

Федеральное агентство по образованию Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Южно – Уральский Государственный Университет»
Факультет «Филиал ЮУрГУ в г. Усть-Катаве»
Кафедра «Экономики и менеджмента»
Специальность «080502»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент

_____ 2016 г.
В.С.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ Блинникова Т.В.
_____ 2016г.

Повышение прибыли и рентабельности в ЗАО «Промстройкабель» за счёт
внедрения шпулерной установки

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ДИПЛОМНОЙ РАБОТЕ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

ЮУрГУ- 080502.2015.242.00 ПЗ ВКР

Руководитель работы
Лобанов В.С.
В.С.
_____ 2016 г.

Автор работы
студентка группы Э-524
Байтагулова А.Ю.
А.Ю.
_____ 2016 г.

Нормоконтролер
Лобанов В.С.
В.С.
_____ 2016 г.

Усть-Катав 2016

Федеральное агентство по образованию Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Южно – Уральский Государственный Университет»
Факультет «Филиал ЮУрГУ в г.Усть-Катаве»
Кафедра «Экономики и менеджмента»
Специальность «080502»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Блинникова Т.В.

_____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента
Байтагуловой Александры Юрьевны
Группа Э-524

1 Тема проекта Повышение прибыли и рентабельности в ЗАО «Промстройкабель» за счёт внедрения шпулерной установки утверждена приказом по университету от _____ 20 __ г. № _____.

2 Срок сдачи студентом законченной работы _____ 20__ г.

3 Исходные данные к проекту

Литература по теории и методологии финансового состояния предприятия, данные бухгалтерской отчетности и отчета о финансовых результатах ЗАО «Промстройкабель».

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1 Теоретические основы исследования прибыли и рентабельности на предприятии

1.1 Сущность, понятие и особенности показателей прибыли и рентабельности

1.2 Система показателей рентабельности

1.3 Методические основы расчёта прибыли и рентабельности

предприятия

2 Анализ финансового состояния ЗАО «Промстройкабель»

2.1 Описание ЗАО «Промстройкабель»

2.2 Организационно-правовая форма предприятия

2.3 Организационная структура ЗАО «Промстройкабель»

2.4 Анализ структуры капитала и имущественного положения

2.5 Анализ финансовой устойчивости

2.6 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

- 2.7 Анализ деловой активности ЗАО «Промстройкабель»
 - 2.8 Анализ финансовых результатов и рентабельности
 - 3 Повышение прибыли и рентабельности предприятия по средствам внедрения инвестиционного проекта
 - 3.1 Инвестиционный проект внедрения в производство технологической линии подготовки заготовок с помощью шпулера
 - 3.2 Коммерческая эффективность проекта
 - 5 Иллюстративный материал
 - 1 Порядок формирования чистой прибыли на предприятии
 - 2 Резервы увеличения суммы прибыли
 - 3 Структура актива и пассива баланса ЗАО «Промстройкабель»
 - 4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости ЗАО «Промстройкабель»
 - 5 Оборачиваемость и продолжительность оборота капитала ЗАО «Промстройкабель»
 - 6 Динамика финансовых результатов ЗАО «Промстройкабель»
 - 7 Динамика показателей рентабельности ЗАО «Промстройкабель»
 - 8 Общие затраты на содержание шпулера
 - 9 Структура прибыли на планируемый период
 - 10 Показатели коммерческой эффективности проекта
- Общее количество иллюстраций 10.

6 Дата выдачи задания _____ 20__ г.

Руководитель _____ В.С. Лобанов

Задание принял к исполнению _____ А.Ю. Байтагулова

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выполнения выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
Введение	1.02.2016	Введ. В.С.
Теоретическая часть	1.03.2016	Введ. В.С.
Практическая часть	1.04.2016	Введ. В.С.
Проектная часть	15.05.2016	Введ. В.С.
Заключение	1.06.2016	Введ. В.С.
Оформление проекта	1.06.2016	Введ. В.С.
Направление на рецензию	21.06.2016	Введ. В.С.
Защита проекта	25.06.2016	Введ. В.С.

Заведующий кафедрой _____ / Блинникова Т.В.

Руководитель работы _____ / Лобанов В.С.

Студентка _____ / Байтагулова А.Ю.

АННОТАЦИЯ

Байтагулова А.Ю. Повышение прибыли и рентабельности ЗАО «Проммстройкабель» за счёт внедрения шпулерной установки – Усть-Катав: ЮУрГУ, Филиал в г.Усть-Катав, 2016, 71 с., 11 ил., 30 табл., библиогр. список – 33 наим., 3 прил., 10 л. плакатов ф. А4

Объектом дипломного проекта является анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Цель дипломного проекта – повышение прибыли и рентабельности ЗАО «Промстройкабель» за счёт внедрения шпулерной установки.

В дипломном проекте выявлена сущность прибыли и рентабельности, предложена методика анализа наиболее подходящая в данном случае, проведен анализ финансового состояния конкретного предприятия, предложено направление повышения эффективности деятельности ЗАО «Промстройкабель».

Результаты дипломного проекта имеют практическую значимость и могут применяться при формировании стратегии развития исследуемого предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	7
1.1 Сущность, понятие и особенности показателей прибыли и рентабельности.....	7
1.2 Система показателей рентабельности.....	13
1.3 Методические основы расчёта прибыли и рентабельности предприятий..	14
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «ПРОМСТРОЙКАБЕЛЬ»	22
2.1 Описание ЗАО «Промстройкабель».....	22
2.2 Организационно-правовая форма предприятия.....	22
2.3. Организационная структура ЗАО «Промстройкабель».....	24
2.4 Анализ структуры капитала и имущественного положения.....	25
2.5 Анализ финансовой устойчивости.....	39
2.6 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	41
2.7 Анализ деловой активности ЗАО «Промстройкабель».....	44
2.8 Анализ финансовых результатов и рентабельности.....	48
3 ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО СРЕДСТВАМ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	52
3.1 Инвестиционный проект внедрения в производство технологической линии подготовки заготовок с помощью шпулера.....	52
3.2 Коммерческая эффективность проекта.....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	79

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль представляет собой часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства. Предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость, осуществив стадию обращения, принимает денежную форму. Она является частью выручки от реализации продукции (работ, услуг), которая остается после вычета налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство.

Прибыль как экономическая категория выступает:

- в качестве целевого ориентира деятельности предприятия;
- результативным оценочным показателем деятельности предприятия;
- источником развития предприятия и финансирования его деятельности.

Являясь оценочным показателем, прибыль характеризует совокупную эффективность использования всех ресурсов предприятия.

Наличие прибыли позволяет удовлетворить экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников.

Цель дипломной работы – повышение прибыли и рентабельности ЗАО «Промстройкабель» за счёт внедрения шпунтовой установки.

Предметом данной дипломной работы является изучение теоретических основ исследования прибыли и рентабельности и разработка инвестиционного проекта.

Объектом данной дипломной работы является – ЗАО «Промстройкабель».

Исходя из поставленной цели исследования, сформулируем следующие задачи:

- а) раскрыть сущность и понятия показателей прибыли и рентабельности;
- б) рассмотреть методические основы расчёта прибыли и рентабельности предприятий;
- в) провести анализ финансовой деятельности предприятия;
- г) разработать инвестиционный проект.

Практическая значимость. Полученные основные результаты исследований по данной теме позволяют нам рекомендовать для практического применения в сфере инвестиций.

Методы исследования. В результате написания данной работы нами широко использовались статистические, расчетно-конструктивные, экономико-математические методы и др.

Работа выполнена на основе исследований теории и методологии инвестиционного проектирования, финансового анализа, изложенных в работах российских экономистов. В дипломной работе используются данные бухгалтерской отчетности предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Сущность, понятие и особенности показателей прибыли и рентабельности

Прибыль представляет собой часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства. Предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость, осуществив стадию обращения, принимает денежную форму. Она является частью выручки от реализации продукции (работ, услуг), которая остается после вычета налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство.

Прибыль как экономическая категория выступает:

- в качестве целевого ориентира деятельности предприятия;
- результативным оценочным показателем деятельности предприятия;
- источником развития предприятия и финансирования его деятельности.

Являясь оценочным показателем, прибыль характеризует совокупную эффективность использования всех ресурсов предприятия.

Наличие прибыли позволяет удовлетворить экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников.

Наличие прибыли для удовлетворения экономических интересов государства обеспечивается через уплату налогов, которые затем государство использует для решения социальных задач.

Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении и направляемой на его развитие.

Интересы работников в увеличении прибыли связаны с созданием дополнительных возможностей для их материального стимулирования.

Собственники также заинтересованы в росте прибыли, так как рост прибыли означает увеличение ресурсов их собственности и увеличение получаемых ими дивидендов.

Сущность прибыли может рассматриваться с различных позиций. Наиболее распространенным является рассмотрение прибыли с функциональной точки зрения и с позиции происхождения.

Основоположником функционального подхода является американский экономист П.Самуэльсон. Он определял прибыль как безусловный доход от факторов производства; как вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и усовершенствования, за умение рисковать в условиях неопределенности; как монополистический доход в определенных рыночных ситуациях; как этическую категорию.

Сторонники немецкой экономической школы (Ф.Хайек, Д.Сахал) рассматривают прибыль с позиции ее происхождения, а именно как «награду», заработанную благодаря предпринимательской инициативе; прибыль

«неожиданную», полученную при благоприятной рыночной ситуации и обстоятельствах, признанную органом государственной власти или соответствующим законодательством (легализованную).

В экономической практике различают множество видов прибыли - номинальная, минимальная, нормальная, целевая, максимальная,

консолидированная, экономическая, бухгалтерская, чистая и т.д. *Номинальная* прибыль характеризует фактический размер полученной прибыли.

Минимальная, нормальная, максимальная прибыли связаны с разными уровнями объема производства и указывают, в какой области находится предприятие (безубыточности, прибыльности, убыточности). *Минимальной* считается прибыль, которая обеспечивает предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал. Величина минимального уровня доходности принимается равной среднему проценту ставки банка по депозитам, сложившейся за исследуемый период.

Нормальная прибыль - минимальный доход или плата, необходимая для удержания предприятия в определенной отрасли.

Максимальная прибыль определяет целевую установку при планировании деятельности предприятия. Ее достижение означает снижение издержек производства и реализации до минимума.

Объем производства, обеспечивающий максимум прибыли, устанавливается в точке, в которой достигается равенство предельного дохода и предельных издержек. *Консолидированная* прибыль - прибыль, свободная от бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах отдельно материнских и дочерних предприятий. Выгодность применения консолидированной прибыли определяется экономией на налоговых платежах и снижении отрицательных последствий от рисков видов деятельности.

Экономическая прибыль представляет собой разность между выручкой (валовой доход) и экономическими издержками (сумма явных и неявных издержек).

Экономическая эффективность производства - представляет собой отношение его конечного результата к затратам факторов производства.

На уровне предприятий обобщающими показателями эффективности являются:

-прибыль (валовая, от реализации продукции, от реализации основных фондов, от внереализационных операций, чистая прибыль)

-рентабельность(производства, продукции, собственного капитала, основного капитала).

-показатели использования основных фондов и оборотных средств (фондоотдача, фондоёмкость, фондовооруженность, оборачиваемость оборотных средств)

-показатели использования трудовых ресурсов (производительность труда, экономия живого труда).

-показатели использования материальных ресурсов (материалоотдача,

материалоемкость).

Важнейшим показателем эффективности производства является прибыль.

Предпринимательская деятельность представляет собой деятельность граждан направленную на получение прибыли. Это непосредственная цель предприятия. Но получить прибыль оно может только в том случае, если производит продукты и услуги, которые реализуются, т.е. удовлетворяют общие потребности. Производить продукцию, удовлетворяющую потребности, необходимо по цене, приемлемой как для производителя, так и для потребителя. Это важно лишь в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, т.е. когда затраты на производственные ресурсы меньше, чем полученная выручка. Если предприятие не укладывается в такие рамки, не получает прибыли от своей деятельности, оно вынуждено признать себя банкротом.

Прибыль-доход от использования факторов производства (плата за предпринимательские услуги, новаторство, риск)

Прибыль характеризует конечные финансовые результаты деятельности фирмы и является источником финансирования затрат на производственное и социальное развитие.

Различают два подхода к определению прибыли:

-бухгалтерская- сумма денег, которая остается в распоряжении фирмы после погашения всех внешних обязательств перед поставщиками ресурсов и собственными наемными рабочими.

-экономическая- сумма денег, которая остается в распоряжении фирмы после погашения всех внешних обязательств и вычета предприятием в свое распоряжение чистой прибыли.

Виды прибыли.

-валовая прибыль:

$$Пв.=Пр.п.+Пр.о.ф.+П.в.о.$$

1) прибыль от реализации продукции

2) прибыль от реализации основных фондов

3) прибыль от внереализационных операций

-прибыль от реализации продукции (определяется как разница между выручкой от реализации продуктов (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и издержками на производство и реализацию продукции)

$$Пр.=В-(НДС+А+И)$$

прибыль от реализации основных фондов и другого имущества (определяется как разница между продажной ценой и первоначальной стоимостью этих фондов, увеличенной на индекс инфляции.)

прибыль от внереализационных операций (прибыль, которая получается в результате долевого участия в деятельности других предприятий; от сдачи имущества в аренду; доходы от ценных бумаг и другие операции.)

- чистая прибыль (образуется после уплаты из валовой прибыли налогов и других обязательных платежей (отчислений в фонд социальной занятости, фонд социального страхования), и остается в полном распоряжении предпринимателя. Она расходуется в АО на поощрение работников, для инвестиций в производство

и социальную сферу, для получения акционерами дивидендов и др.)

Бухгалтерская прибыль - разность между полученной выручкой и бухгалтерскими издержками (явными). Ее величина тождественна балансовой прибыли.

Источниками экономической прибыли является реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монопольная ситуация, не страхуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры, налогового, законодательства, риск, связанный с освоением новых товарных территориальных рынков, риск, обусловленный наличием инфляционных процессов в национальной экономике).

Источниками бухгалтерской прибыли являются реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции.

Прибыль на предприятии рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие его деловой активности. Оценивая уровень или изменение деловой активности, проводят различия между понятиями ожидаемой прибыли (которая может быть получена в будущем в результате хозяйствования) и фактически полученной.

С учетом этого различают следующие функции прибыли:

- инвестиционная - поскольку ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;
- результативная - фактически полученная прибыль оценивает эффективность деятельности предприятия;
- финансирующая - часть полученной или ожидаемой прибыли определяется в качестве источника самофинансирования предприятия;
- стимулирующая - часть ожидаемой или полученной прибыли может быть использована в качестве источника материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов владельцам капитала.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* - доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По мнению других авторов рентабельность показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли.

