	2018 год	2019 год
Объем производства в				
натуральном выражении	ШТ.	1 984	1 984	1 984
Объем реализации в				
натуральном выражении	ШТ.	1 984	1 984	1 984
Цена реализации за единицу				
продукции	руб.	1 316	1 382	1 451
Выручка от реализации				
продукции	руб.	2 611 152	2 741 709	2 878 795
в том числе НДС (18%)	руб.	398 311	418 227	439 138
Выручка без НДС	руб.	2 212 841	2 323 483	2 439 657

Необходимо принять дополнительно 2 производственных рабочих (см. таблицу 3.7).

Таблица 3.7 – Численность производственных рабочих, чел.

Основные рабочие	Кол-во, чел	Разряд работника
1. Основные	1	5
2. Вспомогательные	1	3
Итого:	2 чел.	

Затраты по проекту на весь объем выпуска представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Затраты на производство и реализацию продукции по проекту, руб.

Наименование показателей	2017 год	2018 год	2019 год
Материальные затраты всего	1 057 472	1 079 405	1 100 441
Электроэнергия на технологические цели	228 160	228 160	228 160
Общепроизводственные затраты	148 800	156 984	164 833
Общехозяйственные затраты	148 800	156 240	165 614
Расходы на подготовку и освоение	9 920	10 416	10 937
производства			
Затраты на оплату труда по проекту	198 400	209 312	219 778
Отчисления ФСС	59 520	62 794	65 933
Коммерческие расходы	16 229	17 122	17 978
Итого	1 639 141	1 692 272	1 745 514

Организационная структура в связи в реализацией проекта не изменяется. Календарный план работ реализации проекта представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Календарный план работ реализации проекта

Рини робот	Срокі	и, год	- Исполнитель	Стотую побот
Виды работ	Начало	Конец	ИСПОЛНИТЕЛЬ	Статус работ
Подготовка	Сентябрь	Октябрь	Проектная группа	Подготовка
проектно-	2016	2016		
сметной				
документации				
Переговоры с	Октябрь	Октябрь	Проектная группа	Подписан
поставщиками	2016	2016		договор
оборудования,				
заключение				
контракта				
Транспортировка,	Октябрь	Ноябрь	Поставщик и	Подписан
монтаж, запуск	2016	2016	000	договор
оборудования			«СтройЭксперт»	
Переговоры с	Октябрь	Ноябрь	Отдел снабжения	Подписан
поставщиками	2016	2016	000	договор
сырья и			«СтройЭксперт»	
материалов				
Выход на	Декабрь	Январь	Производственны	Обсуждение
проектные	2016	2016	й участок,	условий
мощности и			проектная группа	
производство				
пробной партии				
Производство	Январь	2019	Производство	-
	2017		000	
			«СтройЭксперт»	

Непосредственное начало производство производства и последовательный выход на производственную мощность будет осуществлено в 1 квартале 2017 года.

3.5 Финансовый план

В таблице 3.10 приведены необходимые инвестиционные вложения по проекту. Объем инвестиций по проекту составляет 907 196 руб., в том числе на приобретение сырья и материалов (материальные затраты) с учетом запаса (90 дней). Реализация проекта будет осуществлена за счет собственных средств.

Таблица 3.10 – Инвестиции, руб.

Статьи затрат	Всего по проекту	2016 г.
Капитальные вложения	807 500	807 500
Оборотные средства	99 696	99 696
Итого - объем инвестиций	907 196	907 196

В результате реализации проекта могут быть получены финансовые результаты, представленные в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Финансовые результаты, руб.

