

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии (химической и нефте-
химической промышленности)
Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы
Управление прибылью на предприятии.

УДК 658. 155:005.3

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3203	Шоикова Н.Г.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Рахимов Т.Р.	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова А.С.			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Т.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Н.О.	к.э.н., доцент		

Томск - 2016г.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения

Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии (химической и нефте-
химической)

Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой

Чистякова Н.О

(Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-3203	Шоиковой Натальи Геннадьевны

Тема работы:

Управление прибылью на предприятии

Утверждена приказом директора
(дата, номер)

Срок сдачи студентом выполнен-
ной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе

(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).

- 1 Нормативные документы ООО «Копыловский кирпич»
- 2 Учебные материалы.
- 3 Финансовая отчетность ООО «Копыловский кирпич»
- 4 Интернет источники.

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов

(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заклоче-

- 1 Теоретические аспекты управления прибылью на предприятии
- 2 Анализ показателей прибыльности и рентабельности предприятия «ООО Копыловский кирпич»
- 3 Основные направления повышения рентабельности деятельности предприятия на примере

<i>ние по работе).</i>	ООО «Копыловский кирпич» Социальная ответственность ООО «Копыловский кирпич»
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Таблица 1 – Состав, динамика и структура имущества предприятия Таблица 2 – Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия Таблица 3 – Определение чистого и собственного оборотного капитала предприятия Таблица 4 – Обеспеченность предприятия источниками финансирования Таблица 5 – Расчет чистых активов предприятия (в балансовой оценке) Таблица 6 – Состояние чистых активов Общества Таблица 7 – Анализ состава, динамики и структуры прибыли отчетного года предприятия Таблица 8 – Расчет и оценка динамики коэффициентов реальных активов в имуществе предприятия Таблица 9 – Расчет и динамика показателей оборачиваемости Рисунок 1 - Логика распределения доходов фирмы и расчета показателей рентабельности инвестиций Рисунок 2 – Схема рентабельности активов. Рисунок 3 – Схема рентабельности собственного капитала Рисунок 4 – Модифицированная факторная модель
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Феденкова А.С.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Рахимов Т.Р.	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3203	Шоикова Н.Г.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 109 страниц, 9 рисунков, 22 таблицы, 20 использованных источников, 4 приложения.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, управление прибылью и рентабельностью на предприятии.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность строительной компании ООО «Копыловский кирпич»

Цель работы – провести анализ прибыли и рентабельности на предприятии, определить резервы их повышения и ввести предложения по выводу предприятия из кризиса.

В процессе исследования:

- рассмотрены теоретические подходы к понятию и сущности прибыли и рентабельности;
- проводились анализы финансового состояния и рентабельности предприятия ООО «Копыловский кирпич».

В результате исследования:

- выявлены проблемы в управлении прибылью и рентабельности;
- разработаны мероприятия по выводу предприятия из кризисной ситуации;
- рассчитаны эффекты и эффективность предложенных мероприятий.

Полученные результаты дипломной работы применимы для совершенствования системы управления прибылью и рентабельностью в строительных компаниях.

Применение предложенных мероприятий позволит ООО «Копыловский кирпич» выйти из кризисной ситуации и добиться устойчивого финансового положения.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	8
1.1 Сущность и значение рентабельности предприятия.....	8
1.2 СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ: ВИДЫ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА.....	10
1.3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ.....	23
2 АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОПЫЛОВСКИЙ КИРПИЧ».....	31
2.1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
2.2 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	41
2.3 ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО СХЕМЕ ФИРМЫ DU PONT».....	85
3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «КОПЫЛОВСКИЙ КИРПИЧ».....	90
3.1 ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	90
3.2 ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	93
3.3 РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....	100
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ООО «КОПЫЛОВСКИЙ КИРПИЧ».....	108
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	117
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	119
ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС.....	121
ПРИЛОЖЕНИЕ Б ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ.....	124
ПРИЛОЖЕНИЕ В ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....	125
ПРИЛОЖЕНИЕ Г ПРАЙС-ЛИСТ.....	127

Введение

Актуальность выбранной темы дипломной работы связана с тем, что в настоящее время прибыль рассматривается как основной показатель эффективности хозяйственной деятельности организации. Прибыль как сложная экономическая категория выполняет ряд важных экономических функций – воспроизводственная, контрольная, стимулирующая.

Прибыль является одним из основных индикаторов финансового благополучия и жизнеспособности предприятий. Она обеспечивает возможность рассчитываться со своими обязательствами, финансировать и расширять производственную деятельность, увеличивать научно-технический потенциал за счет катализированных средств.

В настоящее время с нестабильностью рыночных отношений, жесткой кредитной политики, несовершенством налоговой системы, постоянно меняющиеся нормативные акты – все эти факторы крайне неблагоприятно влияют на промышленно-производственные предприятия. Любое предприятие – это долгосрочная программа, которая требует определенных капиталовложения. Так как обобщающим показателем экономической эффективности производства являются показатели прибыли и рентабельности, эти показатели имеют большое значение, как для собственника, так и для инвесторов. Именно по тому, что данные показатели являются обобщающими факторами экономической эффективности производства, они нуждаются в подробном анализе и изучении. Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами [1].

Предметом исследования многих ученых экономистов является категория прибыль. Так большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли такие ученые, как Ковалев В.В., Бланк И. А., Чернов В. И., Шахматов Ф. Р. и другие.

Прибыль является одной из самых сложных экономических категорий. Изучив источник получения прибыли можно разработать научный подход к решению многих проблем организации. Укрепление коммерческого расчета во всех звеньях производства каждого отдельного предприятия в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта.

В данной работе в качестве объекта исследования является финансово-хозяйственная деятельность строительной компании ООО «Копыловский кирпич».

Предметом исследования выступает прибыль компании.

В данной квалификационной выпускной работе была проанализирована работа ООО «Копыловский кирпич» за период с 2013-2014гг. Информационной базой для исследования являются данные бухгалтерского учета и отчетности данной компании. В Приложении А представлен бухгалтерский баланс компании ООО «Копыловский кирпич» за период с 2013-2014гг. В Приложении Б представлен «Отчет о движении денежных средств» и в Приложении В представлен «Отчет о финансовых результатах» за этот же период. Была проведена оценка финансового состояния предприятия. В процессе исследования были выявлены основные проблемы на предприятии ООО «Копыловский кирпич» и предложены мероприятия для повышения эффективности управления прибылью. Так же был произведен расчет эффективности предложенных мероприятий.

1 Теоретические аспекты управления прибылью на предприятии

1.1 Сущность и значение рентабельности предприятия

Прибыль - это один из основных показателей деятельности предприятия. За счет прибыли предприятие приобретает новое оборудование, создает запасы, увеличивает собственный капитал. Прибыль является основным финансовым результатом предпринимательской деятельности. Все участники производства заинтересованы в увеличении прибыли. Так же в повышении прибыли на предприятиях заинтересовано и государство, для которого налог на прибыль является источником повышения доходной части бюджета.

Прибыль – это разность между выручкой от производственной деятельности и затратами в определенный период.

Прибыль – это абсолютный показатель эффективности, показатель повышения выручки над затратами или доходов над расходами. Определяется как разница между доходами и расходами. В случае если доходы окажутся меньше расходов, фирма получает убыток. За счет прибыли собственный капитал фирмы растет(прибывает), за счет убытка – уменьшается(убывает)[2].

Рост потенциальных возможностей предприятия определяется ростом прибыли. Так же рост прибыли повышает степень деловой активности предприятия. Доля доходов собственников и учредителей, размеры дивидендов определяется по прибыли. Рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, рентабельность каждой акции также определяется по прибыли.

Хотя прибыль – это основной показатель финансовой деятельности предприятия, величина в каком-то смысле виртуальная, так как ее нельзя увидеть. Мы должны понимать, что прибыль – это расчетный показатель и он показывает какое количество денежных средств из полученного дохода могут считаться своими. Из-за того, что прибыль – это показатель эффективности работы предприятия, а не реальные денежные средства, ее размер может в значительной степени меняться.

Величина прибыли может меняться в зависимости от включаемых затрат, разрешаемых соответствующими нормативными актами. Законодательством регулируется состав доходов и расходов и порядок их учета. В нашей стране расчет прибыли отражается в документе «Отчет о прибыли и убытках» форма №2 и регулируется Правилами бухгалтерского учета.

Полученная прибыль показывает, что доходы предприятия превышают его расходы. Но является ли прибыль достаточной или же нет, оценивается по тому, сколько денежных средств вкладывается, что бы получить положительный результат. То есть важна не прибыль, а прибыльность. Прибыльность – это сколько прибыли приходится на каждый затраченный рубль. На этот вопрос как раз и отвечает показатели рентабельности.

Рентабельность – это показатель эффективности, доходности, выгодности, прибыльности производства. Рентабельность – это отношение какого либо вида прибыли к величине тех затрат или ресурсов, рентабельность которых анализируется. Выражается данный показатель в процентах.

Рентабельность рассчитывается с помощью целой системы показателей, характеризующих работу предприятия в целом. Показывает доходность производственной, коммерческой, инвестиционной деятельности организации, анализируется выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Показатели рентабельности более точно показывают окончательные результаты деятельности предприятия, так как их величина отражает соотношение эффективности вложенного капитала или потребленных ресурсов.

Таким образом, рентабельность – это соотношение дохода и капитала, который был вложен для получения этого дохода.

Информация для оценки рентабельности предоставляют данные формы «Отчет о прибылях и убытках», а так же некоторые сведения формы «Бухгалтерский баланс».

1.2 Система показателей рентабельности: виды и методика анализа

Показатели рентабельности показывают доходность предприятия с различных позиций. Они группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Показатели рентабельности являются основными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия [3].

Показатели рентабельности можно выделить в следующие группы:

- показатели, основанные на затратном подходе;
- показатели, характеризующие прибыльность продаж;
- показатели, основанные на ресурсах предприятия.

1.2.1 Показатели, основанные на затратном подходе

Показатели, основанные на затратном подходе – это рентабельность затрат, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность основной деятельности производства [4].

Рентабельность затрат.

При оценке эффективности использования материальных ресурсов, применяется коэффициент рентабельности затрат. Данный коэффициент исчисляется как отношение прибыли от реализации до выплаты процентов и налогов к сумме затрат по реализованной продукции. Рентабельность затрат вычисляется по формуле:

$$R_z = \frac{P_v}{Z_{rp}} \times 100, \quad (1.1)$$

где R_z – Рентабельность затрат;

P_v – валовая прибыль или прибыль от реализации до выплаты процентов и налогов;

Z_{rp} – затраты по реализованной продукции.

Данный показатель можно рассчитать по другой формуле:

$$R_3 = \text{ЧП} / \text{Зрп} \times 100, \quad (1.2)$$

Где R_3 – Рентабельность затрат;

ЧП – чистая прибыль или прибыль после выплаты налогов и процентов.

Зрп – затраты по реализованной продукции (себестоимость продукции).

Этот расчет отображает уровень прибыли предприятия от одного рубля, затраченного на изготовление продукции. Данный показатель рассчитывается как по отдельным видам продукции, так и в целом по предприятию.

Динамика рентабельности затрат зависит от структуры продаваемой продукции, рост удельного веса товаров способствует повышению рентабельности. Увеличение себестоимости обратно пропорционально влияет на эффективность производства. Так же способствует увеличению уровня доходности рост цен.