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Рентабельность бывает следующих видов :

а) общая рентабельность объединений, предприятий определяется отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{П * 100}{Оф + Об} \quad (1.1)$$

где R - уровень рентабельности, %

П - прибыль

Оф - среднегодовая стоимость основных производственных фондов

Об - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств

б) фактическая общая рентабельность определяется отношением балансовой прибыли к фактической среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, не прокредитованных банком. Фактические остатки нормируемых оборотных средств устанавливаются исходя из их остатка по балансу за вычетом задолженности поставщикам по акцептованным платежным требованиям, срок оплаты которых не наступил, и поставщикам по не отфактурованным поставкам, а также износа малоценных и

быстроизнашивающихся предметов и резерва на возмещение плановых потерь и предстоящих расходов.

Уровень рентабельности зависит не только от суммы прибыли, но и от фондоемкости производства. На предприятиях, объединения тяжелой промышленности с высокой фондоемкостью производства уровень рентабельности по отношению к производственным фондам ниже, чем в объединениях, на предприятиях легкой и особенно пищевой промышленности. С увеличением суммы прибыли и уменьшением стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств рентабельность повышается, и наоборот.

в) расчетная рентабельность представляет собой , отношение балансовой прибыли за вычетом платы за производственные фонды, фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, прибыли целевого назначения (прибыль от реализации товаров широкого потребления, новых товаров бытовой химии и т. п.), а также прибыли, полученной по причинам, не зависящим от деятельности объединения, предприятия, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (за вычетом основных фондов, по которым предоставлены льготы по плате) и нормируемых оборотных средств.

При анализе работы объединений, предприятий, особенно при планировании к оценке рентабельности изделиям, важное значение имеет рентабельности определяемая как отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. Расчет рентабельности отдельных видов продукции производится по формуле:

$$R = \frac{(O-C) * 100}{C} \quad (1.2)$$

где R - уровень рентабельности, %

O - оптовая цена предприятия на изделия C - полная себестоимость изделия.

Показатель рентабельности по изделиям отражает эффективность затрат живого и овеществленного труда на производство продукции.

В машиностроении и других обрабатывающих отраслях промышленности рентабельность определяют как отношение прибыли к себестоимости за вычетом стоимости использованного сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий. При этом может быть использована формула:

$$R_M = \frac{\Phi * R_{\Phi}}{C - M} \quad (1.3)$$

где R_M - расчетный норматив рентабельности к себестоимости за вычетом материальных затрат

Φ - производственные фонды отрасли

R_Φ - норматив рентабельности к производственным фондам

C - M - себестоимость товарной продукции за вычетом прямых материальных затрат.

Использование показателя нормативной расчетной рентабельности в

обрабатывающих отраслях промышленности обусловлено высоким удельным весом в себестоимости продукции этих отраслей материальных затрат, значительными их колебаниями в себестоимости отдельных видов изделий и широкими возможностями технологической замены используемого сырья, материалов.

1.2 Система показателей рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы

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

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются; все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал :

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Все активы}} \quad \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Инвестиционный капитал}} \quad \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}}$$

Несовпадение уровней и рентабельности по этим показателям характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств.

Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам все участников бизнеса предприятия. Например, администрацию рацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов - отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей - доходность акции и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям Рассмотрим следующую очевидную зависимость:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Все активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} * \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Все активы}}$$

Эта формула раскрывает связь между рентабельностью всех активов, рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов Экономически связь,

заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов.

Рассмотрим еще одну факторную модель рентабельности.

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} * \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Сов капитал}} * \frac{\text{Сов капитал}}{\text{Аку капитал}}$$

Как видим, рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменения уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала. Изучение, подобных зависимостей имеет большое значение для оценки влияния различных факторов на показатели рентабельности. Из приведенной зависимости, следует, что при прочих равных условиях отдача акционерного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней и рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий. Например,

$$\frac{\text{Прибыль от реализ.}}{\text{Объем продаж}} > \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Объем продаж}} > \frac{\text{Налогообл. Прибыль}}{\text{Объем продаж}} > \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}}$$

Третья группам показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств. ЧПДС - чистый приток денежных средств

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Объем продаж}} > \frac{\text{ЧПДС}}{\text{Совокупный капитал}} > \frac{\text{ЧПДС}}{\text{Собственный капитал}}$$

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием имеющего места денежного притока. Концепция рентабельности исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна, потому, что операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, является существенным признаком состояния предприятия.

1.3 Методические основы расчёта прибыли и рентабельности предприятий

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом.

Поэтому экономически обоснованное планирование прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Прибыль планируется отдельно по видам, а именно: прибыль от продажи продукции и товаров; прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;

прибыль от реализации основных средств;

прибыль от реализации другого имущества и имущественных прав; прибыль от оплаты выполненных работ и оказанных услуг и т.д.; прибыль (убыток) от внереализационных операций. Основными методами планирования прибыли являются: метод прямого счета; аналитический метод; метод совмещенного расчета. Метод прямого счета

Данный метод наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью. Расчет плановой прибыли (П) ведется по формуле (1.4):

$$П = (ОЦЦ) - (ОЧС), \quad (1.4)$$

где О — объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

Ц — цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

С — полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль по товарному выпуску ($П_{тп}$) планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода (1.5):

$$П_{тп} = Ц_{тп} - С_{тп} \quad (1.5)$$

где $Ц_{тп}$ — стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{тп}$ — полная себестоимость товарной продукции планируемого периода.

Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию ($П_{рп}$) в общем виде рассчитывается по формуле (1.6):

$$П_{рп} = В_{рп} - С_{рп} \quad (1.6)$$

где $В_{рп}$ — планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{рп}$ — полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции. Более детально прибыль от объема реализуемой продукции в плановом периоде определяется по формуле (1.7):

$$П_{рп} = П_{он} + П_{тп} - П_{ок} \quad (1.7)$$

где Пон — сумма прибыли остатков нереализованной продукции на начало планового периода;

Птп — прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;
Пок — прибыль от остатков нереализованной продукции в конце планового периода.

Данная методика расчета применима для укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли. При этом методе прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. К полученному результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода.

Аналитический метод

Этот метод применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу, так как он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно. Исчисление прибыли аналитическим методом включает три последовательных этапа:

1) определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

2) исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;

3) учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижение себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

После выполнения расчетов по всем трем этапам определяется прибыль от реализации товарной продукции.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции в составе прибыли, как отмечено ранее, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также планируемые внереализационные доходы и расходы.

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного сельского хозяйства, автохозяйств, услуг непромышленного характера для капитального строительства, для капитального ремонта и т.д.) планируется методом прямого счета. Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и пр.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет.

После расчета прибыли (убытков) по остальным видам деятельности, а также

внереализационных доходов и расходов и с учетом прибыли от реализации товарной продукции определяется валовая (общая) прибыль предприятия.

Метод совмещенного расчета

В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

Получение определенной массы прибыли определяет эффективность производства, однако сама масса прибыли не характеризует, насколько эффективно работает предприятие. Для этого необходимо массу прибыли «взвесить» на затраты предприятия. Этим целям отвечает показатель рентабельности.

Рентабельность — это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

Основные группы, на которые можно подразделить показатели рентабельности, приведены в таблице 1.1.

Таблица - 1.1 Основные группы показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Формулы расчета	Назначение
Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства	$\frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы Продукции}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Прибыль в расчете на товарный выпуск}}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Балансовая (чистая) прибыль}}{\text{Сумма основных производственных фондов и материальных оборотных средств}} \cdot 100\%$	<p>Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции и рентабельность (доходность) предприятия. Служит основанием для установления цены</p>
Рентабельность реализации (продаж)	$\frac{\text{Прибыль от продажи продукции}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Чистая выручка от реализации продукции + Доходы от прочей реализации и внереализационных операций}} \cdot 100\%$	<p>Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. Служит основанием для выбора номенклатуры выпускаемой продукции</p>
Рентабельность активов (капитала) Рентабельность текущих активов Рентабельность чистых активов	$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупные активы}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Текущие активы}} \cdot 100\%$ $\frac{\text{Прибыль}}{\text{Чистые активы}} \cdot 100\%$	<p>Эти комплексные показатели характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов. Отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств</p>
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100\%$	<p>Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов. Характеризует отдачу или доходность собственных средств</p>

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации.

В аналитической работе также часто полную сумму активов заменяют на стоимость текущих активов и анализируют рентабельность использования последних. В качестве показателя прибыли, в зависимости от конкретных условий деятельности, используют показатели прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности или чистой прибыли.

В зарубежной практике в качестве числителя чаще всего используют показатели прибыли до налогообложения, а некоторые организации в расчет принимают показатели чистой прибыли.

В качестве активов (знаменателя формулы) используют следующие показатели:

стоимость активов по балансу;

стоимость активов по балансу плюс суммы амортизации по амортизируемым активам;

действующие активы;

оборотный капитал плюс внеоборотные активы.

Прибыль и рентабельность являются основным показателем финансовых результатов деятельности предприятия. Соответственно, основными объектами анализа финансовых результатов является данный показатель.

- изучение формирования и структуры прибыли (убытка) от обычной деятельности, абсолютное ее изменение против базового периода;

- обоснование и количественное определение факторов изменения валовой прибыли и прибыли от продаж;

- обоснование и количественное соизмерение факторов изменения прибыли от обычной деятельности, в том числе за счет изменения прибыли до налогообложения; за счет изменения прибыли от продаж; за счет прибыли от внереализационных доходов и расходов; за счет прибыли от операционных доходов и расходов;

- выявление и количественное соизмерение резервов роста прибыли;

- анализ факторов формирования чистой прибыли;

- анализ формирования показателей, обоснование и количественное соизмерение факторов изменения рентабельности продукции и капитала, возможностей ее повышения.

Источниками информации служат: ф. №2 "Отчет о прибылях и убытках", обороты по счетам 46, 47, 48, 80, 81 Главной книги, плановые данные, а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

В Отчете о прибылях и убытках (форма 2) в организациях формируются данные о доходах, расходах по обычным видам деятельности, результаты от операционных и внереализационных доходов и расходов, величине чистой прибыли, финансовых результатах, которые представляются в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

По статье "Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг" отражаются учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде продукции, работам, услугам.

Организации, осуществляющие торговую деятельность, отражают по данной статье покупную стоимость товаров, выручка от продажи которых отражена в данном отчетном периоде.

Организации, являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, отражают по данной статье покупную (учетную) стоимость ценных бумаг, выручка от продажи которых отражена в данном отчетном периоде.

Формирование величины себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг осуществляется в соответствии с Основными положением по составу затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

В случае признания организацией в соответствии с установленным порядком управленческих расходов полностью в себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг в качестве расходов по обычным видам деятельности по данной статье отражаются затраты на производство проданных продукции, работ, услуг без учета общепроизводственных расходов. Общепроизводственные расходы при этом отражаются по статье "Управленческие расходы".

Затраты, связанные со сбытом продукции, а также издержки обращения при формировании величины статьи "Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг" в ее состав не включаются, а отражаются по статье "Коммерческиерасходы" Отчета о прибылях и убытках.

В случае признания организацией в соответствии с установленным порядком коммерческих расходов полностью в себестоимости проданных в отчетном периоде товаров, продукции, работ, услуг в качестве расходов по обычным видам деятельности расходы организации по сбыту продукции, издержки обращения (у организаций, осуществляющих торговую деятельность, оказывающих услуги общественного питания) отражаются по статье "Коммерческие расходы".

Статья "Прибыль (убыток) от реализации" Отчета о прибылях и убытках формируется как разница между статей "Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)", "Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг", «Коммерческими расходами» и «Управленческими расходами».

Статья "Проценты к получению" отражает операционные доходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами процентов по облигациям, депозитам, государственным ценным бумагам и т.п., за предоставление в пользование денежных средств организации, за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации. При этом выполнение требования существенности может привести к дальнейшей детализации в Отчете о прибылях и убытках процентов к получению по отдельным их видам.

Организация отражает доходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций и подлежащие получению по сроку в соответствии с

учредительными документами, если это не является предметом ее деятельности, в составе прочих доходов в части операционных по статье "Доходы от участия в других организациях".

По статье "Проценты к уплате" отражаются операционные расходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами к уплате процентов по облигациям, акциям, за предоставление организации в пользование денежных средств (кредитов, займов).

Остальные доходы и расходы, относящиеся в соответствии с установленным порядком к операционным доходам и расходам, отражаются по статье "Прочие операционные доходы" или "Прочие операционные расходы". При этом по статье Прочие операционные расходы отражаются расходы, связанные с получением операционных доходов, отраженных по статьям "Проценты к получению", "Доходы от участия в других организациях".

По статье «Внереализационные доходы» в Отчете о прибылях и убытках отражаются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, по которым получены решения суда об их взыскании; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году и т.д.

Статья «Прибыль (убыток) отчетного периода» формируется следующим образом:

1. Прибыль (убыток) от реализации
- + 2. Проценты к получению
- 3. Проценты к уплате
- + 4. Доходы от участия в других организациях
- + 5. Сальдо прочих операционных доходов и расходов
- + 6. Сальдо внереализационных доходов и расходов

«Чистая прибыль» образуется в результате вычитания из прибыли (убытка) отчетного периода сумм налога на прибыль и иных обязательных платежей.

Одной из основных закономерностей современной эпохи является возрастание роли внешнеэкономических связей в экономическом развитии всех стран. В связи с созданием нового механизма внешнеэкономических связей, расширением деятельности совместных предприятий возникает необходимость изучения и использования организациями основных международных принципов организации бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАО «ПРОМСТРОЙКАБЕЛЬ»

2.1 Описание ЗАО «Промстройкабель»

Полное официальное наименование предприятия: Закрытое Акционерное Общество «Промстройкабель».

Сокращенное наименование предприятия ЗАО «Промстройкабель».

Юридический адрес предприятия: 456080, Челябинская область, г.Трехгорный, ул. 60 лет Октября, 5.

Предприятие укомплектовано высокопроизводительным оборудованием ведущих производителей из Германии, Франции, Бельгии. Комплектация, монтаж и технологическая наладка всего комплекса были произведены компаниями «NIENOFF» (Германия), «SETIC» (Франция) и «MAPRE» (Бельгия).

Производственная мощность предприятия составляет от 50 000 до 100000 км кабеля в год. Завод выпускает провода, шнуры и кабели для применения в строительстве, производстве электроустановок, бытовой и промышленной электротехники, а также в автотракторной отрасли. Продукция сертифицирована и соответствует ГОСТ. Система качества подготовлена к сертификации по ISO 9001-2001.

Производственное оборудование имеет интегрированную систему управления технологическим процессом фирмы «Siemens» (Германия) и встроенную систему непрерывного контроля качества продукции компании «Zumbach» (Швейцария) на каждой технологической операции.

Подбор высокотехнологического оборудования позволяет сформировать энерго- и ресурсосберегающее производство, а полностью автоматизированный процесс – использовать минимальное количество рабочих 50 человек для обеспечения непрерывного графика работы.

2.2 Организационно-правовая форма предприятия

Органами управления Общества являются:

- Общее собрание акционеров,
- Совет Директоров Общества,
- Генеральный директор Общества.