Показатели	2017 год	2018 год	2018 год
Общая выручка	2 611 152	2 741 709	2 878 795
НДС	398 311	418 227	439 138
Выручка без НДС	2 212 841	2 323 483	2 439 657
Затраты по проекту	1 639 141	1 692 272	1 745 514
Амортизационные отчисления	80 750	80 750	80 750
Финансовый результат (прибыль)	492 949	550 460	613 393
Налогооблагаемая прибыль	492 949	550 460	613 393
Налог на прибыль (20%)	98 590	110 092	122 679
Чистая прибыль	394 360	440 368	490 714
Платежи в бюджет	496 901	528 319	561 817

Чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо рассчитать интегральные показатели эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости инвестиций. Данные показатели рассчитываются на основании данных денежных потоков от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также процедуре

дисконтирования, смысл которой заключается в соизмерении разновременных показателей путем приведения их к ценности в начальном периоде. Дисконтирование выполняется путём умножения будущих денежных потоков (потоков платежей) на коэффициент дисконтирования, который находится по формуле:

$$a_t = 1/(1+E)^t$$
, (8)

где t – номер шага расчета;

Е – норма дисконта.

В данном проекте норма дисконта рассчитана исхода из ставки рефинансирования ЦБ 11% и поправки на риск 5%.

Размер поправки на риск устанавливается в соответствии с рекомендациями ВК477 [10] (табл. 3.12).

Таблица 3.12 – Поправка на риск проекта

Величина риска	Пример цели проекта	Р, процент
Низкий	Вложения при интенсификации	3-5
	производства на базе освоенной техники	
Средний	Увеличение объема продаж существующей	8-10
	продукции	
Высокий	Производство и продвижение на рынок	13-15
	нового продукта	
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

План денежных поступлений и выплат и расчет показателей эффективности проекта представлен в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – План денежных поступлений и выплат по проекту

Наименование показателей	2017	2018	2019
ПРОИЗВОДСТВЕНЬ	ІАЯ ДЕЯТЕЛЬНО	ОСТЬ	
Денежные поступления, всего	2 611 152	2 741 709	2 878 795
в том числе:			
Поступления от продажи продукции	2 611 152	2 741 709	2 878 795
Денежные выплаты, всего	2 136 042	2 220 591	2 307 331
в том числе:			
Затраты по производству и сбыту			
продукции	1 639 141	1 692 272	1 745 514
Налоги и платежи в бюджет	496 901	528 319	561 817
Амортизация	80 750	80 750	80 750
Сальдо потока от производственной			
деятельности	555 860	601 868	652 214
ИНВЕСТИЦИОННА	АЯ ДЕЯТЕЛЬНО	СТЬ	
Приток средств, всего	907 196	0	0
в том числе:			
Денежные средства на начало реализации			
проекта	907 196		
Отток средств, всего	907 196		
Сальдо потока от инвестиционной			
деятельности	0	0	0
Сальдо потока от производственной и			
инвестиц-ой деятельности	555 860	601 868	652 214
Сальдо потока нарастающим итогом	555 860	1 157 728	1 809 942
	ДЕЯТЕЛЬНОСТ		
Приток средств, всего	0	0	0
Отток средств, всего	0	0	0
в том числе:			
Сальдо потока по финансовой деятельности	0	0	0
Общее сальдо потока по всем видам		-0.4.00	
деятельности	555 860	601 868	652 214
Сальдо потока нарастающим итогом	555 860	1 157 728	1 809 942
ЧД =R-3	555 860	601 868	652 214
Инвестиции	-907 196	0	0
E =	0,16		
Кдиск 1/(1+E)t	0,9	0,7	0,6
1 344 321	479 189	447 286	417 846
Чистый дисконтированный доход	437 125	479 189	447 286
Индекс доходности	1,5		

По данным таблицы 3.13 чистый дисконтированный доход положительный, индекс доходности превышает рекомендуемое значение 1,2, все это свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта (см. таблицу 3.14).

Таблица 3.14 — Расчет срока окупаемости при неравномерных денежных потоках, руб.

	Доход (Д)	Амортиз- ация (A)	Прибыль (Р)	Налоги и сборы(Н)	Налог на прибыль	Чистая прибыль (Рч)	Сумма чистой прибыли и амортизации (Дч=Рч+А)	Баланс на конец года	Срок окупа- емости (год)
Год 0 Инвестиции 907 196	0	0	0	0	0	0	0		0
	Доход	Амортизация	Прибыль до уплаты налогов	Налоги вкл. в с/с продукции	Налог на прибыль (20%)	Чистая прибыль	Сумма чистой прибыли и амортизации	Баланс на конец года	Срок окупаемости
2017 год	573699	80750	492949	98590	394360	475110	-432086	1 год	1
2018 год	631210	80750	550460	110092	440368	521118	89032	2 год	2
2019 год	694143	80750	613393	122679	490714	571464	660496	3 год	3
Итого	1899052	242250	1656802	331360	1325442	1567692		Итого	

Срок окупаемости составляет 1 год 10 месяцев.