Рентабельность операционной деятельности.

Данный показатель рассчитывается в целом по предприятию как отношение дохода от операционной деятельности к сумме затрат по операционной деятельности. Формула рентабельности по операционной прибыли:

$$ROS = EBIT / TR, \quad (2)$$

Где ROS (*Return on Sales*) – рентабельность продаж по операционной прибыли;

$EBIT$ (*Earnings before Interests and Taxes*) - доход от операционной деятельности;

TR (*Total Revenue*) – расход по операционной деятельности.

Этот показатель показывает окупаемость затрат в операционной деятельности. Он полнее, чем показатель рентабельности затрат отображает результат работы предприятия, так как при его расчете мы учитываем не только реализационные, но и внереализационные результаты основной деятельности.

Рентабельность от инвестиционной деятельности.

Рентабельность инвестиций показывает эффективность использования вложений в предприятия, либо в какой-либо проект. Рентабельность от инвестиционной деятельности определяется отношением полученной либо ожидаемой суммой прибыли от инвестиционной деятельности на сумму самих инвестиций.

Формула расчета доходности инвестиций:

$$PI = NPV/I, \quad (3)$$

Где PI (*ProfitabilityIndex*) – индекс рентабельности инвестиций;

NPV (*NetPresentValue*) – чистая текущая стоимость от инвестиций;

I – сумма инвестиций.

Рентабельность инвестиций может быть рассчитана с позиции различных лиц [5]. Логика распределения доходов фирмы и расчета показателей рентабельности инвестиций показана на рис.1.



Рисунок 1 – Логика распределения доходов фирмы и расчета показателей рентабельности инвестиций

Коэффициенты рентабельности зависят от ресурсов, заложенных в создание конечного финансового результата. Это могут быть все активы (по балансу); долгосрочный капитал, заемный капитал, либо собственный капитал.

В данном случае, обобщающим показателем, который имеет отношение ко всем активам, является операционная прибыль. Именно из операционной прибыли получают свою долю акционеры, лендеры, государство. Так как долгосрочные инвестиции предоставлены инвесторами (акционерами и лендерами), с капиталом надо сравнивать получаемый ими регулярный доход от вложенных инвестиций.

Рентабельность инвестиций с позиции всех заинтересованных лиц.

Сделать оценку общеэкономической эффективности использования совокупных ресурсов организации можно с помощью показателя прибыли до вычета процентов и налогов посредством расчета аналитического коэффициента. Данный коэффициент условно называется коэффициентом генерирования доходов, и рассчитывается по формуле:

$$BEP = EBIT/A, \quad (4)$$

где *BEP*(Basic Earning Power) – коэффициент генерирования доходов;

EBIT(Earnings before Interests and Taxes) – прибыль до вычета процентов и налогов;

A – активы фирмы.

Данный коэффициент показывает, сколько рублей операционной прибыли приходится на один рубль, вложенный в активы данной организации. Это одно из описаний ресурсоотдачи, но не через объем реализации, а через операционную прибыль. Значение операционной прибыли зависит от текущих затрат, поэтому значение коэффициента генерирования доходов рекомендуется сравнивать со среднеотраслевым его значением. Рост данного коэффициента в динамике рассматривается как положительная тенденция для организации. Так как операционная прибыль является обобщающим показателем, коэффициент генерирования доходов представляет интерес для всех заинтересованных лиц.

Рентабельность инвестиций с позиции инвесторов.

При анализе рентабельности инвестиций с позиции инвесторов, лиц обеспечивающих предприятие капиталом на долгосрочной основе, состав исходных расчетных показателей несколько меняется. Чистая прибыль и величина процентов к уплате – это совокупный доход инвесторов. Этот совокупный доход может сравниваться со всеми активами предприятия (рентабельность активов) и рассчитывается по формуле:

$$ROA = \frac{Pn+In}{A}, \quad (5)$$

где ROA (*Return on Assets*) – рентабельность активов;

Pn – чистая прибыль;

In – проценты к уплате;

A – активы фирмы.

Так же мы можем рассчитать рентабельность инвестиционного капитала. Для этого мы сравниваем совокупный доход с долгосрочным капиталом. Формула расчета:

$$ROI = \frac{Pn+In}{Ct-CL} \quad (6)$$

Где ROI (*Return On Investment*) – рентабельность инвестиционного капитала;

Pn – чистая прибыль;

Ct (*Capital Total*)– совокупный капитал;

In – проценты к уплате;

CL – краткосрочные обязательства.

Так как инвесторы предоставляют свои финансовые ресурсы в долгосрочное пользование предприятию, то расчет данных коэффициентов вполне оправдан. Показатель ROA показывает генерирующую мощь активов (с позиции инвесторов), в которые вложен капитал. Показатель ROI характеризует доходность долгосрочного капитала.

Рентабельность инвестиций с позиции предприятия.

В данном случае речь идет о рентабельности активов ($ROAat$), либо о рентабельности инвестированного капитала ($ROIat$), с той лишь разницей, что сумма процентов учитывается после исчисления налогов. Формулы расчета:

$$ROAat = \frac{Pn + In(1-T)}{A}, \quad (7)$$

$$ROIat = \frac{Pn + In(1-T)}{Ct - CL}, \quad (8)$$

где $ROAat$ - рентабельность активов;

$ROIat$ - рентабельность инвестированного капитала;

Pn - чистая прибыль;

Ct (Capital Total) - совокупный капитал;

In - проценты к уплате;

CL - краткосрочные обязательства;

A - активы фирмы;

T - ставка налога на прибыль.

1.2.2 Показатели, характеризующие прибыльность продаж

Показатели, характеризующие прибыльность продаж – это рентабельность продаж.

Рентабельность продаж характеризует доходность основной деятельности предприятия, показывает эффективность использования всех ресурсов, которые есть у компании в распоряжении. Данный коэффициент используется для контроля взаимосвязи между ценами, количеством реализованного товара и величиной издержек производства и реализации продукции. Он показывает, какую долю прибыли имеет предприятие с каждой отдельной единицы проданной продукции или долю выручки с чистой прибыли. Данный показатель можно рассчитать как для всего предприятия, так и для отдельных подразделений, отделов. Рассчитыва-

ется рентабельность продаж как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж без НДС и акцизов.

Рентабельность продаж можно разделить на валовую рентабельность продаж, операционную рентабельность продаж и на чистую рентабельность продаж [6].

Валовая рентабельность продаж.

Валовая рентабельность продаж показывает, насколько эффективно предприятие использует материальные, трудовые, денежные и другие ресурсы. Это позволяет оценить экономическую эффективность данного предприятия.

Валовая рентабельность продаж используется в основном в макроэкономическом анализе. Рассчитывается по валовой прибыли. Данный показатель позволяет оценить результат деятельности крупного производства и отрасли, если при оценке чистой прибыли недостаточно выводов.

Валовая рентабельность продаж показывает, какой процент занимает валовая прибыль в объеме продаж по предприятию или какую долю валовой прибыли приносит 1 рубль, вырученный от продажи отдельного продукта. То есть, насколько эффективно организация производит каждую единицу продукции. Валовая рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$GPM = GP/S, \quad (8)$$

где GPM (*Gross Profit Margin*) – валовая рентабельность продаж;

GP (*grossprofit*) – валовая прибыль;

S – выручка от продаж.

Операционная рентабельность продаж.

Операционная рентабельность продаж показывает не только, насколько эффективно организация производит продукцию, но и насколько эффективно реализует производимую продукцию.

Формула расчета:

$$ROS = EBIT/S, \quad (9)$$

Где ROS (*Return on Sales*) – рентабельность продаж;

$EBIT$ (*Earnings before Interests and Taxes*) – операционная прибыль;

S – выручка от продаж.

Эффективность реализации товара показывает разность между валовой рентабельностью и операционной рентабельностью. Чем меньше разница, тем меньше расходы на реализацию продукции и, соответственно выше эффективность.

Чистая рентабельность продаж.

Определение чистой рентабельности продаж дает объективную оценку не только деятельности компании, но и ее общей окупаемости.

Формула расчета чистой рентабельности продаж:

$$NPM = NI/S, \quad (10)$$

Где NPM (*Net Profit Margin*) – рентабельность продаж по чистой прибыли;

NI (*Net Income*) – чистая прибыль;

S – выручка от продаж.

Проводя оценку изменения данного коэффициента можно сделать выводы о том, насколько эффективно используются различные ресурсы, о грамотности или же безграмотности принимаемых решений, увидеть проблемы в работе предприятия.

Показатели, основанные на ресурсах предприятия

Показатели, основанные на ресурсах предприятия – это рентабельность активов (общая рентабельность), рентабельность основного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала и т.д.

Рентабельность активов (общая рентабельность).

Расчетный показатель рентабельности активов играет большую роль для инвестиционных вложений в предприятие, для банков, обеспечивающих предпри-

ятие кредитованием, для лиц, управляющих данным производством и для поставщиков и подрядчиков.

С помощью данного коэффициента можно проанализировать прибыльность данного предприятия вне зависимости от его денежных оборотов. Рентабельность активов – это отражение финансовой состоятельности предприятия, ее кредитоспособность и конкурентоспособность.

Формула рентабельности активов, выражается в коэффициенте, полученном в результате деления прибыли производства за определенный период времени до вычета налога на активы предприятия.

$$ROA = EBI/A, \quad (11)$$

Где ROA (*Return of assets*) – рентабельность активов;

EBI (*Earnings before Taxes*) – прибыль до вычета процентов;

A – общее количество активов.

При расчете рентабельности активов берется прибыль до уплаты налогов, так как величина налога характеризует долю прибыли и может изменяться действующим законодательством. Активы же, применяемые при расчете, исчисляются как средняя величина за период.

При расчете рентабельности активов в расчет идут все активы предприятия, не только его личные средства. К собственным активам предприятия присокупают долговые обязательства и капитал.

Чем выше показатель рентабельности активов, тем предприятие имеет больше возможностей для получения более крупных денежных поступлений при небольшом уровне инвесторских капиталовложений. Схема рентабельности активов представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Схема рентабельности активов

Рентабельность оборотных активов.

Оборотные активы – это денежные средства, инвестированные в производство для получения оборотных производственных фондов, которые отвечают за непрерывность производственного процесса. Состав оборотных активов:

Сырье, материалы, комплектующие и так далее;

Средства труда, срок службы которых менее 1 года;

Незавершенное производство и расходы будущего периода.

Так как оборотные активы гарантируют непрерывность финансового оборота, то рентабельность оборотных активов является одним из основных показателей. Данный показатель определяется отношением чистой прибыли к оборотным активам. Он показывает возможности компании по обеспечению удовлетворительного объема прибыли в отношении к оборотным средствам. Чем выше коэффициент рентабельности оборотных активов, тем более привлекательно данное предприятие.

Формула рентабельности оборотных активов:

$$RCA = NP/CA, \quad (12)$$

Где RCA (*Return on Current Assets*) – рентабельность оборотных активов;

NP – чистая прибыль;

CA – средняя стоимость оборотных активов.

Влияние рентабельности оборотных активов ощутимо на процессе производства, на выполнении производственных и финансовых планов.

Рентабельность внеоборотных активов.