Уставный Капитал Общества составляет из номинальной стоимости обыкновенных акций, приобретенных акционерами.

Размер уставного капитала составляет 10000 (десять тысяч) рублей, разделенный на 1000 (тысячу) размещенных обыкновенных акций номинальной стоимостью одной акции 10 (десять) рублей.

Все акции Общества являются именными и принадлежат его акционерам.

Ведение бухгалтерского учета осуществляется «Положением по бухгалтерскому учету», в котором собраны все нормативные документы, касающиеся его ведения.

Организационная структура линейно-функциональная (рисунок 2.1). Для данного предприятия она вполне себя оправдывает и несет положительную сторону в управлении организационной иерархии и распределении ресурсами.

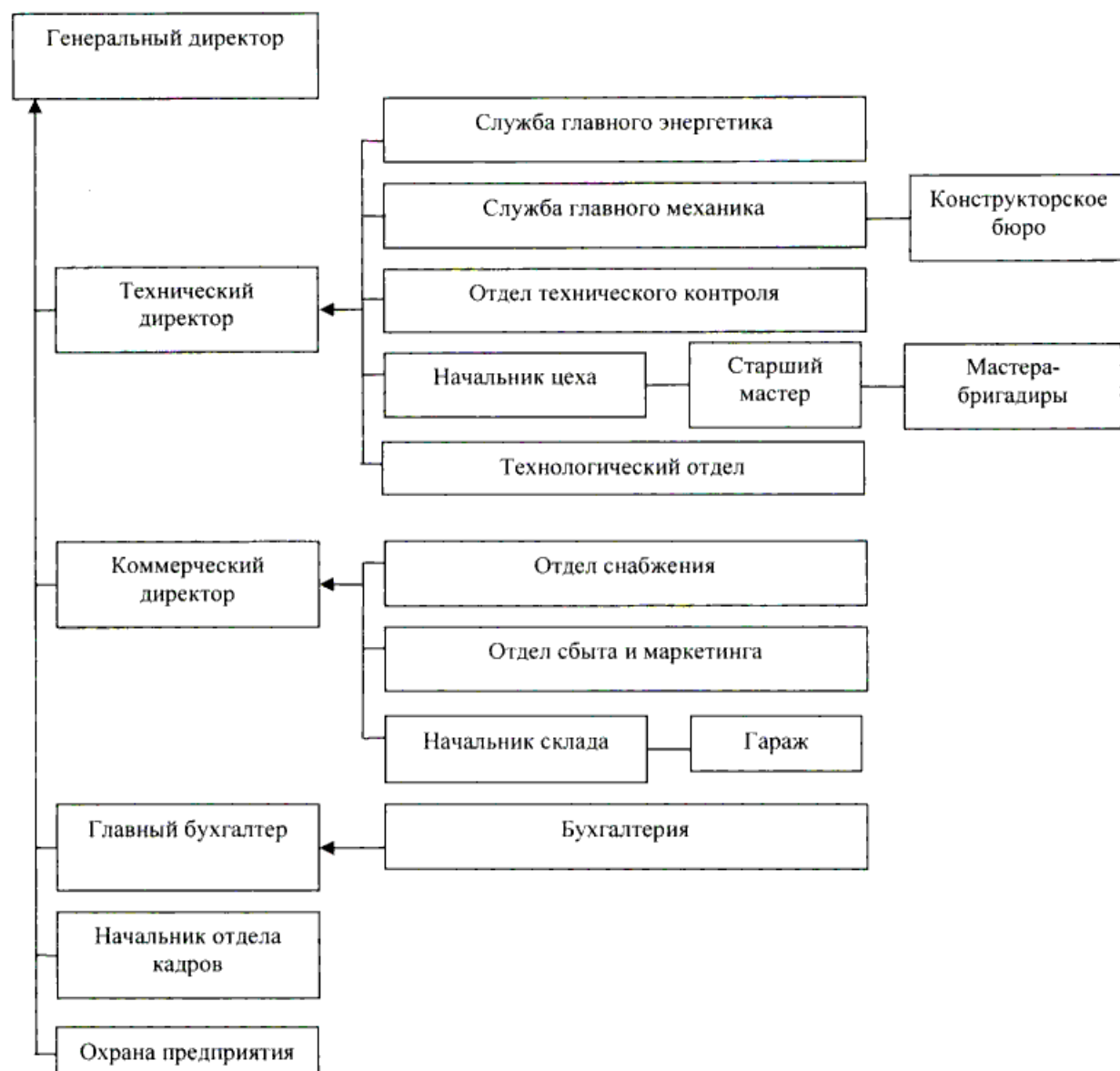


Рисунок 2.1– Организационная структура ЗАО «Промстройкабель»

Руководство деятельностью предприятия ведет Генеральный директор. Он самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, действует от его имени, имеет право первой подписи, распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников. Генеральный директор несет материальную и административную ответственность за достоверность данных бухгалтерского и статистического отчетов. В соответствии с рыночной производственной ориентацией фирмы, Генеральный директор назначает: технического директора, занимающегося техническими вопросами и оборудованием; коммерческого директора, который решает вопросы снабжения, сбыта, маркетинга и рекламы продукции; экономиста, который осуществляет

организацию и совершенствование экономической деятельности предприятия; бухгалтера, который осуществляет организацию бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Общество является юридическим лицом по законодательству Российской Федерации. Общество имеет круглую печать, штампы и бланки со своим наименованием и указанием места нахождения, товарные знаки, логотип, расчетный и иные счета в рублях и иностранной валюте в учреждениях банка.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, выступать истцом и ответчиком в суде. Общество несет ответственность по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом.

Высшим органом управления является собрание его акционеров. Общее собрание проводится только в форме совместного присутствия. Компетенция, порядок созыва, подготовки, проведения и работы общего собрания акционеров определяется Уставом и «Положением об общем собрании акционеров Общества».

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания.

2.3 Организационная структура ЗАО «Промстройкабель»

Исходя из данной структуры управления, следует, что возглавляет предприятие генеральный директор, выбранный из числа учредителей общим собранием акционеров. Осуществляет общее, так называемое комплексное управление фирмой, в его компетенции связи с администрацией города, решение спорных вопросов с руководством организаций-контрагентов. Он принимает окончательные решения по вопросам, решаемым на производственных совещаниях, назначает ответственных за внедрение принятого решения. Второе звено - заместитель генерального директора по коммерческим и финансовым вопросам. Решает вопросы, касающиеся денег фирмы: кому, когда, в каком объеме заплатить, планирует денежные потоки, контролирует работу рядовых менеджеров по урегулированию дебиторской задолженности покупателей, отслеживает финансовое положение фирмы по итогам отчетных периодов.

Технический директор осуществляет непосредственное руководство техническими службами, осуществляющими подготовку производства. Начальник цеха назначается из числа инженеров с высшим образованием и с большим практическим опытом в области планирования и организации производства.

Инженер по снабжению подчиняется техническому и коммерческому директорам, обеспечивает деятельность фирмы всем необходимым.

Отдел маркетинга возглавляется начальником отдела, имеющим в подчинении 10 рядовых менеджеров. За каждым менеджером закреплен отдельный регион (или несколько регионов, городов), у каждого сложилась «своя клиентура». В их

обязанности входит как реализация товаров и продукции, так и поиск поставщиков товаров, которые не производятся фирмой самостоятельно. Начальник отдела осуществляет общее руководство продажами и поставками, контролирует условия заключенных договоров (вместе с замом по финансовым вопросам), а также выполняет работу менеджера, то есть имеет своих клиентов.

Бухгалтерия состоит из главного бухгалтера (обязанности - ведение бухгалтерского учета, отчетность, мониторинг финансового состояния фирмы) и двух рядовых бухгалтеров (обязанности - выполнение отдельных бухгалтерских операций: выписка отгрузочных документов, касса, банк, составление общего табеля учета рабочего времени по данным, поданным мастерами, сверка данных табеля с данными по приходу готовой продукции на склад у кладовщика).

Главный механик следит за состоянием оборудования, соблюдением правил его эксплуатации. Мастера руководят (посменно) непосредственно производственным процессом, т.е. определяют кого из рабочих на какую операцию посадить, кого направить на погрузо-разгрузочные работы и т.п., составляют табель сдельных работ (кто сколько каких производственных операций сделал за смену), принимают от рабочих и сдают на склад готовую продукцию. В цехе работают сорок четыре штатных производственных рабочих.

Также на предприятии работают разные вспомогательные работники - кладовщик, сантехник, бытовой (не производственный) электрик, один разнорабочий для хозяйственных работ.

Все рабочие приняты на постоянную работу и в зависимости от квалификации рабочих, с ними заключены соответствующие контракты и установлен уровень заработной платы соответственно специальности рабочего.

Для более плодотворной работы специалистов и рабочих на предприятии существуют следующие льготы:

- гибкая премиальная система, нацеленная на выполнение конечного результата;
- медицинское страхование за счет фирмы;
- материальная помощь на период очередного отпуска.

Такие льготы существенно привлекают работников оставаться в компании ЗАО «Промстройкабель», несмотря на то что, на предприятии используется интенсивный труд работников и ненормативный рабочий день для ИТР, так как компания работает в 2 смены.

2.4 Анализ структуры капитала и имущественного положения

Сравнительный аналитический баланс представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Структура и динамика активов ЗАО “Промстройкабель”

В тыс.руб.

Разделы и статьи баланса АКТИВ	Код строки	2013	Уд. вес %	2014	Уд. Вес %	Отклонения 2014-2013		2015	Уд. Вес %	Отклонения 2015-2014		Темп роста, %
						Абс.	относи т. %			Абс.	относ ит. %	
I Внеоборотные активы												
Основные средства	1150	218532	43,83	220439	39,25	1907	0,87	189680	32,21	-30759	-13,95	86,80
Отложенные налоговые активы	1180	298	0,06	449	0,08	151	50,67	424	0,07	-25	-5,57	142,28
Итого по разделу:	1100	218830	43,89	220888	39,33	2058	0,94	190104	32,29	-30784	-13,94	86,87
II Оборотные активы												
Запасы	1210	136069	27,29	157183	27,99	21114	15,52	179238	30,44	22055	14,03	131,73
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5109	1,02	5209	0,09	100	1,96	9714	1,65	4505	86,48	190,14
Дебиторская задолженность	1230	138582	27,79	176670	31,46	38088	27,48	199880	33,95	23210	13,14	144,23
Денежные средства	1250	3	0,00	1607	0,29	1604	53466,67	9864	1,68	8257	513,81	328800
Прочие оборотные активы	1260	6	0,00	6	0,00	0	0	0	0	-6		
Итого по разделу: II	1200	279769	56,11	340675	60,67	60906	21,77	398696	67,71	58021	17,03	142,50
БАЛАНС	1600	498599	100,00	561563	100,00	62964	12,63	588800	100,00	27237	4,85	118,09

Анализируя структуру активов за рассматриваемый период, представленную в таблице 2.1 можно сделать следующие выводы. Валюта баланса изменилась в сторону увеличения. Активы предприятия за анализируемые периоды увеличились в 2014 г. на 62964 тыс. руб. или на 12,63% в сравнении с 2013г., что свидетельствует об увеличении объемов деятельности; в 2015г. активы ещё увеличились на 27237 тыс. руб. или на 4,85 % в сравнении 2015г., что составило 118,09 % от значения 2013 г. В течение анализируемого периода изменения наблюдались по всем статьям баланса, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения.

Основную часть в структуре актива занимают оборотные активы в период 2013-2015 года, их доля в 2013 г. составляла 56,11%, в 2014 г. – 60,67%, а в 2015 году 67,77%.

Внеоборотные активы на протяжении всего анализируемого периода убывают: 2013 год – 43,89%, 2014 год – 39,33%, 2015 год – 32,29% от величины имущества предприятия.

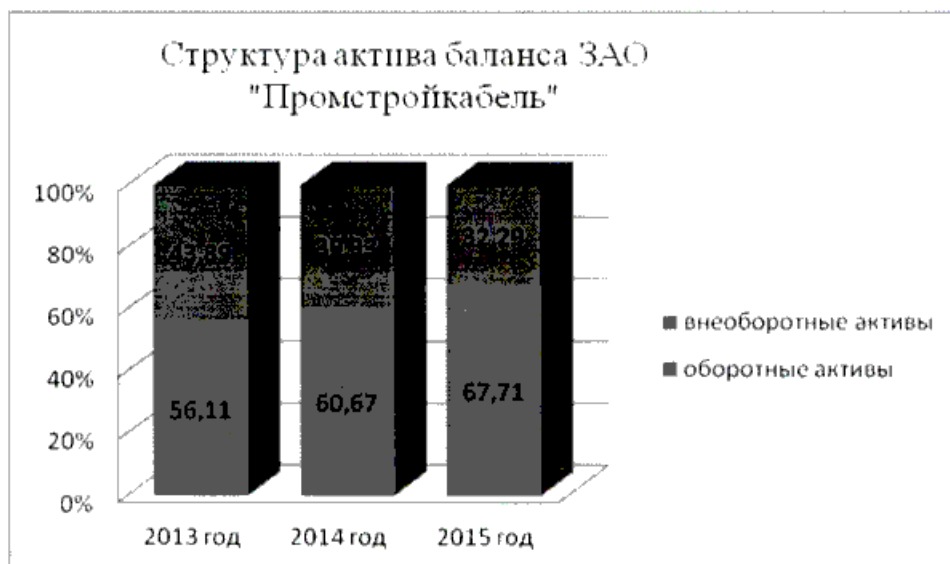


Рисунок 2.2 – Структура актива баланса ЗАО «Промстройкабель»

На балансе предприятия не содержатся нематериальных активов, ЗАО «Промстройкабель» не является участником на рынке ценных бумаг.

В составе внеоборотных активов, наибольший вес занимают основные средства. Их величина в 2013 году – 218532 тыс. руб., а на конец 2015 года – 189680 тыс. руб. Снижение связано с окончанием срока службы имеющегося оборудования и отсутствием вложений в покупку новых основных средств.

Самый большой вклад в структуре оборотных активов составляет дебиторская задолженность в 2015г – 50,13% или 199880 тыс. руб. Второе место в составе оборотных активов занимают запасы – 44,96% или 179238 тыс. руб. Долгосрочная дебиторская задолженность отсутствует. Следует отметить, что с 2013 года эти показатели только возрастали.

Наблюдается динамика увеличения поступлений денежных средств на счета и в кассу предприятия. В 2013 году – 3 тыс. руб. или 0,001 % от величины оборотных средств, 2014 году – 1607 тыс. руб. или 0,47 % от величины оборотных средств и 2015 г. сумма остатков денежных средств предприятия составила 9864 тыс. руб. или 2,47 % от величины оборотных средств.