Расчет точка безубыточности поможет определить, когда предприятие окупит свои издержки и начнет получать прибыль, а также запас финансовой прочности проекта (табл. 3.15).

Точка безубыточности определяется по формуле:

$$T_{E} = \frac{P_{ROCT}}{U_{O} - P'_{REP}}, \tag{9}$$

где Рпост – общая сумма постоянных расходов;

Цо – оптовая цена (без НДС и акцизов);

Рпер – условно-переменные расходы в себестоимости единицы продукции.

Таблица 3.15 – Расчет точки безубыточности

Показатели	На 1 изд., руб.	Объем продаж, шт.	На всю программу выпуска, руб.
цена (без НДС)	1 115,3	1 984,0	2 212 840,5
переменные расходы на 1 изд.	671,2	1 984,0	1 331 621,1
постоянные расходы на 1 изд.	150,0	1 984,0	297 600,0
себестоимость одного изд.	821,2	1 984,0	1 629 221,1

Точка безубыточности составляет 670 шт., что составляет 34% от общего объема продаж (рис. 3.2).

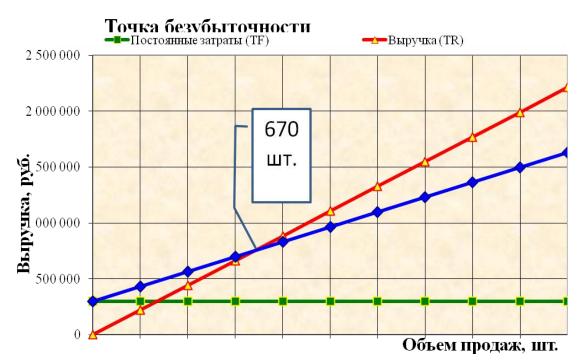


Рисунок 3.2 – Точка безубыточности, шт.

Для оценки устойчивости и эффективности проекта в условиях неопределенности проведен анализ чувствительности.

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется чистый дисконтированный доход и индекс доходности. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные

параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором ЧДД остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

В качестве варьируемых исходных переменных принимаем: объём продаж; инвестиционные затраты; операционные затраты; ставку дисконта.

В качестве результирующих показателей реализации проекта выступят: чистый дисконтированный доход; индекс доходности; срок окупаемости (табл. 3.16).

Таблица 3.16 – Анализ чувствительности проекта

			Срок
Показатели	ЧДД	ИД	окупаемости
Базовый вариант	437 125	1,5	1 год 10 мес.
Однопарам	етрический анализ	3	
Увеличение инвестиций на 20%	255 686	1,2	2 года 2 мес.
Увеличение издержек на 10% от			
проектного уровня	134 008	1,1	2 года 5 мес.
Уменьшение объема выручки на			
10% от проектного значения	21 339	1,02	2 год 9 мес.
Увеличение ставки			
дисконтирования с16% до 25%	256 621	1,3	1 год 10 мес.
Двухпарам	етрический анализ	3	
			Срок
Показатели	ЧДД	ИД	окупаемости
Уменьшение объема выручки на			
5% и увеличение инвестиций на			
5% от проектного значения	183 872	1,2	2 года 4 мес.

Наибольшая чувствительность проекта наблюдается на увеличение издержек на 10% от проектного уровня и на снижение выручки на 10% от проектного значения.

Минимизировать вероятность наступления выявленных рисков возможно за счет совершенствования ценовой политики; совершенствования сбытовой политики; проведения рекламных мероприятий и мероприятий по стимулированию сбыта; анализа издержек по статьям расходов с целью выявления возможной экономии, поиска выгодных поставщиков сырья и материалов и т.д. Также предприятие должно предусмотреть наличие страхового резерва денежных средств.