Внеоборотные активы – это имущественные ценности предприятия, которые многократно используются в процессе производства и переносят свою стоимость на выпускаемую продукцию частями по мере износа путем начисления амортизации. В бухгалтерском учете к внеоборотным активам относят первый раздел баланса. Это основные средства, материальные активы, незавершенное строительство и долгосрочные финансовые вложения.

Так как внеоборотных активы играют значительную роль в производстве, расчет их рентабельности необходим.

Формула расчета рентабельности внеоборотных активов:

$$RFA = NP/CA, \quad (13)$$

Где RFA (*Return on fixed assets*)-рентабельность внеоборотных активов;

NP – чистая прибыль;

CA – средняя стоимость оборотных активов.

Данный расчет показывает, какой размер прибыли приносит один рубль внеоборотных активов. То есть рентабельность внеоборотных активов дает возможность оценить эффективность имущества, которое будет использовано в производстве в течении долгого времени.

Рентабельность заемного капитала.

Рентабельность заемного капитала – это показатель, который характеризует прибыльность использования заемного капитала. Он отражает доходность на один рубль заемных средств. Так же данный коэффициент называют эффект финансового рычага. Рентабельность заемного капитала используется для анализа

финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, для оценки прибыльности инвестиционных проектов и бизнес-плана.

Формула расчета:

$$ROBC = \frac{NP}{(ЗКкр+ЗКдср)}, \quad (14)$$

где *ROBC* (*return on borrowed capital*) – рентабельность заемного капитала;

NP – чистая прибыль;

ЗКкр - краткосрочный заемный капитал;

ЗКдср – долгосрочный заемный капитал.

У данного показателя отсутствует нормативное значение. Анализировать изменения данного показателя нужно в динамике и делать сравнение с аналогичными предприятиями в данной отрасли. При сопоставлении рентабельности заемного капитала двух организаций считается, чем выше данный показатель, тем эффективнее управление заемными средствами. Увеличение данного показателя в динамике считается улучшением качества управления заемными средствами, что увеличивает инвестиционную привлекательность и стоимость компании.

Рентабельность заемного капитала – это важный показатель, который показывает эффективность использования заемных средств. Он отражает качество управления заемными средствами и чем выше его значение, тем больше отдача и инвестиционная привлекательность компании выше.

Рентабельность собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала – это один из важнейших показателей рентабельности. Он важен как для инвесторов, так и для собственника бизнеса. Рентабельность собственного капитала показывает, насколько эффективно был использован вложенный в производство капитал. В отличие от рентабельности активов данный показатель показывает эффективность использования не всего капитала предприятия, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Рентабельность собственного капитала определяется как отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала за определенный период:

$$ROE = NP/E, \quad (15)$$

где ROE (*Return on equity*) - рентабельность собственного капитала;

NP – чистая прибыль;

E - собственный капитал.

Средняя арифметическая величина собственного капитала берется за тот период, за который берется чистая прибыль (в основном за год) – суммируется собственный капитал на начало периода и собственный капитал на конец периода и делят на два. Для расчета показателя за период, отличный от года, но в результате получить данные сопоставимые годовым.

Информация о сумме собственного капитала берется по данным пассива баланса, а информация о чистой прибыли берется по данным «Отчета о прибылях и убытках».

Показатель рентабельности собственного капитала интересен инвесторам и собственникам предприятия. Он используется для оценки собственных инвестиций, вложенных в данное предприятие. Чем выше показатель рентабельности собственного капитала, тем инвестиции более доходные. И наоборот если данный показатель ниже нуля, то целесообразность и эффективность инвестиций в данное предприятие в дальнейшем может встать под сомнение. Обычно, проводят сравнительный анализ данного коэффициента с альтернативными вложениями средств в акции других предприятий, облигаций и т.д.

Среднее значение коэффициента рентабельности собственного капитала в США и Великобритании 10 -12%. Для российских предприятий нормативное значение рентабельности собственного капитала считается 20%.

Так же хотелось бы отметить, что слишком большое значение показателя рентабельности собственного капитала может негативно сказываться на финансовой устойчивости предприятия. Главный закон бизнеса: чем больше доходность,

тем выше риск. Схема рентабельности собственного капитала представлена на рисунке 3.

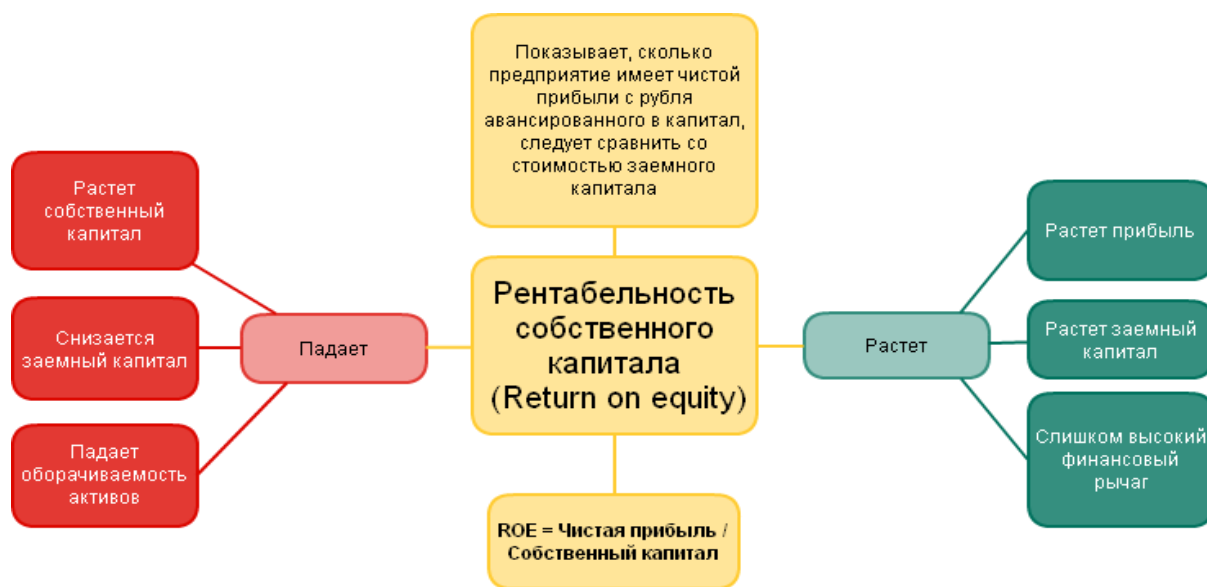


Рисунок 3 - Схема рентабельности собственного капитала

1.3 Основные направления управления рентабельностью

Для эффективной работы предприятия необходимо управлять рентабельностью. Управляя рентабельностью, предприятие управляет экономической деятельностью всего производства, анализирует перспективы развития и оценивает свои возможности.

Прибыль – это абсолютный показатель, он не подходит для пространственно-временных сопоставлений. Для анализа работы предприятия показатель прибыли принято сопоставлять с некоторыми базами, получая при этом показатели рентабельности. Основная цель управления рентабельностью – это получение развернутой информации по работе предприятия и его отдельных подразделений. Эта информация необходима для принятия тактических, оперативных и стратегических управленческих решений.

Управление рентабельностью включает два направления: управление прибылью (числитель показателя рентабельности) и управление базой формирования прибыли (знаменатель показателя рентабельности).

При расчете коэффициентов рентабельности используются различные базы, поэтому управление рентабельностью предполагает не только воздействие на факторы формирования прибыли, но и выбор структуры активов, видов производственной деятельности, источников финансирования. Например, изменяя целевую структуру капитала, можно влиять на изменения рентабельности инвестиций; изменяя структуру производства, можно влиять на рентабельность продаж. Эффективность и целесообразность принимаемых решений должно быть оценено комплексно – показателями прибыли и коэффициентами рентабельности. Так же должны учитываться субъективные моменты, влияние различных факторов и полученные результаты.

Рентабельность капитала является главной оценкой деятельности предприятия. Для этого предприятие стремится управлять базовыми факторами, влияющими на значение этих показателей. Один из самых известных подходов к выявлению факторов показан в факторной модели фирмы «Дюпон». Данная модель была представлена в 1919 году. Она предназначена для определения факторов, влияющих на эффективность предприятия, для оценки их влияния на изменения и их значимость. Фирмой «Дюпон» был представлен простой способ управления рентабельностью через разложение коэффициента рентабельности на факторы, которые отражают разные аспекты деятельности организации.

Двухфакторная модель Дюпона.

Изначально данная модель была представлена в виде двух факторов, влияющих на рентабельность активов (*ROA*) предприятия.

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{выручка}} \times \frac{\text{Выручка}}{\text{средняя величина активов}};$$

$$ROA = ROS \times Koa, \quad (16)$$

Где ROA – коэффициент рентабельности активов;

ROS - коэффициент рентабельности продаж;

Koa – коэффициент оборачиваемости активов.

Эта модель показывает взаимосвязь между рентабельностью активов, которая показывает эффективность деятельности предприятия, и двумя факторами: рентабельность продаж и оборачиваемость активов. Данная модель позволяет оценить эффективность системы продаж предприятия интенсивность использования активов в формировании рентабельности предприятия.

По мнению аналитиков, один из наиболее значимых коэффициентов - это рентабельность собственного капитала. Поэтому во втором варианте двухфакторной модели Дюпона используется рентабельность собственного капитала:

$$ROE = ROA \times LR, \quad (17)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

LR – коэффициент капитализации (коэффициент финансового рычага).

Данная формула показывает влияние двух факторов на рентабельность – это прибыльность деятельности предприятия и уровень предпринимательских рисков, показанный в коэффициенте финансового рычага.

Специалисты фирмы Дюпон не были новаторами данной модели в теоретическом плане. Данную идею в 1892 году впервые опубликовал Альфред Маршалл в книге «Элементы отраслевой экономики». Но именно фирмой Дюпонт была сделана попытка внедрить данные теоретические идеи в практику.

Трехфакторная модель Дюпона.

Немного позднее двухфакторная модель была развернута в модифицированную факторную модель. Она была представлена в виде структуры, на вершине которой находится показатель рентабельности собственного капитала (ROE). В основании данной структуры находятся признаки, которые характеризуют факторы производственной и финансовой деятельности предприятия. Отличие этих мо-

делей в наиболее дробном выделении факторов. Так же во второй модели изменяется приоритет относительно результативного показателя [7]. Схема модели представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 -Модифицированная факторная модель

В трехфакторной модели используется коэффициент рентабельности собственного капитала. Она показана в виде интегрального показателя эффективности деятельности предприятия и устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и тремя основными финансовыми показателями предприятия: рентабельностью продаж, оборачиваемостью активов и финансовым рычагом. Данные показатели обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, статистику и динамику и бухгалтерскую отчетность предприятия.

Формула расчета:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}$$

$$ROE = ROS \times Koa \times LR, \quad (18)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

ROS – рентабельность продаж;

Koa – коэффициент оборачиваемости активов;

LR – коэффициент капитализации (коэффициент финансового рычага).

Из данной модели мы видим, что эффективности системы продаж предприятия определяется рентабельностью собственного капитала и, как следствие, инвестиционной привлекательностью предприятия.