Анализируя структуру пассива баланса, представленную в таблице 2.2, можно сделать следующие выводы. Источниками формирования капитала ЗАО «Промстройкабель» являются как собственные, так и заемные средства, в течение всего анализируемого периода доля собственных средств предприятия, не имеет четкой динамики роста: в 2013 г. доля собственных средств предприятия составляла 33%, в 2014 г. – 42,91%, в 2015 г. Снизилась до – 40,74%, что, несомненно, сказалось на показателях, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

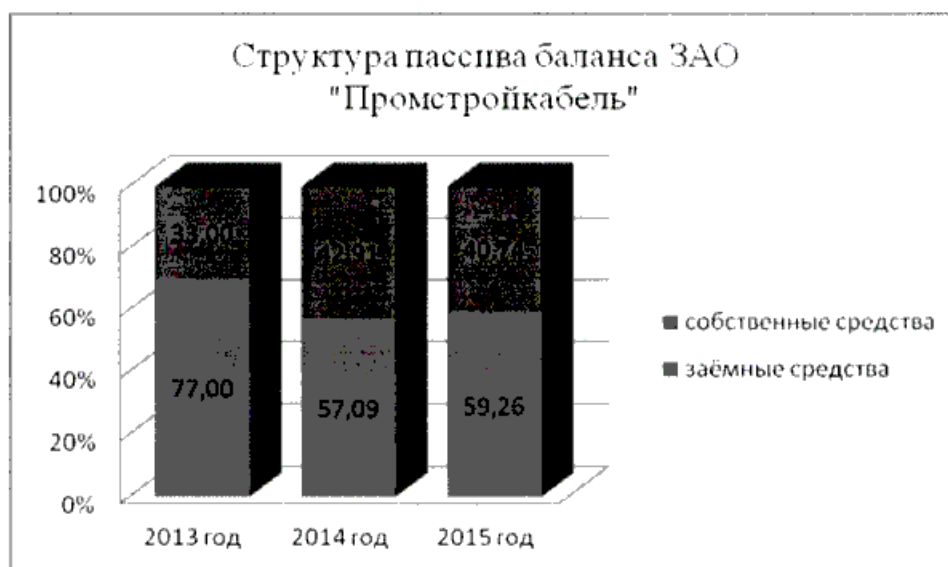


Рисунок 2.3 – Структура пассива баланса ЗАО «Промстройкабель»

В составе собственных средств предприятия, наблюдаются в 2014 году рост доли нераспределенной прибыли с некоторым её снижением в 2015 году, которая может быть использована в будущем для финансирования новых проектов предприятия.

В структуре заемных средств, до 2015 года преобладали долгосрочные обязательства, в 2015 году преобладают краткосрочные обязательства.

В структуре краткосрочных заемных средств преобладает доля краткосрочных займов и кредитов: в 2013 г. – 63,90%, в 2014 г. – 58,12%, в 2015 г. – 59,9%. Сумма кредиторской задолженности в течение трёх лет постоянно увеличивалась с 39001 тыс. руб. в 2013 году до 75125 тыс. руб. в 2015 г., что было связано в основном с увеличением задолженности перед поставщиками и подрядчиками на и небольшим ростом задолженности перед государственным внебюджетным фондами.

В структуре долгосрочных обязательств наблюдается снижение сумм долгосрочных займов и кредитов. С 218156 тыс. руб. в 2013 году до 154618 тыс.

руб. в 2015 году.

Анализ имущества и источников его формирования показал, что имеется возможность стабилизации финансового положения предприятия.

Таблица 2.2 – Структура и динамика пассива ЗАО “Промстройкабель”

Тыс.руб.

Разделы и статьи баланса ПАССИВ	Код строки	2013	Уд. вес %	2014	Уд. вес %	Отклонения 2014-2013		2015	Уд. вес %	Отклонения 2015-2014		Темп роста, %
						Абс.	отн. %			Абс.	отн. %	
III Капитал и резервы												
Уставный капитал	1310	10	0	10	0	0	0	10	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (убыток)	1370	164525	33,00	240961	42,91	76436	46,46	239861	40,74	-1100	-0,46	145,79
Итого по разделу III	1300	164535	33,00	240971	42,91	76436	46,46	239871	40,74	-1100	-0,46	145,79
IV. Долгосрочные обязательства												
Займы и кредиты	1410	218156	43,75	179581	31,98	-38575	-17,68	154618	26,26	-24963	-13,90	70,87
Отложенные налоговые обяз-ва	1420	7878	1,58	8033	1,43	155	1,97	6923	1,18	-1110	-13,82	87,88
Итого по разделу IV	1400	226034	45,33	187614	33,41	-38420	17,00	161541	27,44	-26073	-13,90	71,47
V Краткосрочные обязательства												
Займы и кредиты	1510	69029	13,84	77291	13,76	8262	11,97	112263	19,07	34972	45,25	162,63
Кредиторская задолженность	1520	39001	7,82	55687	9,91	16686	42,78	75125	12,76	19438	34,91	192,62
Итого по разделу V	1500	108030	21,67	132978	23,68	24948	23,09	187388	31,83	54410	40,92	173,46
Баланс	1700	498599	100,0	561563	100	62964	12,63	588800	100	27237	4,85	118,09

2.5 Анализ финансовой устойчивости

Для анализа финансового состояния предприятия вначале необходимо проанализировать структуру источников формирования капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска.

Расчет стоимости активов ЗАО «Промстройкабель» представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Расчет стоимости чистых активов ЗАО Промстройкабель» тыс.руб.

Наименование показателя	Код строки	2013	2014	2015
Внеоборотные активы	1100	218830	220888	190104
Оборотные актив	1200	279769	340675	398696
Итого активы, принимаемые к расчету	1600	498599	561563	588800
Долгосрочные обязательства	1400	226034	187614	161541
Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1510	69029	77291	112263
Кредиторская задолженность	1520	39001	55687	75125
Итого пассивы, принимаемые к расчету	1400+1510+1520	334064	320592	348929
Стоимость чистых активов (стр.3 – стр.7)	-	164535	240971	239871

Следует принимать во внимание, что величина чистых активов являются довольно условной величиной, поскольку она рассчитана по данным не ликвидационного, а бухгалтерского баланса. Поэтому анализ финансовой устойчивости ЗАО «Промстройкабель» добавлен расчетом показателей, значения которых приведены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели финансовой устойчивости ЗАО «Промстройкабель»

Наименование показателя	Значения по годам			Оптимум
	2013	2014	2015	
Коэффициент финансовой независимости (автономности)	0,33	0,43	0,41	> 0,5
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	2,03	1,33	1,45	<1
Коэффициент финансовой устойчивости	0,78	0,76	0,68	≥ 0,6
Коэффициент финансирования	0,49	0,75	0,69	≥ 0,7

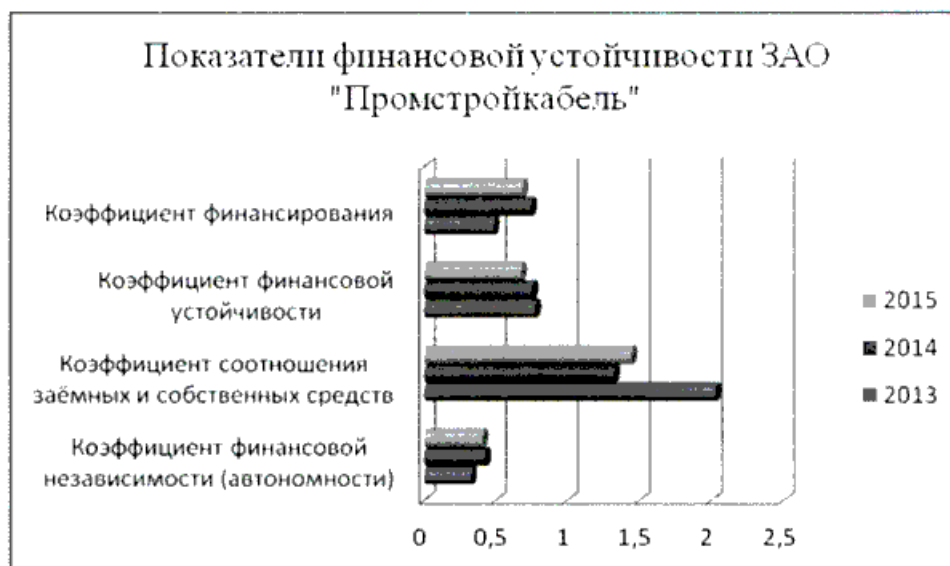


Рисунок 2.4 – Динамика показателей финансовой устойчивости ЗАО
«Промстройкабель»

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы:

1) Значение показателя стремится к рекомендуемому, это говорит, о том что весь заемный капитал имеет динамику быть компенсированным собственностью предприятия.

2) Значение показателя находится за пределами рекомендуемого, но наблюдается снижение показателя в динамике, , но, несмотря на это, предприятие финансово зависимо от привлечённых средств.

3) Отмечается динамика снижения коэффициента финансовой устойчивости, что свидетельствует хоть и о не значительном, но ухудшении финансовой устойчивости предприятия.

4) Наблюдается увеличение показателя, что имеет положительную тенденцию, то есть деятельность предприятия все больше финансируется за счёт собственных средств.

В целом можно сказать, что ЗАО "Промстройкабель" имеет относительно финансово устойчивое положение, оно может самофинансироваться.

Нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая платежеспособность наблюдается при положительном или отрицательном, излишке или недостатке собственных оборотных средств и положительными или равными нулю долгосрочные заемные средства и краткосрочные займы. Неустойчивое финансовое состояние, вызывающее нарушение платежеспособности, но при котором сохраняется возможность достижения равновесия определяется при отрицательных излишке или недостатке собственных оборотных средств и положительными или равными нулю долгосрочные заемные средства и краткосрочные займы.

2.6 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Для характеристики финансового состояния предприятия ЗАО «Промстройкабель» необходимо оценить условия, предопределяющие картину движения денежных средств - их наличие на предприятии, направления и объемы расходования, обеспеченность денежных затрат собственными ресурсами, имеющиеся резервы и т.п. Другими словами, определяется то, от чего зависит платежеспособность предприятия, являющаяся важнейшим компонентом финансовой устойчивости.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. При этом различают ликвидность баланса и ликвидность предприятия.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, или это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Ликвидность предприятия предполагает изыскание платежных средств не только за счет внутренних источников, но и со стороны, имея соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. В финансовом анализе, как правило. Первоначально для оценки ликвидности и платежеспособности ЗАО «Промстройкабель» произведем анализ ликвидности баланса предприятия, сгруппировав активы по степени ликвидности, а пассивы – по степени их погашения.

Таблица 2.5 – Группировка активов баланса по степени ликвидности
тыс. руб.

Вид актива	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Денежные средства и денежные эквиваленты	3	1 607	9 864
Итого А1	3	1 607	9 864
Дебиторская задолженность	138 582	176 670	199 880
Прочие оборотные активы	6	6	-
Итого А2	138 588	176 676	199 880
Запасы	136 069	157 183	179 238
НДС по приобретенным	5 109	5 209	9 714

Вид актива	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ценностям			
Итого А3	141 178	162 392	188 952
Внеоборотные активы	218 830	220 888	190 104
Долгосрочная дебиторская задолженность	138 582	176 670	199 880
Итого А4	357 412	397 558	389 984

Таблица 2.6 – Группировка пассивов баланса по степени ликвидности
тыс. руб.

Вид пассива	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Кредиторская задолженность	39 001	55 687	75 125
Итого П1	39 001	55 687	75 125
Заемные средства	69 029	77 291	112 263
Итого П2	69 029	77 291	112 263
Долгосрочные обязательства	226 034	187 614	161 541
Итого П3	226 034	187 614	161 541
Капитал и резервы	164 535	240 971	239 871
Итого П4	164 535	240 971	239 871

Таблица 2.7 – Анализ ликвидности баланса ЗАО “Промстройкабель”

Условие абсолютно ликвидного баланса	Соотношение между активами и пассивами		
	2013г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4
$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \leq П2$	$A2 \leq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \leq П4$
$A5 \leq П5$	$A5 \leq П5$	$A5 \leq П5$	$A5 \leq П5$

По данным таблицы 2.7 можно сделать выводы о том, что баланс ЗАО

«Промстройкабель» не является абсолютно ликвидным за весь рассматриваемый период.

Расчитав показатели ликвидности сведем их в таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Относительные показатели ликвидности ЗАО «Промстройкабель».

Показатели	Рекомендуемое значение	Значение по годам		
		2013г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,4	0	0,01	0,05
Коэффициент срочной ликвидности	≥ 1	1,28	1,34	1,12
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	2,59	2,56	2,13

Тенденция роста коэффициента абсолютной ликвидности характеризует повышение гарантии погашения краткосрочных долгов за счет имеющейся денежной наличности. Савицкая Г.В. считает, что и при небольшом значении коэффициента абсолютной ликвидности предприятие может быть всегда платежеспособным, если сумеет сбалансировать и синхронизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам. Поэтому каких-либо общих нормативов и рекомендаций по уровню данного показателя не существует. Однако другие отечественные экономисты считают оптимальное значение коэффициента абсолютной ликвидности в диапазоне 0,2 – 0,4.

Коэффициент срочной ликвидности также держится в рамках нормативного значения, однако в 2015 году он понизился до 1,120. Это произошло за счет увеличения дебиторской задолженности на 23210 тыс. руб.

Коэффициент текущей ликвидности является основополагающим показателем для оценки финансовой состоятельности организации, достаточности имеющихся у нее оборотных средств, которые при необходимости могут быть использованы для погашения ее краткосрочных обязательств. За весь анализируемый период коэффициент текущей ликвидности находится в рамках нормативного значения, т.е. все свои краткосрочные обязательства предприятие может погасить за счет своих оборотных средств.



Рисунок 2.5 – Динамика коэффициентов ликвидности баланса ЗАО «Промстройкабель»

2.7 Анализ деловой активности ЗАО «Промстройкабель»

Завершающим этапом анализа финансового состояния предприятия является оценка эффективности его деятельности, которая оценивается через оценку деловой активности и рентабельности (доходности).

Деловая активность – это комплексная характеристика деятельности и эффективности использования ресурсов, которая отражает степень адаптации предприятия к изменяющимся рыночным условиям. Анализ деловой активности представляет собой оценку эффективности и интенсивности использования ресурсов предприятия и выявления резервов их повышения. Деловая активность характеризуется качественными и количественными критериями.

К качественным критериям относятся: широта рынков сбыта (внутренних и внешних); деловая репутация; конкурентоспособность товара; совершенствование договорной работы на предприятии.

Количественные критерии подразделяют на две группы: абсолютные, которые сводятся к оценке выполнения «золотого правила экономики» и относительные показатели – характеризуют уровень эффективности использования ресурсов предприятия, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины.