Таким образом, значения показателей эффективности проекта свидетельствуют о его экономической выгодности.

3.6 Оценка влияния реализации разработанных мероприятий на финансовые результаты ООО «СтройЭксперт»

Рассмотрим возможное изменение показателей прибыли и рентабельности в случае реализации проекта.

По данным прогнозного отчета о финансовых результатах без учета реализации ИП и с учетом реализации ИП (таблица 3.17, 3.18) были спрогнозированы показатели прибыли и рентабельности на 2017-2019 гг. (см. таблицу 3.19).

Выручка от реализации увеличится за счет реализации фасадных термопанелей на 2 213 тыс. руб. (рис. 3.3.).

Себестоимость продукции снизится за счет использования собственного производства на (1370 руб./шт. - 633 руб./шт.)*1984 шт. = 1 462 тыс. руб.

Результаты прогноз прибыли и рентабельности продаж с учетом и без учета реализации проекта представлены на рисунках 3.4, 3.5, 3.6.

Таблица 3.17 – Прогноз финансовых результатов без учета реализации ИП

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка	89 182	90 074	90 975
Себестоимость	81 094	81 905	82 724
Валовая прибыль	8 088	8 169	8 251
Коммерческие расходы	302	305	308
Управленческие расходы	4 235	4 277	4 320
Прибыль от продаж	3 551	3 587	3 623
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению			
Проценты к уплате	3 048	3 048	3 048
Прочие доходы	471	475	480
Прочие расходы	466	470	475
Прибыль до налогообложения	508	544	580
Текущий налог на прибыль	102	109	116
Чистая прибыль	407	435	464

Таблица 3.18 – Прогноз финансовых результатов с учетом реализации ИП

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка	91 395	92 397	93 414
Себестоимость	81 271	82 062	82 934
Валовая прибыль	10 124	10 335	10 480
Коммерческие расходы	302	305	308
Управленческие расходы	4 235	4 277	4 320
Прибыль от продаж	5 587	5 753	5 852
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	471	475	480
Прочие расходы	466	470	475
Прибыль до налогообложения	2 544	2 710	2 809
Текущий налог на прибыль	509	542	562
Чистая прибыль	2 035	2 168	2 247

Таблица 3.19 – Прогноз рентабельности продаж с учетом и без учета реализации ИП

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рентабельность продаж без учета бизнес-плана, %	4,0	4,0	4,0
Рентабельность продаж с учетом бизнес-плана, %	6,1	6,2	6,3

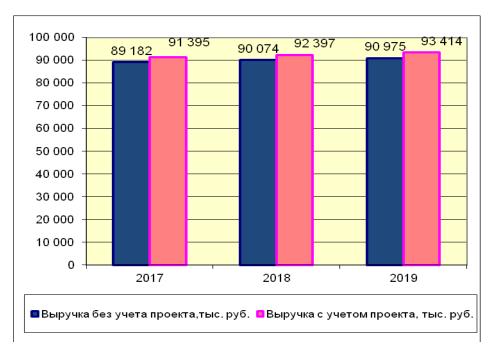


Рисунок 3.3 – Прогноз выручки от реализации с учетом и без учета реализации ИП, тыс. руб.

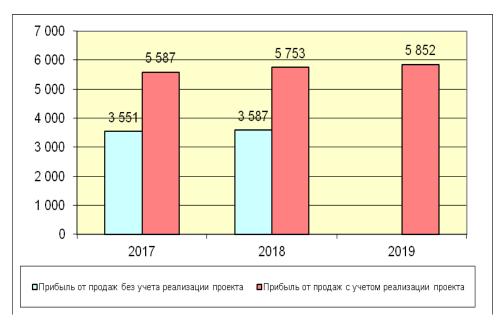


Рисунок 3.4 – Прогноз прибыли от продаж с учетом и без учета реализации ИП, тыс. руб.