При анализе так же нужно учитывать отраслевую специфику предприятия. Например, при низком показателе ресурсоотдачи в высокотехнологичных отраслях, отличающихся капиталоемкостью, показатель рентабельности хозяйственной деятельности может быть относительно высоким. Так же предприятие, имеющее стабильное и прогнозируемое поступление денежных средств за выпускаемую продукцию, может позволить себе высокое значение коэффициента финансовой зависимости. Таким образом, в зависимости от отраслевой специфики предприятие может делать ставку на нужный фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Так же при анализе собственного капитала в пространственно-временном аспекте нужно учитывать три ключевые особенности данного показателя:

- временной аспект деятельности предприятия;
- риск;
- проблему оценки.

Временной аспект деятельности предприятия.

Результат работы отчетного периода предприятия определяется коэффициентом рентабельности продаж, но он не отражает вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций. При переходе организации на новые перспективные технологии или новую продукцию, что требует больших инвестиций, показатели рентабельности, скорее всего, временно снизятся. Но при правильно выбранной стратегии, понесенные затраты окупаются. Отсюда следует что снижение рентабельности в данном периоде нельзя рассматривать как негативное явление деятельности предприятия.

Риск.

Многие предприятия становятся перед выбором: рискнуть и получить большую прибыль, либо не рисковать и довольствоваться низкой прибылью, но стабильной. Коэффициент финансовой зависимости – это один из показателей рискованности бизнеса. Чем выше данный коэффициент, тем выше риск.

Проблема оценки.

В показателе рентабельности собственного капитала числитель и знаменатель выражены в денежной единице разной покупательной способности. Числитель показателя (прибыль) отражает результаты деятельности и уровень цен на товары и услуги сложившиеся за прошедший период. Знаменатель показателя (собственный капитал) складывается в течении нескольких лет. Он выражается в учетной оценке, которая может отличаться от текущей оценки [8].

Так же нужно учитывать, что учетная оценка собственного капитала не имеет отношение к будущим доходам. Так же нужно учитывать, что престиж организации, торговая марка, современные технологические новшества, высококвалифицированный управленческий персонал не имеют денежной оценки и не могут быть отражены в балансе. Все эти причины могут значительно увеличивать цену акций, по сравнению с ее учетной стоимостью. Из этого следует, что высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала не равно высокой отдаче на инвестируемый в фирму капитал.

Пятифакторная модель Дюпона

Трехфакторная модель Дюпона может быть модифицирована в пятифакторную. В процессе анализа возможно ввести следующие факторы, которые достаточно существенны для характеристики деятельности фирмы: операционная прибыль; проценты, выплачиваемые за пользование заемным капиталом; налоговая нагрузка. Трехфакторная модель после преобразования приобретает дополнительные аналитические возможности.

Формула пятифакторной модели Дюпона:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль до налога}} \times \frac{\text{Прибыль до налога}}{\text{Прибыль до налога и выплат \%}} \times \frac{\text{Прибыль до налога и выплат \%}}{\text{выручка}} \times \frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал;}}$$

$$ROE = TB \times IB \times ROS \times Koa \times LR, \quad (19)$$

где TB – коэффициент налогового бремени;

IB – коэффициент процентного бремени;

ROS – рентабельность продаж;

Koa – коэффициент оборачиваемости активов;

LR – коэффициент капитализации (коэффициент финансового рычага).

Формирование рентабельности собственного капитала происходит за счет: налоговой ставки, процентов за пользование заемным капиталом, эффективности продаж, результата инвестиционной деятельности и финансового риска.

Основное преимущество модели Дюпона в ее простоте расчета и анализа. Факторы, которые определяют прибыльность компании для акционеров, легко связываются с оперативными планами предприятия. В данной модели все же есть недостатки. Главный недостаток заключается в том, что бухгалтерская отчетность

не является абсолютно надежным источником информации о деятельности предприятия.

Хотелось бы отметить, что модель Дюпона и ее модификации позволяют организации достаточно быстро оценить степень влияния различных факторов на формирование оценки стоимости компании, ее привлекательности для акционеров.

2 Анализ показателей прибыльности и рентабельности предприятия ООО «Копыловский кирпич»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Предприятие «Копыловский кирпич» имеет организационно-правовую форму Общества с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью (общепринятое сокращение — ООО) — учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Организационная структура ООО «Копыловский кирпич» представляет собой линейно-функциональную организационную структуру.

Линейно — функциональная организационная структуру достаточно традиционна, так как это первая структура, подвергшаяся изучению и разработке.

В основе линейно-функциональной структуре лежит принцип деления организации на отдельные подразделения, каждое из которых имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности.

Организационная структура ООО «Копыловский кирпич» представлена на Рис.5



Рисунок 5 - Организационная структура ООО "Копыловский кирпич"

2.1.1 История и характеристика продукции ООО «Копыловский кирпич»

Предприятие «Копыловский кирпич» - это завод по производству крупноформатных поризованных блоков и лицевого (в том числе цветного) керамического кирпича.

В первом квартале 2010 г. успешно закончены пуско-наладочные работы, запуск завода был осуществлён 25 июля 2010-го года. Сегодня завод выпустил всю номенклатуру продукции – это 16 типоразмеров различных керамических строительных материалов. Производительность ООО «Копыловский кирпич» равна 60 млн. шт. усл. кирпича в год.

Потребителями продукции нового завода являются не только жители г. Томска и Томской области, но и многие регионы Сибири, крайнего Севера и Дальнего Востока. Это единственный в Томской области производитель сертифицированного лицевого красного и бежевого кирпича.

На заводе кирпич производится круглогодично, технология производства кирпича постоянно совершенствуется. Основной технологический прорыв был совершен в видоизменении кирпича и в переходе на производство крупноформатных поризованных блоков. ООО «Копыловский кирпич» - первый в Сибири завод, по производству нового для данного региона строительного материала – Крупноформатного поризованного блока.

Керамический кирпич – это абсолютно экологичный материал, изготовленный из натуральной глины. Дома, возведенные из этого материала, имеют благоприятный климат и высокую звукоизоляцию. Керамический кирпич имеет широкую цветовую гамму и высокую марку прочности. Это один из самых давно используемых строительных материалов, востребованных на современном рынке.

История кирпича насчитывает уже несколько тысячелетий. В России кирпич впервые появился после принятия Христианства (988 г.), в это же время начинается и массовое производство кирпича на Руси. До XIX века эта процедура была весьма трудоемкой: сушка производилась только в летнее время, а формовка осуществлялась вручную в больших напольных печах, выложенных из высушенного кирпича-сырца. В 50-х годах XIX-го века были освоены ленточные прессы и обжиговые печи, сделавшие революцию в производстве кирпича. Примерно в это же время появились глинообрабатывающие машины и другое оборудование.

Сегодня, кирпич производится круглогодично на заводах по всему миру, технология производства кирпича постоянно совершенствуется. Основной технологический прорыв был совершен в видоизменении кирпича и в переходе на производство крупноформатных поризованных блоков. ООО «Копыловский кирпич» - это полностью автоматизированный завод, по производству кирпича и нового для данного региона строительного материала – Крупноформатного поризованного блока.

Крупноформатный поризованный блок – это усовершенствованный материал с присущими традиционному кирпичу преимуществами. Он широко распространен в Европейской части России и западной части Европы. Малая известность этого материала в Сибири и на Дальнем Востоке была обусловлена отсутствием заводов, способных производить этот материал, и высокими издержками на транспортировку с Запада России.

Несмотря на его относительную новизну - это очень перспективный строительный материал. Поризованный блок – экологически чистый, дышащий материал, создающий комфортные условия для проживания. Используется для возведения малоэтажных и высокоэтажных построек, в коттеджном и монолитно-каркасном строительстве.

От других строительных материалов его отличает:

– энергосберегающая теплоизоляция;

- упрощение конструкции фундамента;
- сокращение сроков строительства;
- экономия ресурсов;
- благоприятный климат;
- экологичность;
- звукоизоляция;
- долговечность;
- прочность;
- статика;
- герметичность;
- однородность;
- простота обработки;
- противопожарная защита.

Изготавливается поризованный крупноформатный блок путем введения в шихту опилок (или иных сгорающих заполнителей) выгорающих при обжиге и оставляющих в блоке поры или пустоты, составляющие 13-33% от объема изделия. Это позволяет облегчить строительный материал, и, самое главное – уменьшить коэффициент теплопроводности изделия в 2-2,5 раза по сравнению с традиционным керамическим кирпичом.

Все крупноформатные поризованные блоки имеют щелевидную форму пустот. Один блок способен заменять в кладке до 15 кирпичей стандартного формата.

Так же завод производит большую линейку пустотелого цветного лицевого кирпича.

Образцы продукции, размеры, количество в упаковке и цены представлены в Приложении Г.

2.1.2 Технология изготовления продукции

Производительность нового завода составляет 163 800 тонн обожженной продукции в год или в пересчете на стандартный кирпич 60 000 000 шт./год. Гарантия качества готовых изделий основана на последних достижениях в области мировых технологий, используемой при строительстве кирпичных заводов [9].

Очистка сырья, подготовка шихты.

Чтобы получить высококачественную продукцию, отвечающую современным требованиям по качеству, все сырье, применяемое в производстве, проходит тщательный контроль на соответствие установленным нормативам (ГОСТ 530-2012).

Для создания предварительного запаса глины и песка на заводе предусмотрен крытый склад сырья, разделенный на отсеки, полное заполнение которых обеспечивает запас для бесперебойной работы завода в течение трех месяцев. В качестве выгорающей добавки, при производстве поризованных блоков, используются предварительно подготовленные древесные опилки.

Уникальная линейка по переработке сырья позволяет подготавливать шихту для нескольких видов продукции.

Окончательная переработка шихты осуществляется на гладких вальцах тонкого помола и вертикальном смесителе (гомогенезаторе), после чего смесь подается к прессовому агрегату. Доувлажнение шихты до необходимой величины формовочной влажности производится в смесителе-дегазаторе где шихта подвергается окончательной обработке за счет продавливания через решетки, что позволяет дополнительно улучшить ее однородность перед подачей в экструдер. Здесь масса вакуумируется в специальной вакуумной камере. При выходе из экструдера смесь продавливается через фильеру, конструкция которой придает изделиям желаемый профиль – 16 видов производимых изделий.

Формование.

Процесс резки бруса на заготовки происходит в автоматическом режиме двумя системами резки для получения желаемого типа изделий, после чего огромный робот “Фанук”, совершая уверенные и точные движения, автоматически укладывает заготовки на полки сушильной вагонетки.

Сушка.

Сушилка загружается постепенно и равномерно. Вагонетки с кирпичом продвигаются через сушилку и проходят последовательно зоны с разной температурой и влажностью. Цикл сушки различных типов продукции занимает до 168 часов. С целью обеспечения высококачественного процесса сушки, отделение спроектировано в виде туннеля непрерывного действия. Транспортировка вагонеток происходит в автоматическом режиме.

Обжиг.

После сушки, изделия автоматически разгружаются с полок и направляются на линию укладки на печные вагонетки. Обжиг, благодаря наличию высоких температур и сложных механических режимов, является самым ответственным этапом производства. Процесс, условно разбит на три части: предварительный нагрев, обжиг и охлаждение. Печь обжига, длина которой составляет 168 метров, а ширина канала 7 метров, оснащена точечными, высокоскоростными газовыми горелками, стационарными контрольно-измерительными приборами, системой автоматики подачи и горения топлива и поддержания заданного температурного режима печи с помощью компьютерной системы управления. Для каждого вида изделий существует своя программа обжига, которая задается с помощью промышленного контроллера. Централизованная автоматическая система подачи воздуха сгорания, позволяет добиваться необходимой плотности распределения температурных потоков, а использование отработанного тепла, применяется повторно для сушки.