Данные для расчета показателей сгруппируем в таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Данные для расчета показателей деловой активности
тыс. руб.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015г.
Основные средства	218 532	220 439	189 680
Запасы	136 069	157 183	179 238
Дебиторская задолженность	138 582	176 670	199 880
Денежные средства и денежные эквиваленты	3	1 607	9 864
Оборотные активы	279 769	340 675	398 696
Итого актив	498 599	561 563	588 800
Капитал и резервы	164 535	240 971	239 871
Кредиторская задолженность	39 001	55 687	758 125
Выручка	1 516 312	1 629 981	147 1622
Прибыль (убыток) от продаж	120 280	167 183	145 958

Используя данные таблицы 2.9 рассчитаем показатели деловой активности. Полученные коэффициенты представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Коэффициенты деловой активности

Наименование коэффициента	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации, тыс.руб.	1 471 622	1 629 981	1 516 312
Коэффициент отдачи основных средств	6,327	7,427	7,395
Оборачиваемость активов, обороты	3,044	3,075	2,637
Продолжительность оборота активов, дни	118,266	117,074	136,519

Наименование коэффициента	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Оборачиваемость оборотных активов, обороты	5,871	5,255	4,102
Продолжительность оборота оборотных активов, дни	61,319	68,507	87,762
Оборачиваемость средств в расчетах, обороты	11,344	10,341	8,050
Продолжительность оборота средств в расчетах, дни	31,735	34,813	44,721
Оборачиваемость запасов и затрат, обороты	12,730	11,117	9,015
Продолжительность оборота запасов и затрат, дни	28,280	32,383	39,934
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, обороты	753,519	2024,822	263,890
Продолжительность оборота денежных средств, дни	0,478	0,178	1,365
Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	42,195	34,429	23,183
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	8,532	10,457	15,529
Оборачиваемость собственного капитала, обороты	11,854	8,040	6,308
Продолжительность оборота собственного капитала, дни	30,370	44,777	57,071
Продолжительность операционного цикла, дни	60,15	67,196	84,655
Продолжительность финансового цикла, дни	36,947	42,840	55,463

Выручка от реализации в 2014 году возросла по отношению к 2013 году на 158 359 тыс. руб., а в 2015 году снизилась на 113 669 тыс. руб. Оборачиваемость активов характеризует скорость оборота (количество оборотов за период) всего имущества предприятия. Его величина снизилась с 3,044 до 2,637, что говорит об ухудшении эффективности использования активов, т.е. средства, вложенные в активы, медленнее превращаются в реальные деньги.

Оборачиваемость средств в расчетах сократилась в 1,410 раза, с 11,344 до 8,050, что говорит о замедлении расчетов с дебиторами, т.е. произошло увеличение длительности оплаты счетов к получению, а это отрицательно

сказывается на платежеспособности предприятия и требует срочного принятия мер по ускорению расчетов с должниками. При этом срок оборачиваемости средств в расчетах, характеризующий срок погашения всей дебиторской задолженности в днях, увеличился на 12,986 дня.

Следует иметь ввиду, что длительность периода погашения дебиторской и кредиторской задолженности не может оцениваться равнозначно. Период от момента получения сырья, материалов от поставщиков до перечисления им денежных средств должен сопоставляться с полным временем, необходимым для однократного оборота средств предприятия, т.е. длительностью операционного цикла. На ЗАО «Промстройкабель» продолжительность операционного цикла возросла с 60,15 дней в 2013 году до 84,655 дней в 2015 году, т. е. в 1,408 раза. Это говорит о том, что оборот средств предприятия стал медленнее, что ведет к ухудшению финансового состояния и требует дополнительного вложения средств.

Отрицательной тенденцией можно считать увеличение продолжительности оборота производственных запасов и затрат с 28,280 дней в 2013 году до 39,934 дней в 2015 году. При этом коэффициент оборачиваемости понизился с 12,730 в 2013 году до 9,015 в 2015 году. Это означает, что денежные средства «омертвлены» в запасах и предприятие не может пустить их в оборот. Если эта тенденция будет сохраняться, то возможно заскладирование помещений.

Оборачиваемость оборотных активов характеризует скорость оборота всех оборотных средств предприятия, как материальных, так и денежных. Этот показатель снизился с 5,871 в 2013 году до 4,102 в 2015 году, т. е. в 1,432 раза.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств характеризует скорость оборота денежных средств предприятия. На ЗАО «Промстройкабель» этот коэффициент в 2014 году увеличился в 2,688 раз, а в 2015 году снизился в 7,673 раза.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности характеризует период времени, за который предприятие может покрыть кредиторскую задолженность. Оборачиваемость кредиторской задолженности сократилась с 42,195 в 2013 году до 23,183 в 2015 году, а продолжительность ее оборота возросла с 8,532 дней в 2013 году до 15,529 дней в 2015 году. Это свидетельствует об отрицательной тенденции, т. е. предприятие дольше рассчитывается с кредиторами.

Оборачиваемость собственного капитала имеет тенденцию к снижению. Она уменьшилась с 11,854 в 2013 году до 6,308 в 2015 году, т. е. в 1,880 раза. Такая тенденция говорит об общем снижении деловой активности на предприятии.

Финансовый цикл представляет собой период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы. Продолжительность финансового цикла (или цикла денежного оборота предприятия) увеличилась на 18,516 дней, что свидетельствует об ухудшении эффективности использования денежных средств, замедлении их

оборачиваемости.

В целом деловую активность можно охарактеризовать как ухудшающуюся. Наблюдается уменьшение выручки, чистой прибыли, снижение оборачиваемости оборотных активов, кредиторской задолженности, увеличение продолжительности операционного и финансового циклов.

Наглядную динамику деловой активности ЗАО «Промстройкабель» дают рисунки 2.5 и 2.6.

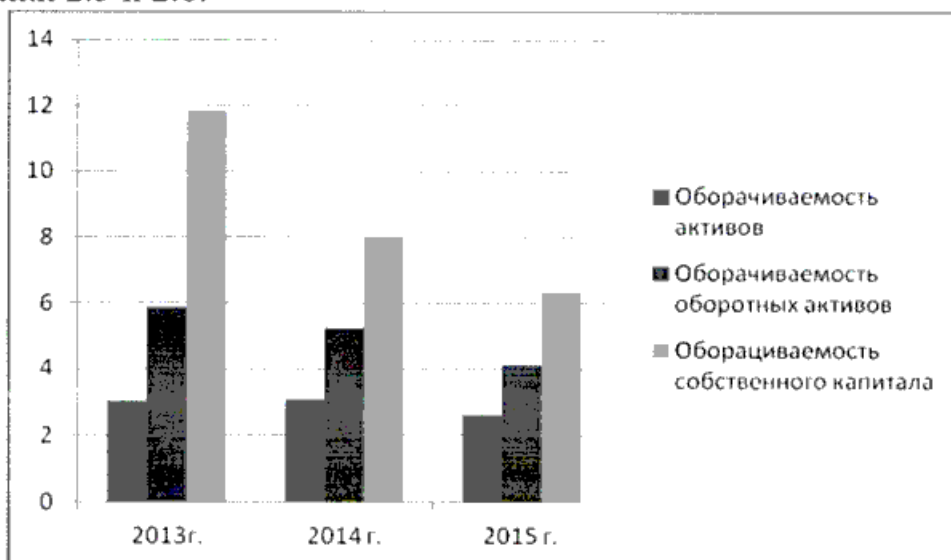


Рисунок 2.6 – Оборачиваемость капитала ЗАО «Промстройкабель»

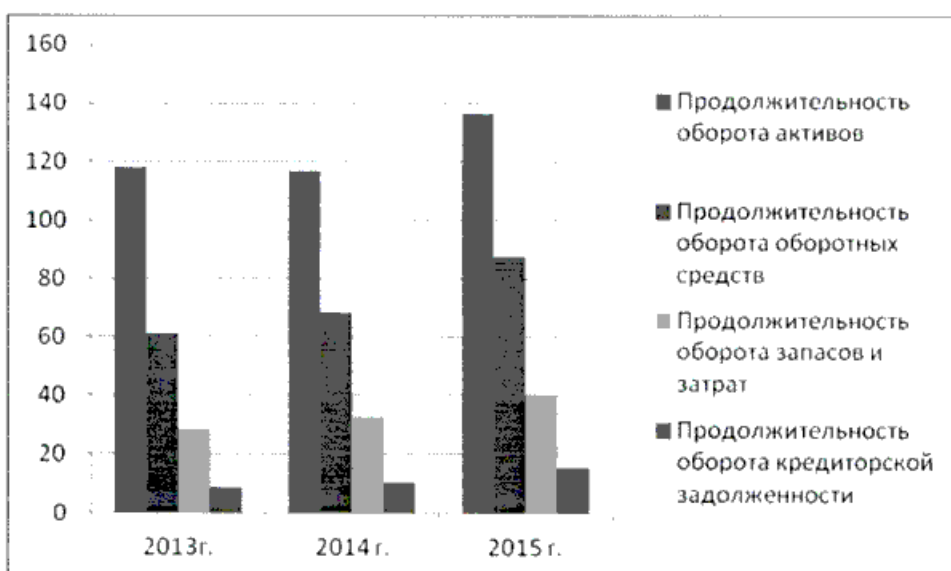


Рисунок 2.7 – Продолжительность оборота капитала ЗАО «Промстройкабель»

2.8 Анализ финансовых результатов и рентабельности

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степени использования средств в процессе

производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Таблица 2.11 – Динамика финансовых результатов ЗАО «Промстройкабель».

Показатели	Значение по годам			Тыс. руб	
	2013г.	2014г.	2015г.	2014-2013	2015-2014
Нетто - выручка от реализации	1471622	1629981	1516312	158359	-113669
Себестоимость реализованной продукции	1253084	1387224	1318525	134140	-68699
Прибыль от продаж	145958	167183	120280	21225	-46903
Прочие операционные доходы	1	29	48	28	19
Прочие операционные расходы	30733	26460	27956	-4273	1496
Внереализационные доходы	9334	15671	13293	6337	-2378
Внереализационные расходы	21099	21702	17859	6030	-3843
Прибыль до налогообложения	103461	134721	87806	31260	-46915
Налог на прибыль	23429	28257	19981	4828	-8276
Чистая прибыль	80773	106436	68900	25663	-37536

За анализируемый период наблюдается рост выручки от реализации в 2014 году на 158359 тыс.руб. по сравнению с 2013 годом, и её снижение на 113669 в 2015 году. В течение всего периода наблюдается та же динамика в отношении прибылей от продаж, до налогообложения и чистой прибыли, несмотря на наличие в анализируемые года расходов от операционной деятельности, и от внереализационной деятельности. С ростом прибыли до налогообложения увеличивается и размер уплачиваемого налога на прибыль и других обязательных платежей.

Результаты деятельности 2015 года хуже показателей не только 2014 но и 2013 года, что требует применения мер по улучшению финансового состояния предприятия.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степени использования средств в процессе

производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Данные для расчета показателей рентабельности приведены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Данные для расчета показателей рентабельности, тыс. руб.

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
Основные средства	218 532	220 439	189 680
Оборотные активы	379 769	340 675	398 696
Капитал и резервы	164 535	240 971	239 871
Выручка от реализации	1 471 622	1 629 981	1 516 312
Себестоимость продаж	1 253 084	1 387 224	1 318 525
Прибыль (убыток от продаж)	145 958	167 183	120 280
Прибыль (убыток) до налогообложения (балансовая прибыль)	103 461	134 721	87 806

Используя данные таблицы 2.12 рассчитаем показатели рентабельности. Полученные показатели представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13– Показатели рентабельности ЗАО «Промстройкабель», %

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.
Рентабельность продаж	9,92	10,26	7,93
Рентабельность продукции	11,65	12,05	9,12
Рентабельность совокупного капитала (имущества)	15,27	25,42	21,40
Рентабельность собственного капитала	83,34	66,45	36,52
Период окупаемости собственного капитала	120,00	150,50	273,81
Рентабельность оборотных активов	27,99	43,43	35,03
Рентабельность основных фондов (фондорентабельность)	41,37	61,38	37,75
Рентабельность чистых активов по чистой прибыли	17,00	20,00	12,00

Рентабельность продаж характеризует эффективность

предпринимательской деятельности, т.е. сколько прибыли получено на 1 рубль реализованной продукции. За анализируемый период она была нестабильна, в 2014 году по сравнению с 2013 годом повысилась на 0,34 %, с 9,92 % до 10,29 %, а в 2015 году сократилась на 2,33 %, и стал 7,93 %

Рентабельность продукции показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого затраченного на производство и реализацию продукции рубля. На ЗАО «Промстройкабель» в 2014 году по сравнению с 2013 годом она увеличилась на 0,4 %, и стала 12,05 %, в 2015 году понизилась на 2,93 %, и стала 9,12 %.

Рентабельность имущества показывает, сколько прибыли может быть получено на 1 рубль стоимости имущества. В 2014 году по сравнению с 2013 годом этот показатель увеличился на 10,18 %, и стал 25,42 %, а в 2015 году уменьшился на 4,02 %, и стал 21,40 %.

Рентабельность собственного капитала позволяет судить, сколько прибыли приходится на 1 рубль собственного капитала. За весь анализируемый период этот показатель планомерно снижался с 83,34 % до 36,52%.

Рентабельность оборотных активов показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль оборотных активов. Этот показатель в 2014 году увеличился на 15,44 % и стал 43,43 %, а в 2015 году уменьшился на 8,3 %, и стал 35,03 %.

Фондорентабельность характеризует, сколько прибыли приходится на 1 рубль стоимости основных фондов. Этот показатель в 2014 году увеличился на 20,01 %, и стал 61,38 %, а в 2015 году понизился на 23,63 %, и стал 37,75 %.

Из данных таблицы 2.13 видно, что большая часть показателей рентабельности к концу анализируемого периода начала снижаться. Это негативно сказывается на эффективности деятельности предприятия и свидетельствует об ухудшении финансового состояния. В наглядном виде динамика показателей рентабельности ЗАО «Промстройкабель» представлена на рисунке 2.7.

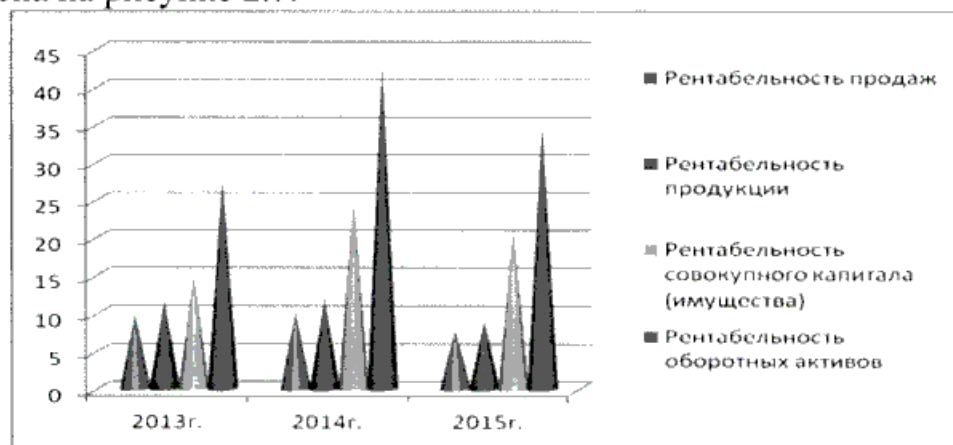


Рисунок 2.8– Динамика показателей рентабельности ЗАО «Промстройкабель»

3 ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО СРЕДСТВАМ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

3.1 Инвестиционный проект внедрения в производство технологической линии подготовки заготовок с помощью шпулера

Т.к. ЗАО «Промстройкабель» уже давно и успешно работает на рынке и имеется большой опыт работы, то в качестве нового управленческого решения можно предложить на имеющихся в распоряжении предприятиях производственных мощностях максимально механизировать и упростить труд работников, повысив тем самым производительность труда, выход конечной продукции и улучшив тем самым финансовые показатели предприятия.