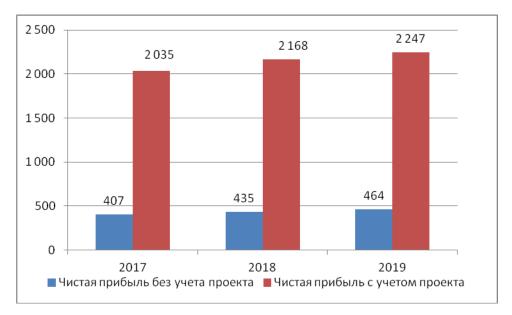


Рисунок 3.5 – Прогноз чистой прибыли с учетом и без учета реализации ИП, тыс. руб.

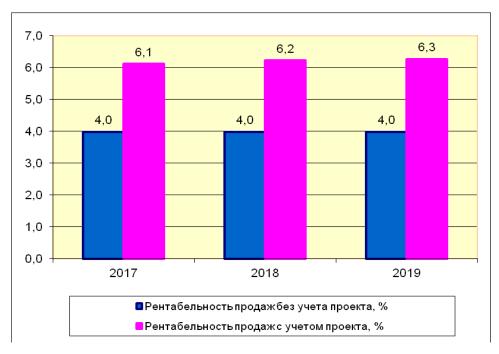


Рисунок 3.6 – Прогноз рентабельности продаж с учетом и без учета реализации ИП, %

При условии реализации проекта показатели выручки, прибыли и рентабельности увеличиваются, что является показателем того, что финансовые результаты и эффективность деятельности объекта исследования повысятся.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках выпускной квалификационной работы были разработаны мероприятия по повышению финансовых результатов ООО «СтройЭксперт», а именно проект внедрения нового оборудования с целью сокращения издержек и повышения объема продаж.

В первой части работы были рассмотрены основные принципы формирования и повышения финансовых результатов предприятия.

Во второй части была проанализирована деятельность ООО «Строй Эксперт». Анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, показатели прибыли и показатели рентабельности снижаются. На рынке наблюдается усиление конкуренции и нестабильная экономическая ситуация.

Предприятие несет издержки, заказывая материалы на производство фасадных термопанелей. Внедрение нового оборудования позволит предприятию производить и реализовывать термопанели для собственных нужд и на сторону.

Выбрано оборудование производства российской компании «Нева-Стан» по соотношению «цена-качество».

Реализация проекта будет осуществлена за счёт собственных средств предприятия.

Экономическая оценка эффективности ИП показала, что проект является эффективным и экономически выгодным.

Прогноз влияния реализации разработанного проекта на деятельность ООО «СтройЭксперт» показал увеличение выручки от реализации; показателей прибыли и рентабельности в результате внедрения нового оборудования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

- 1 Гражданский кодекс Российской федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 06.04.2015; изменения, внесенные Федеральным законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ) / опубликован на Официальном интернетпортале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.
- 4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.
- 5 Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон: принят Гос. Думой 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.
- 6 Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.
- 7 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

Книги и статьи

- 8 Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. СПб.: Питер, 2011. 736с.
- 9 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: КНОРУС, 2012. – 240с.
- 10 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2012. 230 с.
- 11 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. М.: ИНФРА-М, 2010. 215с.
- 12 Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: учебное пособие / под ред. В.М. Попова.- 5-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013. 432 с.
- 13 Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. 2-е изд., испр. и доп. М.: Гардарика, 2015. 296 с.
- 14 Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. 4-е изд., испр. и доп. М.: Экономистъ, 2015. –299с.
- 15 Голубков, Е. П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков. М.: Финпресс, 2011. –356с.
- 16 Либерман, И.А. Управление затратами / И.А. Либерман. Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. 624с.
- 17 Кожух, И.О. Практикум по экономической оценке инвестиций: Учебное пособие / И.О. Кожух. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. 148с.
- 18 Нешитой, А.С. Инвестиции: учебник / А.С. Нешитой.— М.: Дашков и Ко, 2009 – 371 с.
- 19 Орлова, Е. Р. Бизнес план: методика составления и анализ типовых ошибок / Е. Р. Орлова. 6-е изд., стер. Москва: Омега Л, 2012. 160 с.
- 20 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 425с.