Упаковка.

После обжига, готовые изделия автоматически разгружаются с печного вагона. Современная, автоматизированная линия упаковки позволяет укладывать продукцию на поддоны, идеально ровными стопами, прокладывая каждый слой упаковочной бумагой, что исключает вероятность образования потертостей на лицевой стороне кирпича при транспортировке.

Каждый слой кирпича в поддоне перетягивается пластиковой лентой, после чего весь поддон с кирпичной продукцией упаковывается в плёнку, для сохранения большей плотности укладки.

Упакованная продукция вывозится на склад готовой продукции, где хранится отдельно по видам и маркам. Вся выпускаемая продукция проходит приемочный контроль и периодические испытания в аккредитованной лаборатории.

2.1.3 Описание макросреды и микросреды ООО «Копыловский кирпич»

Макросреда фирмы - это системы и факторы, которые косвенным образом воздействуют на фирму через её микросреду и не подконтрольны ей [10].

На сегодняшний день на фоне политической и, как следствие, экономической нестабильности макросреда данной фирмы не стабильна. В связи с быстрым ростом валютного курса, ростом инфляции и девальвации рубля, что приводит к снижению платежеспособности населения, уменьшается спрос на продукцию данного предприятия. Темп экономического роста влияет на возможности и угрозы для организации. Когда происходит рост в экономике, увеличиваются расходы потребителей, что вызывает снижение конкуренции и появление свободных средств, которые организации охотно вкладывают в различные проекты, отдача от которых возможна в отдаленной перспективе. Снижение темпов экономического роста и сокращение потребительских расходов

приведут к росту конкурентного давления, угрожая прибыльности организации. Ситуацию усложняет повышение процентной ставки по кредитам, как для населения, так и для юридических лиц. Уровень процентной ставки в экономике оказывает значительное влияние на потребительский спрос. Для приобретения товаров потребители часто берут в долг. Менее вероятно, что они будут поступать подобным образом при наличии высоких ставок процента. Деятельность предприятия связана со строительством, что требует достаточно больших финансовых вложений для потребителей. Но достаточно широкий и разнообразный рынок сбыта продукции данного предприятия сглаживает сложившуюся ситуацию.

А вот природные факторы макросреды предприятия достаточно благоприятны, так как в области расположения предприятия находятся достаточно обширные карьеры по добычи глины, которая является основным производственным сырьем. Осуществляется поиск залежей глины и их разработки.

Новые технологии создают новые рынки и маркетинговые возможности. Фирмы должны отслеживать тенденции в развитии науки и технологий и определять, как они будут влиять на способность их товаров удовлетворять нужды потребителей.

Так как завод ООО «Копыловский кирпич» достаточно «молодое» предприятие и производство построено на современном итальянском оборудовании, не имеющим аналогов в Сибири, технологический фактор макросреды очень благоприятный. Руководство завода поддерживает связь с ведущими производителями оборудования для производства в Италии, Сербии, Китая.

В процессе своей текущей деятельности фирма находится в непосредственном взаимодействии разной степени интенсивности с целым рядом субъектов, представляющих элементы внешнего окружения и образующих микросреду фирмы.

Микросреда - это совокупность факторов, на которые руководство предприятия должно воздействовать для того, чтобы устанавливать и поддерживать с клиентами отношения сотрудничества.

Микросреда – это непосредственное окружение фирмы: поставщики, конкуренты, маркетинговые посредники, контактные аудитории и клиенты, имеющие отношение и оказывающие влияние на выполнение ею своих функций.

На предприятии «Копыловский кирпич» руководство фирмы, финансовая служба, служба материально-технического снабжения, производственные подразделения, бухгалтерия работают в постоянном тесном контакте. Руководство фирмы определяет общие стратегические установки и текущую политику фирмы. Управляющие по маркетингу принимают решения, не противоречащие планам руководства фирмы, и работают в тесном контакте с другими службами и подразделениями. Финансовую службу волнуют проблемы наличия и использования средств. Служба материально-технического снабжения заботится о наличии достаточного количества деталей и узлов для производства. Производственные подразделения несут ответственность за выпуск нужного количества продукции. Бухгалтерия следит за доходами и расходами.

Собственное сырье позволяют значительно снижать стоимость производимой продукции. В состав Производственного Комплекса «Копыловская Керамика» также входит карьерное хозяйство, которое обеспечивает предприятие основным сырьем (глиной и песком). Вся продукция заводов изготавливается только из натурального сырья. Заводы имеют собственную сырьевую базу (2 карьера красной и 2 карьера белой глины), обладают исключительным правом на разработку самого большого месторождения белой тугоплавкой глины в Томской области (70% всех запасов) и одновременно ведут разработку карьера и добычу белой глины на территории Кемеровской области [11].

На предприятии внедрена система создания и освоения новых изделий. Она предусматривает непрерывное обновление номенклатуры выпускаемой

продукции, разработку конструкторской документации, подготовку производства и освоения новых моделей в соответствии с требованиями рынка.

На предприятии для привлечения внимания и интереса клиентов организовываются экскурсии.

Данное предприятие не имеет своего транспортного цеха. И данной организации приходится пользоваться наемной техникой, что значительно увеличивает себестоимость производимой продукции.

Компания успешно работает на внешнем рынке. Имеет официальных дилеров в Томской, Новосибирской, Кемеровской областях; в Алтайском, Хабаровском, Приморском краях; в республиках Бурятия, Хакасия, Тыва.

В данном регионе имеется два завода - конкурента по производству керамического кирпича. Но их производственная мощность намного ниже. Техническое оборудование устаревшее.

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ. Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающие объективную и точную картину финансового состояния предприятия. При помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Оценка финансового положения предприятия основывается на данных финансовой отчетности, которая является по существу «лицом» фирмы. Она представляет собой систему обобщенных показателей, которые характеризуют итоги финансовой деятельности предприятия. Данные финансовой отчетности служат основными источниками информации для оценки финансового состояния предприятия. Ведь для того, чтобы принять решение необходимо проанализировать обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность предприятия, его финансовые взаимоотношения с партнерами. Оценка этих показателей, нужна для эффективного управления предприятием. С их помощью руководители осуществляют планирование, контроль, улучшают и совершенствуют направление своей деятельности.

Оценка финансового состояния предприятия будет проводиться по данным бухгалтерской отчетности за 2014 год (Приложение А).

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово – экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров.

Результаты оценки финансового положения предприятия позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации. В данной работе использовались материалы бухгалтерской отчетности и различные методические источники.

2.2.1 Базовый финансовый анализ

Для анализ финансово-экономической деятельности предприятия используются следующие методы (или виды) анализа:

- горизонтальный (временной);
- вертикальный (структурный);
- анализ относительных показателей финансово-экономической деятельности (аналитических коэффициентов);
- сравнительный анализ;
- факторный анализ.

Горизонтальный (временной) анализ – это анализ, который базируется на изучении динамики показателей отчетного года (периода). Анализ проводится путем сравнения статей отчетности, оценки их резких изменений и сравнения с изменениями других статей. В результате горизонтального анализа дается оценка динамики имущества, капитала, вложенного в имущество предприятия, состава и динамики прибыли отчетного года.

Вертикальный (структурный) анализ – это анализ, который базируется на расчете и сравнении удельных весов отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе:

- структурный анализ активов (имущества);
- структурный анализ капитала, вложенного в активы (имущество);
- структурный анализ прибыли;
- структурный анализ денежного потока (при наличии источника информации).

Анализ относительных показателей (аналитических коэффициентов) базируется на расчете и сравнении соотношений между различными статьями отчетности.

Аналитические коэффициенты могут быть объединены в следующие группы:

– коэффициенты деловой активности для оценки эффективности использования активов (коэффициенты управления активами): показатели оборачиваемости активов, коэффициент реальных активов в имуществе предприятия, показатели рыночной активности и положения на рынке ценных бумаг для оценки отношения инвесторов к деятельности предприятия;

– показатели финансовой устойчивости для оценки структуры используемого капитала (коэффициенты управления источниками средств);

– показатели ликвидности для оценки платежеспособности предприятия;

– показатели рентабельности для оценки обобщенной характеристики эффективности деятельности предприятия;

– показатели интенсивности использования ресурсов: производительность труда, фондоотдача, фондовооруженность, материалоемкость и другие.

Сравнительный (пространственный) анализ – основывается на сравнении относительных показателей данного предприятия со среднеотраслевыми показателями или показателями предприятий-конкурентов с целью повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности данного предприятия [12]. Отчетные показатели также сравниваются с плановыми или нормативными показателями с целью оценки степени выполнения плана или выявления причин отклонений от нормативов, и внесения соответствующих изменений в показатели будущих плановых периодов.

Для оценки влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя применяется факторный анализ. К данному анализу относится:

– факторный анализ прибыли от основного вида деятельности (прибыли от реализации);

– анализ по моделям фирмы «DuPont».

Анализ активов (имущества) предприятия.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал и какой доход они ему приносят.

Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Каждому виду размещенного капитала соответствует определенная статья баланса. По этим данным можно установить, какие изменения произошли в активах предприятия, какую часть составляет недвижимость предприятия, а какую - оборотные средства, в том числе в сфере производства и сфере обращения.

Главным признаком группировки статей актива считается степень их ликвидности (скорость превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочные, или основной капитал, и оборотные активы.

Для имущественного состояния предприятия требуется:

- провести анализ состава, динамики и структуры имущества предприятия;

- дать оценку размещения средств в активах предприятия.

Для изучения состава имущества и динамики стоимости, а также его структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составляется аналитическая таблица «Состав, динамика и структура имущества предприятия», которая приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Состав, динамика и структура имущества предприятия

Показатели по балансу	Код	Сумма, тыс. руб.			Темп прироста, % (+, -)	Удельный вес в имуществе предприятия, %		
		Отчетный период	Прошлый период	Изменение за год (+,-)		Наначало года	На конец года	Изменение за год (+, -)
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Нематериальные активы	1110	10	27	-17	-62,96	0,008	0,002	-0,006
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	-	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-	-	-	-	-
Основные средства	1150	12451	12523	-72	-0,57	3,86	2,61	-1,25
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	1170	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	755	-	+755	-	-	0,16	+0,16
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу I	1100	13216	12550	+660	+5,31	3,87	2,77	-1,1
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	1210	52504	14065	+38439	+273,3	4,34	11,0	+6,66
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	252806	136706	+116100	+84,93	42,18	52,98	+10,8
Краткосрочные финансовые вложения	1240	137772	143251	-5479	-3,82	44,2	28,87	-15,33
Денежные средства	1250	9852	4737	+5115	+107,9	1,46	2,06	+0,6
Прочие оборотные активы	1260	11014	12774	-1760	-13,78	3,94	2,31	-1,63
Итого по разделу II	1200	463948	311533	+152415	+48,92	96,13	97,23	+1,1
БАЛАНС	1600	477164	324083	+153081	+47,24	100,0	100,0	-