1 Резюме

Бизнес-план разработан для осуществления в ЗАО «Промстройкабель» в целях получения дополнительных денежных средств за счет внедрения шпулера и повышения от этого производительности труда на основных участках производства.

Руководство предприятия основной своей деятельности ставит задачу повышение производительности труда, повышение уровня механизации производства, и в конечном итоге повышение экономической эффективности.

Главной задачей является высокое качество выпускаемой продукции и низкая его себестоимость. Предприятие намеривается сотрудничать не только с отечественными, но и зарубежными и покупателями продукции, что даст стабильный рынок сбыта.

Для повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции, а также для начального выпуска потребуется вложить 4 млн. рублей. Эти средства ЗАО «Промстройкабель» рассчитывает взять в качестве кредита Сбербанка РФ под 15% годовых на 5 лет.

Для внедрения в производство шпулера потребуется незначительное количество времени, т.к. как уже говорилось опыт работы в производстве кабелей накоплен большой.

На первом этапе развития потребуется время для освоения нового станочного оборудования.

Цель на последующих этапах развития – это постараться захватить своей продукцией рынок не только Российской Федерации, но и зарубежья за счет высокой производительности и низкой себестоимости вытеснив основных конкурентов.

Предприятие имеет на данном рынке конкурентов, но все они обладают как уж говорилось в предыдущих частях средними производственными

мощностями по сравнению с ЗАО «Промстройкабель» и поэтому можно утверждать, что модернизируя производство предприятие завоевывает новые рыночные позиции. Поэтому мы можем сделать вывод об успешном развитии дел не только в первые годы модернизации производства, но и в последующей долгосрочной перспективе.

Предприятие обеспечивает товару индивидуальность и соответствующее качество. В дальнейшем может просматриваться возможность расширения ассортимента продукции, связанной с производством кабелей для специализированных отраслей (электроники, медицины).

Таким образом, цель работы предприятия в рамках осуществления данного проекта:

- завоевание рынка сбыта;
- завоевание и поддержание имиджа предприятия;
- получение большей прибыли.

Предлагаемый инвестиционный проект предусматривает увеличение количества заготовок и соответственно за счет этого увеличение производственной мощности участков кабельной продукции.

Создание участка со шпулером предполагается осуществить на базе существующего производственного цеха, располагающего свободными производственными помещениями, имеющего необходимые подъезды. Данный цех был введен в эксплуатацию в позапрошлом году и повышение его производственной мощности – актуальная задача руководства.

2 Анализ рынка

ЗАО «Промстройкабель» в настоящее время занимается производством кабельной продукции различного назначения и имеет довольно стабильный рынок сбыта. Однако в последние года наблюдается тенденция к увеличению прибыльности бизнеса, именно поэтому появляется необходимость входа на новые рынки сбыта своей продукции. В частности перспективными рынками сбыта является огромный рынок Казахстана, Белоруссии, и других стран ближнего зарубежья. Спрос на данный вид продукции на новых рынках существует, но необходимо на эти рынки выходить конкурентоспособным предприятием с высоко технологичным производством, производительностью и фондовооруженностью.

Весьма важным аспектом является то, что качество производимой кабельной продукции на высочайшем уровне. Те производства, которые будут открыты наспех, наверняка не смогут обеспечить производство именно качественных работ, ведь опыт нарабатывается годами. Кроме того, за счет высокотехнологичного производства конкуренты не смогут добиться низкой себестоимости продукции.

Завод в настоящее время выпускает провода соединительные ПВС, кабеля ВВГ-П и ВВГнг-П. Спрос на данный вид продукции снизился и произошло затоваривание на складах, несмотря на рост выручки происходит

снижение количества заказов на кабель ВВГ-П и ВВГнг-П, соединительные провода ПВС, в то же время заказчики проявляют спрос на силовой кабель ВВГ.

На рынке в 2014 году образовался дефицит силового кабеля ВВГ 5*25, 5*35. Поводом к этому послужила разрастающаяся строительная кампания, которая охватила практически весь мир, после плавного выхода мировой экономики из кризиса. Фирмы, занимающиеся поставкой данного вида продукции на рынок, работают на максимальных мощностях, но все равно не могут перекрыть весь тот спрос, который образовался на рынке.

Заводы выпускают примерно около 50 000 тыс. км в год, хотя рынок просит не меньше 55 000 тыс. км в год, ввиду этого российским покупателям приходится пользоваться услугами иностранных фирм, что ведет за собой увеличение затрат на покупку товара. Именно поэтому ЗАО «Промстройкабель» решил закупить необходимое оборудование и начать выпуск силового кабеля ВВГ при помощи шпулера, чтобы перекрыть дефицит на рынке. Так же поводом к этому послужили запросы уже существующих наших покупателей, таких как Китай, Казахстан.

Весьма важным аспектом является то, что качество производимого кабеля на достаточно высоком уровне. Те производства, которые будут открыты наспех, наверняка не смогут обеспечить производство именно качественного силового кабеля, ведь опыт нарабатывается годами. Прейскурант цен конкурентов на силовые кабели ВВГ представлены в таблице 3.1.

Таблица 3 1 -Цены производителей силового кабеля ВВГ 5*35

Наименование организации	Цена руб. за 1 м (оптовая)
ЗАО «Московский кабельный завод»	540
ООО «Кабель» г. Анапа	545
«Промстрой» г. Санкт-Петербург	580

Основываясь на данных таблицы, ЗАО «ПСК» установил свою примерную цену, по которой он сможет предоставить товар на рынок, и составила она 530 руб. за 1 м. Такая цена позволит начать вытеснение имеющихся производителей с рынка. Производственная мощность линии составляет 1100 км. В год. Но как мы видим, именно на эту линию целесообразно установить шпулер-установку, т.к. на данный вид кабеля, как уже говорилось выше, стабильно растет спрос.

3 Организационный план

Технологический процесс производства медной проволоки включает в себя следующие основные операции:

1. Отдача медной катанки с бунтов на волочильную машину.
2. Волочение катанки на волочильной машине.
3. Непрерывный рекристаллизационный отжиг проволоки на приставке резистивного отжига.
4. Прием проволоки на шпулер.

Т.е. с медной катанки (масса нетто которой примерно 3 тонны) медь подается на линию грубого волочения (диаметр проволоки на катанке по – мойму около 8 мм). В линии грубого волочения стоят 12 «волоков» (круглые фиговины с дыркой внутри), через них проходит проволока и за счет вытягивания приобретает нужный диаметр. Волоки ставятся начиная от большего внутреннего диаметра волокни к меньшему, чтобы проволока постепенно вытягивалась. Для каждого диаметра проволоки ставятся свои волокни, т.е. на диаметр проволоки с сечением 1,5 идет «волока» с одним диаметром, а для диаметра проволоки с сечением 2,5 ставится «волока» с большим внутренним диаметром. После линии грубого волочения проволока попадает в отжиг. Отжиг нужен для смягчения меди, чтобы медь стала мягче. В отжиге она смягчается за счет температуры. Затем проволока подается на шпулер М 81 / S 630 D. В шпулере находятся 2 приемника, в которые ставятся катушки для наматывания на себя проволоки, которая подается с отжига. Два приемника нужны для непрерывного производства проволоки, т.е. когда катушка в приемнике шпулера наполнена до краев проволокой ее нужно поменять на чистую катушку и дальше наматывать проволоку на чистую катушку и вот чтобы все эти три линии не останавливать нужен второй приемник, на который шпулер автоматически перебрасывает проволоку и начинается такой же процесс. Как только катушка в шпулере наполнится, машина автоматически перекидывает проволоку на другую катушку и за счет этого получается непрерывное производство проволоки без остановки машин. Пока машина наматывает проволоку на вторую катушку, первая катушка с проволокой снимается и на ее место ставится чистая катушка и начинается все по новой.

Затем эта первая наша катушка с проволокой (проволока ВВГ) отвозится на линию изоляции Е 1.45 и на этой машине накладывается изоляция. Изоляционные жилы производятся по такому же принципу как и на линии оболочки. Только вот оболочка у нас бывает двух цветов – это белый и черный. Таким образом с помощью шпулера мы будем «расшивать» узкое место на производстве, т.е. выравнивать несоответствие производственной мощности ведомого и ведущего участка. Благодаря применению шпулера производительность заготовок увеличится на 35% (согласно технического паспорта), а это означает производительность основной линии вырастет на 15-25%.



Рисунок 3.1 Изображение шпулера M 81 / S 630 D

4 Финансовый план

Осуществление данного проекта потребует денежные вложения в основные средства.

Затраты на приобретение шпулера для производства заготовок для основной линии составят 4 млн. руб. тыс. рублей и приведены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Оборудование для загибания кровельного листа.

Наименование	Количество, шт	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Шпулер Niehoff M81/S 630 D	1	4 173 325	4 173 325
ИТОГО	1		4 173 325

На сумму в 4000000 руб. планируется взять кредит в Сбербанке на 5 лет под 15% годовых.

Затраты на обслуживание кредита отражены в следующей таблице 3.3:

Таблица 3.3 – Затраты на обслуживание кредита, по годам, руб.

Статья затрат	2017 г	2018 г	2019 г	2020 г	2021 г
Основная сумма долга	800000	800000	800000	800000	800000
Процентные выплаты	600000	480000	360000	240000	120000
Итого	1400000	1280000	1160000	1040000	920000

Предполагаемый срок полезного использования приобретаемого оборудования составляет, согласно справочника ОКОФ, от 7-12 лет. Ориентировочно срок службы шпулера (это показывает опыт) 10 лет. Таким образом, норма амортизационных отчислений составит 10 % в год. Этот срок попадает в нормы справочника ОКОФ. Сумма амортизационных отчислений представлена в таблице 3.4:

Таблица 3.4 – Амортизационные нормы приобретаемого оборудования.

Наименование оборудования	Стоим-ть руб.	Срок амортизации, лет	Сумма амортизации в год, руб.
Шпулер Niehoff M81/S 630 D	4 173 325	10	417 333

Данное оборудование планируется приобрести на заказ у официального представителя фирмы «Niehoff» в России. Данный поставщик оборудования является давним партнером ЗАО «Промстройкабель» и никогда нареканий на поставленное им оборудование не было. Затраты на доставку оборудования до станции покупателя, наладка оборудования и его запуск специалистами завода входит в его стоимость. Задача нашего предприятия только доставить оборудование со станции в город.

Важным преимуществом нашего предприятия, как уже говорилось, является то, что нет необходимости проводить обучение персонала, рабочие уже имеют навыки для работы с данным видом оборудования. Организация участка с применением шпулера повлечет за собой создание новых рабочих мест, т.к. оборудование требует достаточного количества высококвалифицированной рабочей силы.

Учитывая довольно высокую механизацию работ, предполагается нанять 2 рабочих – операторов, обслуживающих шпулер. Руководить ими будет начальник цеха, подчиняющийся непосредственно директору ЗАО «Промстройкабель». Операторы должны быть высокой квалификации, не менее 5-6 разрядов. Кроме того дополнительное оборудование повлечет за собой дополнительные затраты бухгалтера. Он будет вести больший объем работы и по материалам и по готовой продукции, а значит необходимо будет установление соответствующей доплаты. Затраты на фонд оплаты труда

приведены в следующей таблице 3.5:

Таблица 3.5 - Заработная плата рабочих и служащих за месяц

Исполнитель	Кол-во чел.	Ставка	Оклад, руб.	З/п, руб.	ПК, 20%	Сумма к выдаче, руб.	Отчисления на страховые взносы, руб.	Сумма, руб.
Бухгалтер	1	0,2	7 000	1400	280	1680	571,2	2251,2
Начальник цеха	1	0,2	18 500	3700	740	4440	1509,6	5949,6
Рабочий (оператор станка)	2	1	12 000	24000	4800	28800	9792	38592
Итого			37 500	29 100	5 820	34 920	11 873	46 793

Весьма важным компонентом является высокая квалификация работников. Нет смысла организовывать такое производство, если все будет развалено в результате неправильных действий персонала.

5 План производства

Нюансов в работе много. На линии оболочки Е 1.100 производятся кабеля типа ТПЖ (то есть 1 голая жила меди состоит из нескольких маленьких скрученных между собой жил, которые в вместе дают определенный диаметр проволоки, нежели на ВВГ , которая состоит из 1 жилы.), а на линии оболочки Е 1.80, производятся кабеля типа ВВГ. Так вот если бы не было шпулера линии Е 1.100 приходилось бы стоять всю смену, т.к. линия изоляции Е 1.45 / 1.25 делала бы заготовку всю смену для линии Е 1.8, если взять ситуацию с проводом ВВГ-П 5х35 – 20 км. А после введения шпулера заготовка голый медной жилы для ВВГ-П 5х35 будет уже стоять готовая, т.е. 100 км, т.к. провод из 5 жил состоит, а всего нужно 20 км готового провода исходя из этого надо заготовки 5 цветов по 20 км (20*5=100 км). Тогда получается, что линия изоляции Е 1.45 / 1.25 может работать по ситуации, когда одновременно можно делать изоляцию на линии изоляции Е 1.60, для линии Е 1.100. Т.е. мы получим рост производительности на двух линиях при использовании шпулера. Для расчетов возьмем рост производительности на линии столь необходимого кабеля ВВГ 5*35.

Гибкий производственный модуль рассчитан на производство при среднем уровне технологии минимального количества в 3500 км силового кабеля в год (типа ВВГ 5*35). В техническом паспорте шпулера (при имеющейся технологии на ЗАО «Промстройкабеле») указывается, что рост

производительности гибкого производственного модуля составляет в среднем 15-25%. Это максимальный рост, достижимый совместно с завоеванием рынка и поэтому запланируем его на первый год внедрения проекта, основываясь на анализе рынка кабельной продукции, проведенного выше.

Суммарная мощность (по паспортным данным) составляет 15 Квт/ч. За месяц потребление электроэнергии станками составит $15\text{Квт} \cdot 8\text{ч} \cdot 22\text{дн} \cdot 4,59\text{руб.} = 12117,6\text{руб.}$ В последствии с ростом производства энергопотребление также будет расти.

В прочие расходы относятся общехозяйственные затраты, которые включают расходные материалы (ветошь, спецодежда и т.п.), содержание пожарной, военизированной и сторожевой охраны; содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения; подготовка кадров. Данная сумма закладывается как 10% от фонда оплаты труда производственных рабочих. Т.е. $38592 \cdot 0,1 = 3859,2\text{руб.}$ в месяц.