- 21 Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Н.Д. Стрекалова. СПб.: Питер, 2010. 352 с.
- 22 Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия: Учебное пособие / М.И. Трубочкина. М.: ИНФРА-М, 2012. 218с.
- 23 Управление затратами на предприятии: Учебник. В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; под общ. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: Издательский дом «Бизнесс-пресса», 2014. 560с.
- 24 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2008. 237 с.
- 25 Управление проектами: Учебное пособие / под ред. проф. В.Л. Попова. М.: ИНФРА-М, 2014. 336с.
- 26 Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой, М.: Перспектива, 2011. 420 с.
- 27 Чапех В.И. Инвестиционная привлекательность России: Учебное пособие / В.Н. Чапех. Ростов н/д.: Феникс, 2013. 252с.
- 28 Черняк В.З. Бизнес-планирование: учебник для вузов / В.З. Черняк. М.: ЮНИТИ-ДАНА,2012. –470 с.
- 29 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2013. 237 с.
- 30 Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет. М.: Юнити, 2010. 343с.
- 31 Шуляк, П.Н. Финансы предприятий / П.Н. Шуляк. М.: ИД Д и К 2013. 130 с.
- 32 Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. 592с.

Internet-источники

- 33 Производство фасадных термопанелей на базе ППУ и ЭППС http://fasadevision.ru/fasadnye-paneli/termopaneli/proizvodstvo.html.
- 34 Фасадные термопанели http://stroyrom.ru/stroy-remont-sam/672-fasad-termopaneli.html.
- 35 Производство фасадных термопанелей— http://www.rabota-tam.com/proizvodstvo-fasadnyx-termopanelej/.

ПРИЛОЖЕНИЕ А ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Строй Эксперт» за 2013-2015 гг. , тыс. руб.

Показатель		За 2013 г.	За 2014 г.	2015 -	
наименование	код	3a 2013 F.	3a 2014 f.	За 2015 г.	
Выручка	2010	43 955	73 101	88 299	
Себестоимость продаж	2120	38 317	66 126	80 291	
Валовая прибыль (убыток)	2100	5 638	6 975	8 008	
Коммерческие расходы	2210	50	109	299	
Управленческие расходы	2220	912	2 183	4 193	
Прибыль(убыток) от продаж	2200	4 676	4 683	3 516	
Проценты к получению	2320				
Проценты к уплате	2330	1 081	1 798	3 048	
Прочие доходы	2340	1	455	466	
Прочие расходы	2350	262	901	461	
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	3 334	2 439	473	
Текущий налог на прибыль	2410	667	488	95	
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421				
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430				
Изменение отложенных налоговых активов	2450				
Прочее	2460				
Чистая прибыль (убыток)	2400	2 667	1 951	378	

ПРИЛОЖЕНИЕ Б БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Строй Эксперт» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

АКТИВ	Код	Ha 31.12.13 г.	Ha 31.12.14 г.	Ha 31.12.15 г.
І. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		1,	1.	1.
Нематериальные активы	1110			18
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	10 112	15 587	10 062
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	10 112	15 587	10 080
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	2 860	4 010	19 292
Налог на добавленную стоимость по				
приоб-м ценностям	1220	458	458	458
Дебиторская задолженность	1230	902	1 384	19 739
Финансовые вложения	1240			1 000
Денежные средства	1250	60	1 868	714
Прочие оборотные активы	1260	351	276	25
Итого по разделу II	1200	4 631	7 996	41 228
БАЛАНС	1600	14 743	23 583	51 308

Окончание приложения Б

		Ha 31.12.13	Ha 31.12.14	Ha 31.12.15
ПАССИВ	Код	Γ.	Γ.	Γ.
ІІІ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный				
капитал, уставный фонд, вклады				
товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у	1000			
акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без пеереоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль				
(непокрытый убыток)	1370	229	478	1 848
Итого по разделу III	1300	239	488	1 858
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ				
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	7 516	17 301	20 335
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	7 516	17 301	20 335
V КРАТКОСРОЧНЫЕ				
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	1 113		9 470
Кредиторская задолженность	1520	5 875	5 794	19 645
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	6 988	5 794	29 115
БАЛАНС	1700	14 743	23 583	51 308