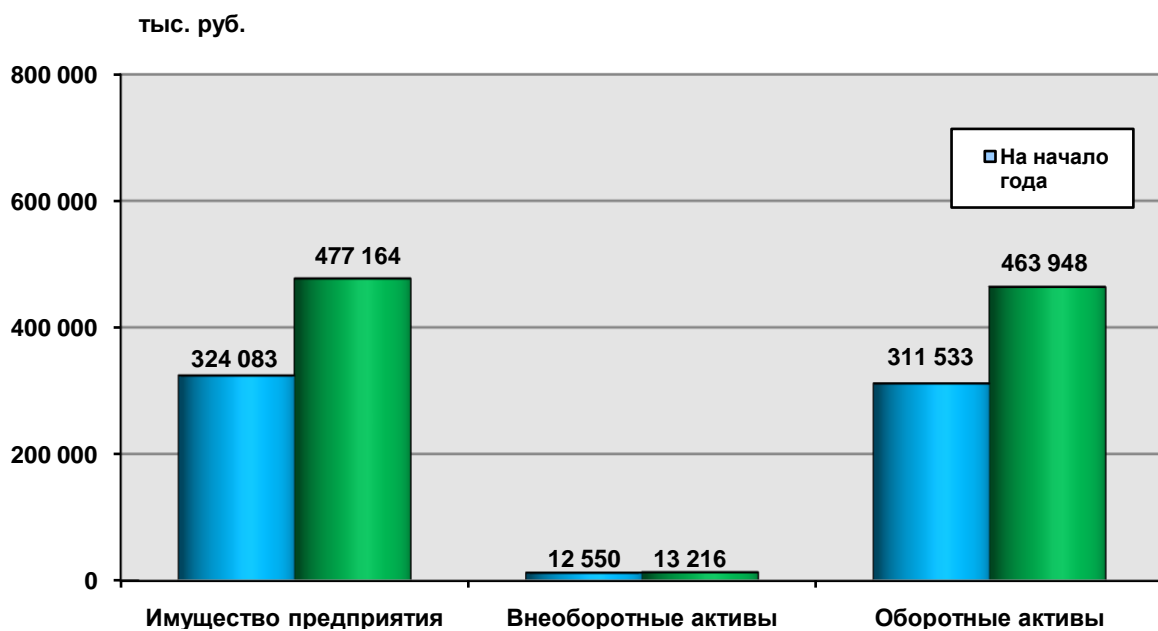


Рисунок 6 - Состав, динамика и структура имущества предприятия

Анализ общей структуры активов.

Общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный период на 153081 тыс. руб., или на 47,24%. Это свидетельствует о повышении хозяйственного оборота организации. Рост имущества предприятия является положительным фактом.

Имобилизованные средства (внеоборотные активы) увеличились за отчетный период на 660 тыс. руб. или на 5,31%, их удельный вес снизился на 1,1%, главным образом, за счет увеличения прочих внеоборотных активов при одновременном снижении нематериальных активов и основных средств.

В составе имущества на начало отчетного года оборотные (мобильные) средства составляли 311533 тыс. руб. За отчетный период они увеличились на 152415 тыс. руб., их удельный вес в стоимости активов увеличился на 1,1% и составил на конец года 97,23%. Это произошло, за счет снижения краткосрочных финансовых вложений и прочих оборотных активов, при одновременном увеличении запасов, денежных средств и дебиторской задолженности.

Основную часть в структуре имущества занимают оборотные активы.

В конце отчетного периода удельный вес ВнА в структуре совокупных активов снизился на 1,1%, соответственно удельный вес оборотных активов вырос на 1,1%.

Состояние производственного потенциала – важнейший фактор эффективной деятельности предприятия, его финансовой устойчивости.

Бухгалтерская отчетность позволяет достаточно подробно анализировать состояние и изменение ключевого элемента производственного потенциала предприятия основных средств.

Анализ внеоборотных активов.

Из таблицы 1 видно, что за анализируемый период сумма основного капитала (ВнА) увеличилась на 5,31%.

Нематериальные активы снизились на 17 тыс. руб., или на 62,96%. Это не очень хорошо характеризует деловую активность предприятия, так как это может говорить о снижении деловой репутации компании, не хорошее явление для развития предприятия.

Снижение основных средств составило 0,57%, что может свидетельствовать о спаде производственной деятельности предприятия, снижении производственных мощностей.

Анализ оборотных активов.

При анализе финансового положения предприятия большое значение необходимо уделить состоянию оборотных (текущих) активов: запасов, дебиторской задолженности, денежных средств. При этом следует иметь в виду, что стабильная структура оборотного капитала свидетельствует об устойчивом, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции. Существенные же структурные изменения говорят о нестабильной работе предприятия.

Как видно из таблицы 1, наибольший удельный вес в оборотных активах занимает дебиторская задолженность. В отчетном году сумма дебиторской задолженности увеличилась на 116100 тыс. руб., или на 84,93%, Это отрицательно сказывается на финансовом положении и деятельности предприятия. Увели-

чение ДЗ за отчетный период говорит об ухудшении финансового состояния предприятия, так как данная тенденция ставит предприятие в зависимость от финансового состояния партнеров. Вообще фирме необходимо стремиться к сокращению дебиторской задолженности и стремиться увеличить и отсрочить кредиторскую задолженность, т. к. кредиторская задолженность является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности.

По сравнению с началом года фактические запасы в целом выросли на 38439 тыс. руб., это может свидетельствовать об увеличении объемов продаж, (за анализируемый период выручка от реализации выросла) и в нашем случае это не связано с излишками запасов, с затовариванием.

В анализируемом периоде наблюдается приток денежных средств, общая их сумма увеличилась на 116100 тыс. руб., что позитивно влияет на работу предприятия.

Снижение доли краткосрочных финансовых вложений, является для предприятия отрицательным фактором.

Прочие оборотные активы снизились на 2014 тыс. руб., или 13,78%. В составе прочих оборотных активов могут учитываться, например: стоимость недостающих или испорченных материальных ценностей, в отношении которых не принято решение об их списании в состав затрат на производство (расходов на продажу) или на виновных лиц; суммы излишне уплаченных (взысканных) налогов и сборов, пеней и штрафов, взносов на обязательное страхование, в отношении которых не принято решение о зачете (возврате из бюджета) и т.д.

Анализ пассивов (источников финансирования) предприятия.

Пассив баланса отражает источники средств, их величину и структуру, т.е. структуру финансирования предприятия. В пассиве баланса группировка статей дана по юридическому признаку. Вся совокупность обязательств предприятия за полученные ценности и ресурсы прежде всего разделяется по субъ-

ектам: перед собственниками хозяйства и перед третьими лицами (кредиторами, банками и др.).

Статьи пассива баланса группируются по степени срочности погашения (возврата) обязательств. Источники средств предприятия, которые отражаются в пассиве баланса, также подразделяются на три группы.

Первый раздел пассива «Капитал и резервы» отражает собственные источники средств предприятия (уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал и т.д.).

Второй раздел «Долгосрочные пассивы» (долгосрочные кредиты банка, облигации, займы). В группе статей «Заемные средства» показываются непогашенные сумму заемных средств, подлежащие погашению в соответствии с договорами более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Следует отметить, что долгосрочные финансовые обязательства разбиваются на группы по срочности их погашения.

Краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты банков, кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, доходы будущих периодов и т.д.). Следует отметить, что со средствами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа по направлению за их своевременным возвратом и мобилизации (вовлечению в оборот предприятия) новых источников.

Для оценки капитала, вложенного в имущество предприятия, а также изменения структурной динамики капитала была составлена аналитическая таблица 2 «Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия».

Таблица 2 - Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия

Показатели по балансу	Код	Сумма, тыс. руб.			Темп прироста, % (+, -)	Удельный вес в имуществе предприятия, %		
		Отчетный период	Прошлый период	Изменение за год (+,-)		На начало года	На конец года	Изменение за год (+, -)
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	-	-	0,03	0,02	-0,01
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	1360	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-155271	-102404	-52867	+51,63	-31,6	-32,54	-0,94
Итого по разделу III	1300	-155171	-102304	-52867	+51,68	-31,57	-32,52	-0,95
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1410	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-	-	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1510	65241	65915	-674	-1,02	20,34	13,67	-6,67
Кредиторская задолженность	1520	567094	360472	+206622	+57,32	111,23	118,85	+7,62
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-	-	-	-	-	-
Итого по разделу V	1500	632335	426387	+205948	+95,12	131,57	132,52	+0,95
БАЛАНС	1700	477164	324083	+153081	+47,24	100,0	100,0	

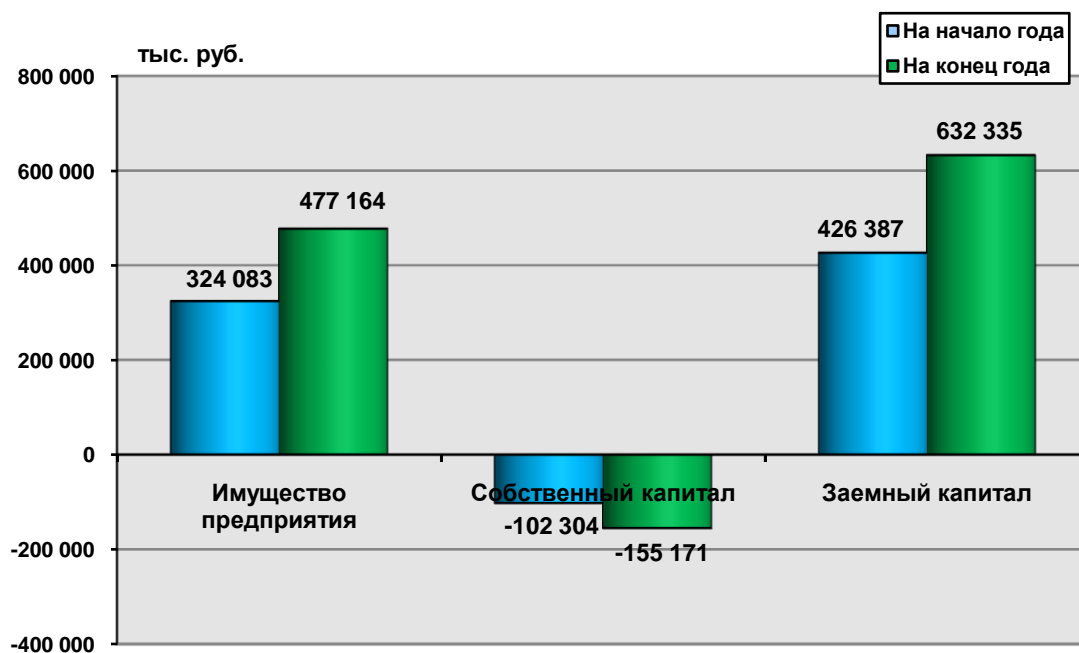


Рисунок 7- Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия

Анализ структуры источников предприятия.

Поступление, приобретение, создание имущества предприятия может осуществляться за счет собственного и заемного капитала, соотношение которых раскрывает сущность финансового положения. Уменьшение доли заемного капитала свидетельствует об усилении финансовой устойчивости предприятия и уменьшении степени финансовых рисков.

Как видно из таблицы 2 возрастание стоимости имущества предприятия за отчетный период на 153081 тыс. руб., или на 47,24% обусловлено, главным образом, снижением собственного капитала на 52867 тыс. руб., или на 51,68% и увеличением заемного капитала на 205948 тыс. руб., или на 95,12%. Анализ динамики слагаемых собственного капитала показал, что Уставный капитал в отчетном году сохранен.

В составе заемного капитала долгосрочные обязательства отсутствуют.