Себестоимость уже имеющегося производства кабеля ВВГ 5*35 приведена в таблице (данные бухгалтерии ЗАО «Промстройкабель»):

Таблица 3.6 - Себестоимость кабеля ВВГ 5*35 из расчета на 1 м:

Статья затрат	Стоимость на 1 м. силового кабеля, руб.
Энергозатраты	20,9
Тепло	11,9
Зарплата рабочих и управленческого персонала	65,4
Страховые взносы	22
Амортизационные отчисления	54,8
Расходные материалы, в т.ч.:	
Медь сырец черновая	192,1
ПВХ на базе сырой резины	44,3
Эпоксидная эмульсия	25
Накладные расходы	6,5
Итого	442,9

Рассчитаем себестоимость применения шпулера на линии ВВГ 5*35, предлагаемого в проекте по годам, закладывая 10% -ный рост производства:

Таблица 3.7 - Общие затраты на содержание шпулера на обслуживании линии по производству силового кабеля ВВГ 5*35, руб. в год:

Статья затрат	2017г	2018г	2019г	2020г	2021
Энергозатраты	12117,6	13329,4	14662,3	16128,5	17741,6
Заработная плата производственных рабочих	345600	380160	418176	459993,6	505992
Отчисления на социальные нужды	117504	129254,4	142179,8	156397,8	172037,6
Амортизационные отчисления	417333	417333	417333	417333	417333
Прочие расходы	34560	38016	41818	45999	50599
Итого	927115	978093	1034169	1095852	1163700

Таким образом сопоставив затраты на эксплуатацию шпулера и его положительным эффектом, мы получим положительное сальдо внедрения проекта. Помимо положительного сальдо мы имеем:

1. повышение производительности труда при сравнительно небольших вложениях в основные средства.
2. возможности расширения производства при одновременно снижении издержек, что усилит конкурентные позиции ЗАО «Промстройкабель» на рынке.

Положительное сальдо рассчитывается как валовая выручка от продажи дополнительно произведённой кабельной продукции ВВГ 5*35, которая равна произведению роста годового объема производства на цену продукции. Согласно эксплуатационным характеристикам рост производительности составит от 15 до 25%. Рассмотрим худший вариант, т.е. при росте производительности только на 15%. Т.е. $1100 \text{ км.} * 0,15 = 165 \text{ км.}$ – результирующий эффект внедрения проекта. При оптовой цене на ВВГ 5*35 по 530 руб. за метр, эффект в стоимостном выражении составит $165 \text{ км.} * 530 \text{ руб./м} = 87 \text{ 450 000 руб.}$ в год.

Положительное сальдо по годам представлено в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Структура прибыли на планируемый период, тыс. руб.

Показатель	2017г	2018г	2019г	2020г	2021г
Положительное сальдо от внедрения проекта	87 450	96 195	105 815	116 396	128 036
Себестоимость содержания производственн	927	978	1 034	1 096	1 164

ой линии					
Себестоимость кабельной продукции	73 079	80 387	88 426	97 268	106 995
Валовая прибыль	13 444	14 830	16 355	18 032	19 877
Внереализационные расходы (проценты по кредиту)	600	480	360	240	120
Управленческие расходы	98	98	98	98	98
Прибыль (убыток) от продаж	12 746	14 252	15 897	17 694	19 659
Текущий налог на прибыль	2 549	2 850	3 179	3 539	3 932
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	10 197	11 402	12 717	14 155	15 727

Как мы видим из таблицы 3.8 уже в первый год проекта появляется чистая прибыль. Но самое главное мы получаем повышение производительности труда и развитие предприятия.

3.2 Коммерческая эффективность проекта

В основу расчетов по оценке эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 5 лет;
- в качестве шага планирования принят год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- инфляция отсутствует;
- норма дисконтирования на уровне 0,15.

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение временных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде. Для приведения разновременных затрат, результатов и эффектов используется норма

дисконтных затрат (E), равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Технически приведение к базисному моменту времени затрат, результатов эффектов, имеющих место на t-ом шаге расчета реализации проекта, удобно производить путем их умножения на коэффициент дисконтирования α_t определяемый для постоянной нормы дисконта E как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (3.1)$$

где t — номер шага расчета ($t = 0, 1, 2, \dots, T$);

T - горизонт расчета.

Сравнение различных инвестиционных проектов и выбора из них рекомендуется производить с использованием различных показателей, к которым относятся:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект;
- внутренняя норма доходности (ВНД);
- срок окупаемости;
- другие показатели, окружающие интересы участников или специфику проекта.

При использовании показателей для сравнения различных инвестиционных проектов они должны быть приведены к сопоставимому виду.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенных к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Если в течении расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчет производится в базовых ценах, то величина ЧДД для постоянной нормы дисконтирования вычисляется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (3.2)$$

где: R_t - результат, достигаемые на t-ом шаге расчета;

Z_t - затраты, осуществляемые на том же шаге,

T - горизонт расчета (равный номеру шага расчета на котором производится ликвидация объекта).

$\mathcal{E}_t = (R_t - Z_t)$ - эффект, достигаемый на t-ом шаге.

Если ЧДД инвестиционного проекта положителен, то проект является эффективным (при данной норме дисконта) и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект. Если

инвестиционный проект будет осуществлен при отрицательном ЧДД, инвестор понесет убытки, т.е. проект не эффективен.

На практике часто пользуются модифицированной формулой для определения ЧДД.

Для этого из состава Z_t исключают капитальные вложения и обозначают через:

K_t - капитальные вложения на t -ом шаге;

K - сумму дисконтированных капиталовложений, т.е.

$$K = \sum_{t=0}^T \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (3.3)$$

а через Z_t^+ - затраты на t -ом шаге при условии, что в них не входят капиталовложения.

Тогда формула (3.3) для ЧДД записывается:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \frac{1}{(1+E)^t} - K; \quad (3.4)$$

и выражает разницу между суммой приведенных эффектов и приведенной к тому времени величиной капитальных вложений (K).

Индекс доходности (ИД) представляет собой отношения суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \frac{1}{(1+E)^t}; \quad (3.5)$$

Индекс доходности тесно связан с ЧДД. Он строится из тех же элементов и его значения связано со значением ЧДД: если ЧДД положителен, то $\text{ИД} > 1$, проект эффективен, если $\text{ИД} < 1$ — не эффективен.

Внутренняя норма доходности ВНД представляет собой ту норму дисконта ($E_{\text{вн}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Иными словами $E_{\text{вн}}$ (ВНД) является решением уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E_{\text{вн}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E_{\text{вн}})^t}. \quad (3.6)$$

Если расчет ЧДД инвестиционного проекта дает ответ на вопрос, является он эффективным или нет при некоторой заданной норме дисконта (E), то ВНД проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал.

В случае когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, инвестиции в данный инвестиционный проект оправданы,

и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае инвестиции в данный проект не целесообразны.

Если сравнение альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов (вариантов проекта) по ЧДД и ВНД приводят к противоположным результатам, предпочтение следует отдавать ЧДД.

Срок окупаемости - минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается не отрицательным. Иными словами, это - период (измеряемый в месяцах, кварталах или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Результаты и затраты, связанные с осуществлением проекта, можно вычислять с дисконтированием или без него. Соответственно, получится два различных срока окупаемости.

Срок окупаемости рекомендуется определять с использованием дисконтирования.

Данные о потоках денежных средств от операционной и инвестиционной деятельности представлены в таблице 3.9 – 3.15. Данные о внутренней норме доходности показаны в таблице 3.16.

Таблица 3.9 - Поток денежных средств инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1. Капитальные вложения (приобретение активов)	4 000	0	0	0	0	0	4 000
1.1. Собственные средства	0						
1.2. Заемные средства	4 000	0	0	0	0	0	4 000
2. Приток денежных средств							
2.1. Реальный пошаговый	0	0	0	0	0	0	0
2.2. Дисконтированный пошаговый	0	0	0	0	0	0	0
3. Отток денежных средств							
3.1. Реальный пошаговый	4 000	0	0	0	0	0	4 000
3.2. Дисконтированный пошаговый	4 000	0	0	0	0	0	4 000
4. Сальдо потока							
4.1. Сальдо реального потока							
4.1.1. Пошаговое	-4 000	0	0	0	0	0	-4 000
4.1.2. Накопленное	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000
4.2. Сальдо дисконтированного потока							

4.2.1. Пошаговое	-4 000	0	0	0	0	0	-4 000
4.2.2. Накопленное	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000	-4 000

Таблица 3.10 - Поток денежных средств операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1. Доходы	0	87 450	96 195	105 814	116 396	128 036	533 891
1.1. Выручка от реализации услуг (без НДС)	0	87 450	96 195	105 814	116 396	128 036	533 891
2. Расходы	0	74 704	81 943	89 918	98 702	108 377	453 644
2.1. Постоянные текущие издержки предприятия	0	98	98	98	98	98	490
2.2. Амортизация ОС	0	417	417	417	417	417	2 085
2.3. Проценты по кредиту	0	600	480	360	240	120	1 800
2.4. Переменные издержки	0	73 589	80 948	89 043	97 947	107 742	449 269
3. Прибыль предприятия							
3.1. Прибыль отчетного периода (налогооблагаемая)	0	12 746	14 252	15 896	17 694	19 659	80 247
3.2. Налог на прибыль	0	2 549	2 850	3 179	3 539	3 932	16 049
3.3. Чистая прибыль	0	10 197	11 402	12 717	14 155	15 727	64 198
4. Приток денежных средств							
4.1. Реальный пошаговый	0	87 450	96 195	105 814	116 396	128 036	533 891
4.2. Дисконтированный пошаговый	0	76 043	72 737	69 573	66 550	63 655	348 559
5. Отток денежных средств							
5.1. Реальный пошаговый	0	71 738	78 676	86 322	94 746	104 028	435 510
5.2. Дисконтированный пошаговый	0	62 381	59 490	56 757	54 172	51 719	284 519
6. Сальдо потока							
6.1. Сальдо реального потока							
6.1.1. Пошаговое	0	15 712	17 519	19 492	21 650	24 008	98 381
6.1.2. Накопленное	0	15 712	33 232	52 724	74 374	98 381	
6.2. Сальдо дисконтированного потока							
6.2.1. Пошаговое	0	13 663	13 247	12 816	12 378	11 936	64 040
6.2.2. Накопленное	0	13 663	26 910	39 726	52 105	64 040	

Таблица 3.11 - Поток денежных средств финансовой деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	

1. Собственный (акционерный) капитал							0
1.1. Получение средств							0
1.2. Выплата дивидендов							0
2. Заемный капитал (кредит)							0
2.1. Получение ссуды	4 000	0					4 000
2.2. Возврат ссуды	0	800	800	800	800	800	4 000
3. Приток денежных средств							0
3.1. Реальный пошаговый	4 000	0	0	0	0	0	4 000
3.2. Дисконтированный пошаговый	4 000	0	0	0	0	0	4 000
4. Отток денежных средств							0
4.1. Реальный пошаговый	0	800	800	800	800	800	4 000
4.2. Дисконтированный пошаговый	0	696	605	526	457	1 609	3 893
5. Сальдо потока							
5.1. Сальдо реального потока							
5.1.1. Пошаговое	4 000	-800	-800	-800	-800	-800	0
5.1.2. Накопленное	4 000	3 200	2 400	1 600	800	0	12 000
5.2. Сальдо дисконтированного потока							
5.2.1. Пошаговое	4 000	-696	-605	-526	-457	-1 609	107
5.2.2. Накопленное	4 000	3 304	2 699	2 173	1 716	107	

Таблица 3.12 - Поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1. Приток денежных средств							0,0
1.1. Реальный пошаговый	0	87 450	96 195	105 814	116 396	128 036	533 891
1.2. Дисконтированный пошаговый	0	76 043	72 737	69 573	66 550	63 655	348 559
2. Отток денежных средств							
2.1. Реальный пошаговый	4 000	71 738	78 676	86 322	94 746	104 028	439 510
2.2. Дисконтированный пошаговый	4 000	62 381	59 490	56 757	54 172	51 719	284 519
3. Сальдо потока							
3.1. Сальдо реального потока							
3.1.1. Пошаговое	-4 000	15 712	17 519	19 492	21 650	24 008	94 381

3.1.2. Накопленное	-4 000	11 712	29 232	48 724	70 374	94 381	
3.2. Сальдо дисконтированного потока							
3.2.1. Пошаговое	-4 000	13 663	13 247	12 816	12 378	11 936	60 040
3.2.2. Накопленное	-4 000	9 663	22 910	35 726	48 105	60 040	

Таблица 3.13 - Сальдо потоков денежных средств, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1. Приток денежных средств							
1.1. Реальный пошаговый	4 000	87 450	96 195	105 814	116 396	128 036	537 891
1.2. Дисконтированный пошаговый	4 000	76 043	72 737	69 573	66 550	63 655	352 559
2. Отток денежных средств							
2.1. Реальный пошаговый	4 000	72 538	79 476	87 122	95 546	104 828	443 510
2.2. Дисконтированный пошаговый	4 000	63 076	60 095	57 284	54 629	52 118	291 202
3. Сальдо потоков							
3.1. Сальдо реальных потоков							
3.1.1. Пошаговое	0	14 912	16 719	18 692	20 850	23 208	94 381
3.1.2. Накопленное	0	14 912	31 632	50 324	71 174	94 381	
3.2. Сальдо дисконтированных потоков							
3.2.1. Пошаговое	0	12 967	12 642	12 289	11 921	11 537	61 357
3.2.2. Накопленное	0	12 967	25 609	37 899	49 820	61 357	

Таблица 3.14 - Кредит. Получение и возврат ссуды. Уплата процентов по кредиту, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета						Итого за отчетный период
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1. Ссуда							
1.1. Задолженность по ссуде на начало шага	0	4 000	3 200	2 400	1 600	800	12 000
1.2. Получение ссуды в течение шага	4 000	0	0	0	0	0	4 000
1.3. Погашение ссуды в течение шага	0	800	800	800	800	800	4 000

1.4. Задолженность по ссуде на конец шага	4 000	3 200	2 400	1 600	800	0	12 000
2. Ставка процента по кредиту, %	0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
3. Сумма процентов по кредиту							
3.1. Задолженность по % на начало шага	0	0	0	0	0	0	0
3.2. Начислено % по кредиту	0	600	480	360	240	120	1 800
3.3. Уплачено % по кредиту	0	600	480	360	240	120	1 800
3.4. Задолженность по % на конец шага	0	0	0	0	0	0	0
4. Кредит							
4.1. Задолженность по кредиту на начало шага	0	4 000	3 200	2 400	1 600	800	12 000
4.2. Задолженность по кредиту на конец шага	4 000	3 200	2 400	1 600	800	0	12 000

Таблица 3.15 - Внутренняя норма доходности. Норма дисконта и чистый дисконтированный доход. Реальное и дисконтированное сальдо поэтапных потоков денежных средств инвестиционной и операционной деятельности.