Краткосрочные обязательства увеличились на 205948 тыс. руб. за счет снижения заемных средств и увеличением кредиторской задолженности.

Анализ собственного капитала (СК).

Собственный капитал - сумма уставного, резервного и добавочного капитала, а также нераспределенная прибыль и целевое финансирование.

Главным источником формирования СК является *непокрытый убыток*.

Анализ заемного капитала.

Как можно увидеть из таблицы 2, на предприятии наблюдается увеличение заемных займов.

Наибольшую долю в формировании краткосрочных обязательств занимает *кредиторская задолженность*, которая за год увеличилась на 206622 тыс. Это может быть связано с не погашением обязательств перед поставщиками и подрядчиками, персоналом организации, перед государственными внебюджетными фондами, по налогам и сборам, перед прочими кредиторами. Это может говорить об отрицательном финансовом состоянии предприятия. Предприятие должно обеспечить своевременность расчетов, чтобы избежать просрочек платежей и штрафных санкций.

Заемные средства, которые за отчетный период снизились на 674 тыс. руб., или 1,02%, следует оценить положительно. Предприятие погасило часть своих кредитов

Анализ обеспеченности предприятия источниками финансирования оборотных средств.

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятие должно располагать, прежде всего, собственными оборотными средствами. Оценка и анализ обеспеченности предприятия собственным оборотным капиталом, его наличия проводится на основе показателей таблицы 3.

Чистый оборотный капитал разность между оборотными активами предприятия (Итог раздела II актива баланса) и его краткосрочными обязатель-

ствами (Итог раздела V пассива баланса). Второй способ для вычисления, это разность суммы собственного капитала (Итог раздела III пассива баланса) + Долгосрочные обязательства (Итог раздела IV пассива баланса) - Внеоборотные активы (Итог раздела I актива баланса). Результат вычислений при расчете любым из вышеприведенных методов должен получиться один и тот же.

Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет резервы для расширения деятельности. Оптимальная сумма чистого оборотного капитала зависит от особенностей деятельности компании, в частности от ее масштабов, объемов реализации, скорости оборачиваемости материальных запасов и дебиторской задолженности [13]. Недостаток оборотного капитала свидетельствует о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства. Значительное превышение чистого оборотного капитала над оптимальной потребностью свидетельствует о нерациональном использовании ресурсов предприятия.

Собственный оборотный капитал — это расчетный показатель, характеризующий ту часть собственного капитала, которая является источником формирования оборотных активов. Собственный оборотный капитал формируется за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленный доход и др.). Величина собственного оборотного капитала определяется как разность между итогом раздела III пассива баланса (капитал и резервы) и итогом раздела I актива баланса (внеоборотные активы).

К собственному оборотному капиталу относят также долгосрочные пассивы, то есть предполагается, что долгосрочные пассивы предназначены для финансирования основных средств и капитальных вложений. При таком подходе величина собственного капитала определяется как разность между итогом

раздела II актива баланса (оборотные активы), V (краткосрочные обязательства) и IV (долгосрочные обязательства) разделов пассива баланса

Сущность этого показателя состоит в том, что наличие СОК обеспечивает необходимые условия осуществления хозяйственной деятельности предприятия: покупки материалов, получения кредитов в банке, расширение объемов реализации товаров.

Чистый оборотный капитал и собственный оборотный капитал рассчитывается двумя способами, приведенными в таблице 3. Результат вычислений при расчете любым из вышеприведенных методов должен получиться один и тот же.

Таблица 3 - Определение чистого и собственного оборотного капитала предприятия

Показатели	Коды строк по балансу	Сумма, тыс. руб.		
		На начало года	На конец года	Изменение за год (+, -)
Внеоборотный капитал	1100	12550	13216	+660
Оборотный капитал	1200	311533	463948	+152415
Собственный капитал	1300	-102304	-155171	-52867
Долгосрочные обязательства	1400	-	-	-
Краткосрочные обязательства	1500	426387	632335	+205948
Чистый оборотный капитал (расчет «снизу»)	=1200-1500	-114854	-168387	-53533
Собственный оборотный капитал (расчет «снизу»)	=1200-1500-1400	-114854	-168387	-53533
Собственный оборотный капитал (расчет «сверху»)	=1300-1100	-114854	-168387	-53533

Анализ СОК.

У предприятия отрицательный показатель собственного оборотного капитала, то необходимо провести тщательный анализ причин такого положения. Отрицательная величина чистого оборотного капитала свидетельствует о неспособности своевременно погасить все краткосрочные обязательства, так как

за счет заемного капитала профинансированы все оборотные средства и часть внеоборотных активов.

Рассчитаем коэффициент обеспеченности собственными средствами следующим образом:

Коэффициент обеспеченности $S_k = СОК / \text{Оборотные активы}$

$$K_{\text{обеспеч.СКн.г}} = -114854 / 311533 = -0,67$$

$$K_{\text{обеспеч.СКк.г}} = -168387 / 463948 = -0,36$$

Коэффициент обеспеченности отрицательный в начале и в конце отчетного периода, то говорит о финансовой не устойчивости предприятия.

Чистый оборотный капитал, который представляет собой разницу суммы постоянных источников и балансовой стоимости внеоборотных активов.

$$\text{ЧОКн.г.} = (-102304+0)-12550 = -114854 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЧОКк.г.} = (-155171+0)-13216 = -168387 \text{ тыс. руб.}$$

Этот показатель характеризует влияние инвестиционного цикла на общее финансовое равновесие. Отрицательное значение чистого оборотного капитала, свидетельствует о нарушении одного из основополагающих принципов финансового менеджмента: за счет собственных средств должны финансироваться постоянные активы и часть оборотных средств. Отрицательное значение ЧОК показывает, что за счет заемного капитала финансируется не только весь оборотный капитал, но и часть постоянных активов

Потребность в чистом оборотном капитале – разнице суммы запасов и дебиторской задолженности и суммы кредиторской задолженности предприятия

Чистая потребность, связанная с текущими операциями, называется потребностью в оборотном капитале (ПЧОК). Она равна разнице между запасами и дебиторской задолженностью, относящимися к текущим операциям, с одной стороны, и кредиторской задолженностью, вызванной теми же текущими операциями, с другой:

$\text{ПЧОК} = (\text{Запасы} + \text{Дебиторская задолженность}) - \text{Кредиторская задолженность}$

$$\text{ПЧОК}_{\text{н.г.}} = (14065 + 136706) - 360472 = -209701 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ПЧОК}_{\text{к.г.}} = (52504 + 252806) - 567094 = -261784 \text{ тыс. руб.}$$

Денежные средства – разница показателей чистого оборотного капитала и потребности в чистом оборотном капитале [14].

На основе представленной классификации активов предприятия и источников их финансирования, показателей финансового равновесия, изучение финансовое равновесие в целом может быть основано на сравнении между функциональным чистым оборотным капиталом и потребностью в нем. Этот показатель носит название денежные средства (ДС):

$$\text{ДС} = \text{ЧОК} - \text{ПЧОК.}$$

$$\text{ДС}_{\text{н.г.}} = -114854 - (-209701) = 94847 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ДС}_{\text{к.г.}} = -168387 - (-261784) = 93397 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, наблюдаем чистый оборотный капитал отрицательный и его абсолютная величина меньше потребности в оборотном капитале, также отрицательной; денежные средства имеют положительное значение. Ситуация достаточно критическая, так как в данном случае за счет кредиторской задолженности частично финансируются внеоборотные активы. Она может складываться на предприятиях, имеющих незначительные товарные запасы и низкую дебиторскую задолженность, но пользующихся благоприятными кредитами поставщиков.

В процессе анализа обеспеченности предприятия источниками финансирования для покрытия запасов необходимо рассчитать и проанализировать достаточность различных источников для финансирования необходимой потребности предприятия в запасах, а также коэффициенты их обеспеченности. Для анализа целесообразно составить аналитическую таблицу, рекомендуемая форма которой приведена в таблице 4.

Таблица 4 - Обеспеченность предприятия источниками финансирования

Показатели	Расчет	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
1. Собственный капитал		-102304	-155171	-52867
2. Внеоборотные активы		12550	13216	+660
3. Собственный оборотный капитал	(стр.1–стр.2)	-114854	-168387	-53533
4. Долгосрочные обязательства		-	-	-
5. Чистый оборотный капитал	(стр.3+стр.4)	-114854	-168387	53533
6. Краткосрочные кредиты банков и займы		65915	65241	-674
7. Сумма источников (для покрытия запасов)	(стр.5+стр.6)	-48939	-103146	-54207
8. Запасы		14065	52504	+38439
9. Излишек (+), недостаток (-) источников финансирования:				
9.1 собственного оборотного капитала	(стр.3-стр.8)	-128919	-220891	-91972
9.2 чистого оборотного капитала	(стр.5-стр.8)	-128919	-220891	-91972
9.3 суммы источников	(стр.7-стр.8)	-63004	-155650	-92646
10. Коэффициенты обеспеченности источниками финансирования:				
10.1 собственным оборотным капиталом	(стр.3/стр.8)	-8,17	-3,21	+4,96
10.2 постоянным капиталом	(стр.5/стр.8)	-8,17	-3,21	+4,96
10.3 суммой источников	(стр.7/стр.8)	-3,48	-1,96	+1,52
11. Трехкомпонентный показатель		0,0,0	0,0,0	

В таблице 4 рассматривается обеспеченность предприятия источниками финансирования для покрытия запасов. Трехкомпонентный показатель оценивает финансовую устойчивость и степень финансовой устойчивости. Предприятие как на начало года, так и на конец можно отнести к типу финансовых ситуаций: кризисное состояние, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, а также просроченную кредиторскую задолженность. Предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Поскольку собственных средств и заемных средств не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то формирование запасов идет за счет замедления погашения кредиторской задолженности. Восстановление устойчивости может производиться путем оптимизации структуры пассивов, обоснованного снижения уровня запасов и затрат или ускорения оборачиваемости капитала, вложенного в активы. Такой ситуации соответствует трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации: $\{0, 0, 0\}$.

Оценка чистых активов предприятия.

Оценка чистых активов организации — это один из наиболее важных моментов при оценке эффективности устойчивости компании на рынке. Поэтому очень важно, чтобы оценка стоимости чистых активов организации производилась профессионалом, который обладает достаточными знаниями и квалификацией.

Чистые активы — это реальная сумма, представляющая собой полную стоимость всего имущества компании, за вычетом всех имеющихся у компании задолженностей. Таким образом данная сумма получается из стоимости всех активов организации за вычетом всех налагаемых на компанию финансовых обязательств перед клиентами и кредиторами.

Оценка чистых активов организации включает как материальные, так и нематериальные активы, в том числе следующие статьи бухгалтерского учета:

- внеоборотные активы (исключая стоимость акций АО);
- различные активы, указанные во второй статье бухгалтерского баланса;
- виды нематериальных активов, которые, во-первых, активно используются в финансовой деятельности компании и приносят доход, во-вторых, были приобретены (или разработаны) за определенную цену, в-третьих, снабжены документом, который подтверждает право компании владеть этими нематериальными активами;

В расчет могут быть включены также некоторых другие активы в зависимости от ситуации и особенностей определенной компании.