Значение нормы дисконта	Шаг (год) расчета						ЧДД
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
0,00	-4 000	15 712	17 519	19 492	21 650	24 008	94 381
0,50	-4 000	10 475	7 786	5 775	4 277	3 162	27 475
1,00	-4 000	7 856	4 380	2 437	1 353	750	12 776
1,50	-4 000	6 285	2 803	1 248	554	246	7 136
2,00	-4 000	5 237	1 947	722	267	99	4 272
2,50	-4 000	4 489	1 430	455	144	46	2 564
3,00	-4 000	3 928	1 095	305	85	23	1 436
3,50	-4 000	3 492	865	214	53	13	636
4,00	-4 000	3 142	701	156	35	8	41
4,50	-4 000	2 857	579	117	24	5	-418
5,00	-4 000	2 619	487	90	17	3	-785
5,50	-4 000	2 417	415	71	12	2	-1 083
6,00	-4 000	2 245	358	57	9	1	-1 331

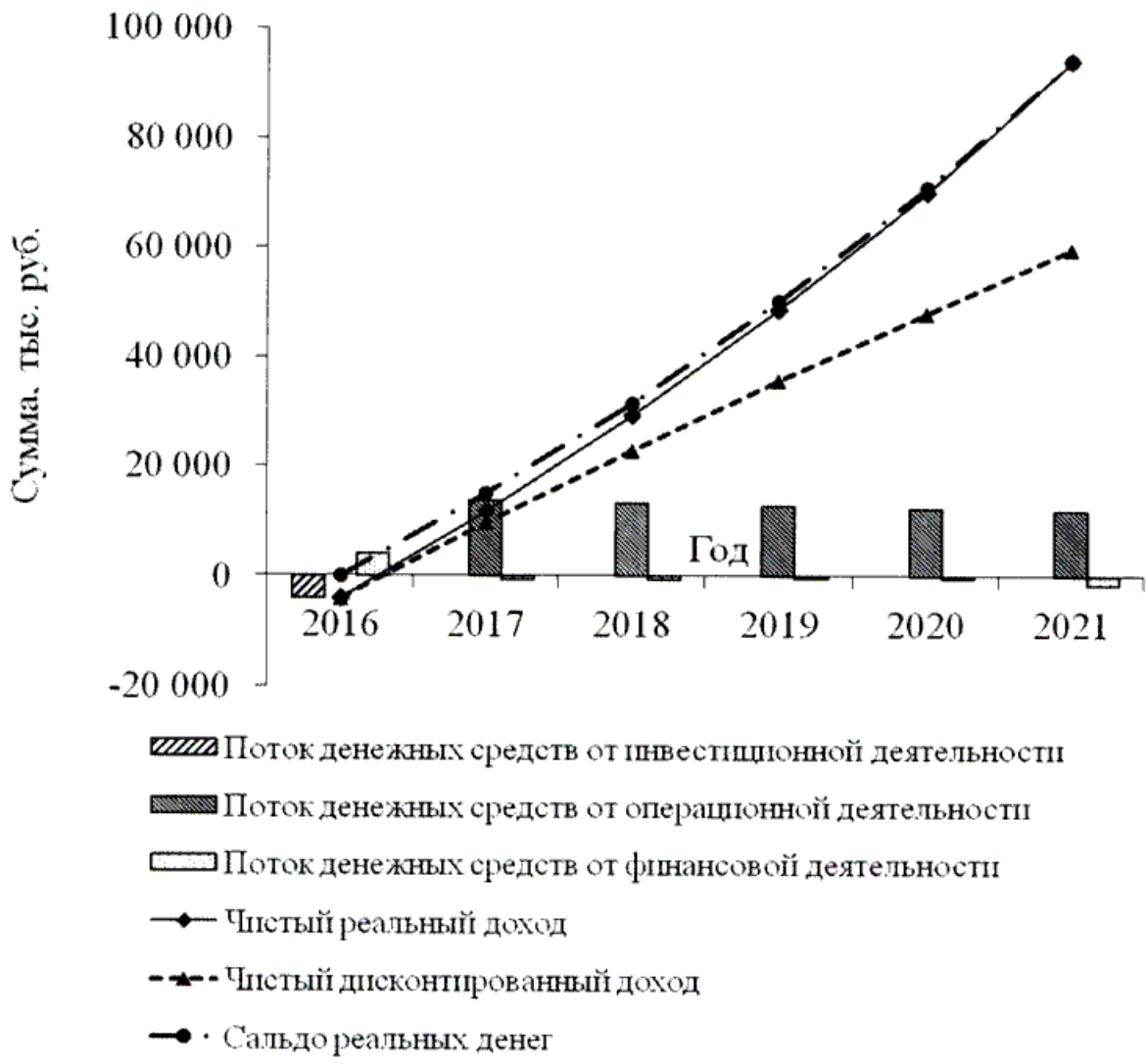


Рисунок 3.2 – Потoki от различных видов деятельности

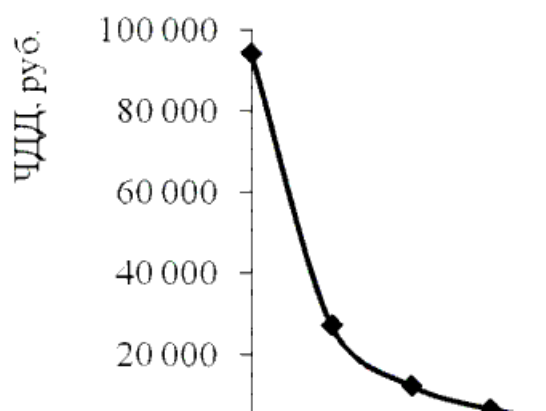


Таблица 3.16 – Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Наименование показателя	Значение
1. Чистый реальный доход (ЧРД), руб.	94 381
2. Чистый дисконтированный доход (ЧДД), руб.	60 040
3. Индекс доходности реальный (ИДр)	24,60
4. Индекс доходности дисконтированный (ИДД)	16,01
5. Внутренняя норма доходности (ВНД), %	404,00
6. Срок окупаемости капитальных вложений реальный (Ток), лет	0,25
7.Срок окупаемости капитальных вложений дисконтированный (Ток), лет	0,29

По данным таблицы 3.15 мы видим, что ЧДД больше нуля, индекс доходности больше единицы, ВНД 404,00 %, срок окупаемости проекта в районе 3 месяцев. Всё это свидетельствует об эффективности данного мероприятия, и его способности увеличить доходную часть деятельности ЗАО «Промстройкабель».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому экономически обоснованное планирование прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования

Полное официальное наименование предприятия: Закрытое Акционерное Общество «Промстройкабель».

Сокращенное наименование предприятия ЗАО «Промстройкабель».

Юридический адрес предприятия: 456080, Челябинская область, г.Трехгорный, ул. 60 лет Октября, 5.

Анализируя структуру активов за рассматриваемый период, представленную в таблице 2.1 можно сделать следующие выводы. Валюта баланса изменилась в сторону увеличения. Активы предприятия за анализируемые периоды увеличились в 2014 г. на 62964 тыс. руб. или на 12,63% в сравнении с 2013г., что свидетельствует об увеличении объемов деятельности; в 2015г. активы ещё увеличились на 27237 тыс. руб. или на 4,85 % в сравнении 2015г., что составило 118,09 % от значения 2013 г. В течение анализируемого периода изменения наблюдались по всем статьям баланса, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения.

Основную часть в структуре актива занимают оборотные активы в период 2013-2015 года, их доля в 2013 г. составляла 56,11%, в 2014 г. – 60,67%, а в 2015 году 67,77%.

Внеоборотные активы на протяжении всего анализируемого периода убывают: 2013 год – 43,89%, 2014 год – 39,33%, 2015 год – 32,29% от величины имущества предприятия.

В целом можно сказать, что ЗАО "Промстройкабель" имеет относительно финансово устойчивое положение, оно может самофинансироваться.

Нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая платежеспособность наблюдается при положительном или отрицательном, излишке или недостатке собственных оборотных средств и положительными или равными нулю долгосрочные заемные средства и краткосрочные займы. Неустойчивое финансовое состояние, вызывающее нарушение платежеспособности, но при котором сохраняется возможность достижения равновесия определяется при отрицательных излишке или недостатке собственных оборотных средств и положительными или равными нулю

долгосрочные заемные средства и краткосрочные займы.

Коэффициент срочной ликвидности также держится в рамках нормативного значения, однако в 2015 году он понизился до 1,120. Это произошло за счет увеличения дебиторской задолженности на 23210 тыс. руб.

Коэффициент текущей ликвидности является основополагающим показателем для оценки финансовой состоятельности организации, достаточности имеющихся у нее оборотных средств, которые при необходимости могут быть использованы для погашения ее краткосрочных обязательств. За весь анализируемый период коэффициент текущей ликвидности находится в рамках нормативного значения, т. е. все свои краткосрочные обязательства предприятие может погасить за счет своих оборотных средств.

В целом деловую активность можно охарактеризовать как ухудшающую. Наблюдается уменьшение выручки, чистой прибыли, снижение оборачиваемости оборотных активов, кредиторской задолженности, увеличение продолжительности операционного и финансового циклов.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степени использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Из данных таблицы 2.13 видно, что большая часть показателей рентабельности к концу анализируемого периода начала снижаться. Это негативно сказывается на эффективности деятельности предприятия и свидетельствует об ухудшении финансового состояния.

Т.к. ЗАО «Промстройкабель» уже давно и успешно работает на рынке и имеется большой опыт работы, то в качестве нового управленческого решения можно предложить на имеющихся в распоряжении предприятиях производственных мощностях максимально механизировать и упростить труд работников, повысив тем самым производительность труда, выход конечной продукции и улучшив тем самым финансовые показатели предприятия.

Бизнес-план разработан для осуществления в ЗАО «Промстройкабель» в целях получения дополнительных денежных средств за счет внедрения шпулера и повышения от этого производительности труда на основных участках производства.

Предприятие обеспечивает товару индивидуальность и соответствующее качество. В дальнейшем может просматриваться возможность расширения ассортимента продукции, связанной с производством кабелей для специализированных отраслей (электроники, медицины).

Таким образом, цель работы предприятия в рамках осуществления данного проекта:

- завоевание рынка сбыта;
- завоевание и поддержание имиджа предприятия;
- получение большей прибыли.

Предлагаемый инвестиционный проект предусматривает увеличение количества заготовок и соответственно за счет этого увеличение производственной мощности участков кабельной продукции.

Создание участка со шпулером предполагается осуществить на базе существующего производственного цеха, располагающего свободными производственными помещениями, имеющего необходимые подъезды. Данный цех был введен в эксплуатацию в позапрошлом году и повышение его производственной мощности – актуальная задача руководства.

Весьма важным аспектом является то, что качество производимого кабеля на достаточно высоком уровне. Те производства, которые будут открыты наспех, наверняка не смогут обеспечить производство именно качественного силового кабеля, ведь опыт нарабатывается годами.

Основываясь на данных таблицы, ЗАО «ПСК» установил свою примерную цену, по которой он сможет предоставить товар на рынок, и составила она 530 руб. за 1 м. Такая цена позволит начать вытеснение имеющихся производителей с рынка. Производственная мощность линии составляет 1100 км. В год. Но как мы видим, именно на эту линию целесообразно установить шпулер-установку, т.к. на данный вид кабеля, как уже говорилось выше, стабильно растет спрос.

Осуществление данного проекта потребует денежные вложения в основные средства.

Затраты на приобретение шпулера для производства заготовок для основной линии составят 4 млн. руб. тыс. рублей.

На сумму в 4000000 руб. планируется взять кредит в Сбербанке на 5 лет под 15% годовых.

Как мы видим из таблицы 3.8 уже в первый год проекта появляется чистая прибыль. Но самое главное мы получаем повышение производительности труда и развитие предприятия.

По данным таблицы 3.15 мы видим, что ЧДД больше нуля, индекс доходности больше единицы, ВНД 404,00 %, срок окупаемости проекта в районе 3 месяцев. Всё это свидетельствует об эффективности данного мероприятия, и его способности увеличить доходную часть деятельности ЗАО «Промстройкабель».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» с последующими изменениями и дополнениями.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Минфина России от 29.07.1998 г № 34н (ред. от 24.10.2010).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010).
4. План счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организаций, утвержденным приказом Минфина России от 31 октября 2000 года №94н (ред. от 08.11.2010).
5. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия./ М. С. Абрютин, А. В.Грачев. – М.: Дело и Сервис, – 2006. – 457 с.
6. Астахов, В. П. Бухгалтерский учет денежных средств и расчетов / В.П. Астахов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2006. – 452 с.
7. Баканов, М. И. Теория экономического анализа. под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, – 2006. – 536 с.
8. Банк, В. Р. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.Р. Банк, С.В.Банк, А.В.Тараскина. – Проспект: Москва, 2006. – 344 с.
9. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, – 2002. – 461 с.
10. Бочаров, В. В. Управление денежным оборотом предприятий. / В.В. Бочаров. –СПб Питер, – 2006. – 325 с.
11. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие для ВУЗов / А.Н. Гаврилова, А.А.Попов. – М.: КНОРУС, 2008. – 597с.
12. Губин, В.Э. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник/ В.Э. Губин, О.В. Губина. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2006. – 336с.
13. Домбровская, И.А. Адаптация управления государственными унитарными промышленными предприятиями к условиям рынка: Индустриальный аспект / И.А. Домбровская, Ю.А. Малышев. – Пермь, 2005. – 287с.
14. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: Учебник / О. В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, – 2005. – 389 с.
15. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2008. – 624 с.
16. Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами предприятия: Учебник / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.

17. Крейнина, М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: Учебник / М. Н. Крейнина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2006. – 547 с.
18. Крылов Э.И. Управление финансовым состоянием предприятия (организации): Учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власов, И.В. Иванова. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
19. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М: Экзамен, – 2005. – 378 с.
20. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Учебник – Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Макркарьян. – М.: Феникс, 2005. – 560 с.
21. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.Л. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2007. – 224 с.
22. Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Н.В. Никитина. – М.: Кнорус, 2007. – 336 с.
23. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
24. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – 12-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2006. – 679с.
25. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент в условиях инфляции: Учебное пособие / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, – 2005. – 574с.
26. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, – 2006. – 658 с.
27. Смагин, В.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / В.Н.Смагин. – М.: КНОРУС, 2007. – 144с.
28. Черняк, В.З. Финансовый анализ: учебник / В.З. Черняк. – М.: Экзамен, 2007. – 414с.
29. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа: Учебник / А.Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, – 2006. – 654 с.
30. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: Учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 343с.
31. Щелгачев, А.А. Внедрение системы управления оборотными активами/ А.А. Щелгачев //Финансовый директор –2005 –№6.–С.27–36.
32. Махова, Л.В. Аналитический инструментарий исследования финансовой устойчивости предприятий / Л.В. Махова, Н.А. Гражданкин. // Российский экономический журнал. – 2007. – №4. – С. 24 – 30.
33. Морозов С.В. Управление дебиторской задолженностью в условиях кризиса / С.В. Морозов // Финансовый менеджмент. – 2009. – №9. – С.18–22.