Пассивы компании, которые учитываются при оценке стоимости активов:

- долговые и кредитные обязательства перед банковскими организациями краткосрочного и долгосрочного характера;
- финансовые поступления на целевое финансирование;
- оценка стоимости чистых активов организации.

Полноценная оценка стоимости активов может включать такие аспекты:

- как полноценный анализ реальной и предполагаемой динамики активов;
- как соотношение между собой стоимости чистых активов компании и величины уставного капитала;
- как показатель, насколько эффективно организация использует чистые активы для получения дальнейшей прибыли, насколько велика рентабельность активов и т. д.

Кроме того, более углубленная оценка чистых активов организации может подразумевать также анализ и расчет возможностей увеличения размеров и стоимости чистых активов, в том числе: возможности для улучшения структуры активов, какие активы можно продать ввиду не использования, как эффективно оценивать и использовать запасы предприятия.

Таблица 5 - Расчет чистых активов предприятия (в балансовой оценке)

Наименование показателей	Расчет	На начало года	На конец года
Совокупные активы	1600	324083	477164
Задолженность учредителей по взносам в УК	в составе 1230	-	-
Долгосрочные обязательства	1400	-	-
Краткосрочные обязательства	1500	426387	632335
Доходы будущих периодов	1530	-	-
Чистые активы		-102304	-155171

Отрицательные чистые активы – признак несостоятельности организации, говорящий о том, что фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств. Согласно федеральному законодательству такое предприятие подлежит ликвидации.

Уставной капитал организации на 31.12.2014 г. превышает чистые активы. Данное соотношение отрицательно характеризует финансовое положение предприятия, не удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Состояние чистых активов Общества представлены в таблице 6

Таблица 6 - Состояние чистых активов Общества

Показатели (в тыс. руб.)	2013 год	2014 год
Стоимость чистых активов	-102304	-155171
Размер уставного капитала	100	100

Пути повышения показателя ЧА очевидны: либо повышать активы без соответствующего прироста обязательств, либо понижать обязательства, т.е. активы — max, обязательства — min.

2.2.2 Анализ экономических (финансовых) результатов деятельности предприятия

Основной обобщающий показатель экономических (финансовых) результатов деятельности предприятия – прибыль, (убыток) отчетного года. В показателе прибыли отражается выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг, ее структура, эффективность, использования предприятием производственных и финансовых ресурсов [13].

На основании данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» дается оценка прибыли отчетного года по источникам формирования прибыли в бухгалтерской отчетности. По информации, представленной предприятием, также проводится анализ прибыли от реализации по видам основной деятельности предприятия.

Чистая прибыль определяется как прибыль отчетного года за вычетом налога на прибыль и иных налоговых платежей за счет прибыли.

Динамика основных показателей деятельности предприятия должна подчиняться следующей закономерности: $I_{\text{Пчист}} > I_{\text{Пф}} > I_{\text{Qр}} > I_{\text{А}} > 100\%$, где $I_{\text{Пчист}}$, $I_{\text{Пф}}$, $I_{\text{Qр}}$, $I_{\text{А}}$ – темпы роста показателей соответственно чистой реализации товаров, продукции, работ, услуг и общей прибыли, прибыли отчетного года, выручки (нетто) от стоимости активов (капитала) предприятия.

При нарушении закономерности темпов роста отдельных показателей необходимо объяснить тенденции их изменения.

Для анализа состава, динамики и структуры прибыли предприятия составляется аналитическая таблица, рекомендуемая форма которой приведена в таблице 6.

При заполнении таблицы расходы показываются со знаком минус (-).

Если наибольшей составляющей прибыли (убытка) отчетного года является прибыль (убыток) от основной деятельности, то в курсовой работе целесообразно провести факторный анализ прибыли от реализации.

Таблица 7 - Анализ состава, динамики и структуры прибыли отчетного года предприятия

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес в сумме прибыли предприятия, %		
	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение за год (+,-)		Отчетный год	Предыдущий год	Изменение за год (+,-)
Выручка	378314	324587	+53727	116,6	100,0	100,0	-
Себестоимость продаж	(422524)	(318755)	+103769	132,6	111,69	98,20	+13,49
Валовая прибыль (убыток)	-44210	5832	-50042	758,1	-11,69	1,80	-13,49
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	-44210	5832	-50042	758,1	-11,69	1,80	-13,49
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	(9435)	(5977)	+3458	157,9	2,49	1,84	+0,65
Прочие доходы	4982	688	+4294	724,1	1,31	0,21	+1,10
Прочие расходы	(4959)	(3696)	+1263	134,2	1,31	1,13	+0,18
Прибыль (убыток) до налогообложения	-53622	-3153	-50469	1701	100,00	100,00	-
Текущий налог на прибыль	(0)	(800)	-800	-	-	-25,37	+25,37
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	755	-	+755	-	-1,40	-	-1,40
Прочее	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	-52867	-3953	-48914	1337	98,60	125,37	-26,77

Анализ финансовых результатов предприятия.

Прибыль – разность между выручкой и затратами предприятия. При затратах, превышающих выручку, предприятие терпит убытки (отрицательный финансовый результат), что может повлечь за собой и банкротство.

Выручка Общества за 2014 г составила 378314 тыс. руб. (без НДС), что выше уровня 2013 года на 16,6%. Тот факт, что она выросла, следует оценить положительно.

Себестоимость является одним из основных показателей результатов деятельности организации. По данным отчета о прибылях и убытках за ряд периодов можно определить темпы роста выручки и темпы роста себестоимости. Себестоимость в отчетном периоде выросла на 103769 тыс. руб., и уровень ее по отношению к выручке от продажи увеличился на 13,49%. Важнейшим условием роста прибыли от продаж является увеличение объема производства, уменьшение ее себестоимости, увеличение качества и конкурентоспособности, оптимизации запасов готовой продукции на складе, своевременная ее оплата покупателями.

При этом наблюдаем в 2014 году валовой убыток и убыток от продаж.

Произошло увеличение суммы процента к уплате на 3458 тыс. руб., что отрицательно сказалось на общем результате финансовой деятельности.

Прочие доходы увеличились на 4294 тыс. руб., что улучшило ситуацию. Это может свидетельствовать об эффективной финансовой деятельности предприятия.

Прочие расходы увеличились по сравнению с прошлым годом на 1263 тыс. руб., что ухудшило ситуацию на предприятии.

Прибыль до налогообложения имеет отрицательное значение.

Кроме того, за отчетный период произошло увеличение суммы отложенных налоговых активов на 755 тыс. руб.

В конечном итоге под действием всех вышеперечисленных факторов, предприятие не имеет чистой прибыли.

Анализ эффективности управления активами (показатели деловой активности).

Реальные активы предприятия.

Одним из важных показателей финансовой устойчивости предприятия является коэффициент реальных активов. Данный коэффициент определяет долю имущества в составе средств производства. Коэффициент реальных активов определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства.

Для расчета коэффициента реальных активов и оценки его динамики составляется аналитическая таблица 8 «Расчет и оценка динамики коэффициента реальных активов в имуществе предприятия».

Таблица 8 - Расчет и оценка динамики коэффициентов реальных активов в имуществе предприятия

Показатели	Пре- дыдущий год	От- четный год	Из- менение за год (+,-)
1. Патенты, лицензии, товарные знаки	27	10	-17
2. Основные средства	12523	124 51	-72
3. Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	-	-	-
4. Затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	-	-	-
5. Готовая продукция и товары для перепродажи	-	-	-
6. Товары отгруженные	-	-	-
7. Итого сумма реальных активов в имуществе предприятия	12550	124 61	-89
8. Общая стоимость активов	324083	477 164	+15 3081
9. Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия, %	3,87	2,61	- 1,26

Анализ реальных активов.

В данной таблице мы определяем коэффициент реальных активов в имуществе предприятия, который получают в отношении суммы реальных активов к их общей стоимости.

Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия снизился на 1,26%. Данные свидетельствуют о нестабильной динамике в активах имущества предприятия. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Показатели оборачиваемости.

Для оценки эффективности использования оборотных средств применяются показатели оборачиваемости активов, которые характеризуют эффективность оборачиваемости активов в целом, а также оборотных активов, в том числе запасов и дебиторской задолженности.

Критерием эффективности использования средств является относительная минимизация авансированных оборотных средств, обеспечивающих получение максимально высоких результатов производственной и финансовой деятельности, исходя из этого эффективность использования капитала, характеризуется ускорением его оборачиваемости [14]. Чем больше коэффициент оборачиваемости, тем меньше нам необходимо средств для финансирования капитала. Период оборота в этом случае с наоборот должен стремиться к уменьшению.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число оборотов, совершенных определенным видом активов, т.е. скорость оборота данного вида активов или рублей выручки от реализации, снимаемых с каждого рубля данного вида активов:

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования компанией всех имеющихся в распоряжении ресурсов, независимо от источников их привлечения. Данный коэффициент показывает сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли. Этот коэффициент также сильно варьируется в зависимости от отрасли.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает, насколько эффективно компания использует инвестиции в оборотный капитал и

как это влияет на рост продаж. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используется предприятием чистый оборотный капитал.

Коэффициент оборачиваемости запасов отражает скорость реализации запасов. Для расчета коэффициента в днях необходимо 365 дней разделить на значение коэффициента. В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной группе активов. Особенно актуально повышение оборачиваемости и снижение запасов при наличии значительной задолженности в пассивах компании.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает среднее число дней, требуемое для взыскания задолженности. Чем меньше это число, тем быстрее дебиторская задолженность обращается в денежные средства, а следовательно повышается ликвидность оборотных средств предприятия. Высокое значение коэффициента может свидетельствовать о трудностях со взысканием средств по счетам дебиторов.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской - финансовый показатель, рассчитываемый как отношение себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине кредиторской задолженности.

Продолжительность одного оборота в днях характеризует время, в течение которого деньги, вложенные в один из видов активов, возвращаются в денежную наличность в результате реализации продукции [14].

Проанализируем наши коэффициенты оборачиваемости и периоды оборота. Результаты расчетов оформляются в таблице 9.

Таблица 9 - Расчет и динамика показателей оборачиваемости

Показатели	Условное обозначение	Алгоритм расчета	На начало года	На конец года	Изменение за год (+,-)
1 Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг,руб.	Qp		324587	378314	+53727
2.Себестоимость проданных товаров	С		(318755)	(422524)	+103769
2. Число дней в отчетном году	Д		365	365	
4. Средняястоимость активов, руб.	А		324083	477164	+153081
5. Средняя стоимость оборотных активов, руб.	Аоб		311533	463948	+152415
В том числе:					
5.1. Запасы	Азап		14065	52504	+38439
5.2. Дебиторская задолженность	Адеб		136706	252806	+116100
6.Средняя кредиторская задолженность, руб.	Пкред		360472	567094	+206622
7. Коэффициент оборачиваемости:					
7.1. Активов	коб.А	Qp/А	1,0	0,79	-0,21
7.2. Оборотных средств (активов)	коб.Аоб	Qp/Аоб	1,04	0,82	-0,22
7.3. Запасов	коб.зап	С/Азап	22,66	8,05	-14,61
7.4. Дебиторской задолженности (средств в расчетах)	коб.деб	Qp/Адеб	2,37	1,5	-0,87
7.5. Кредиторской задолженности	Коб. кр	Qp/Пкред	0,9	0,67	-0,23
8. Продолжительность оборота, дни					
8.1. Активов	Доб.А	Д/кобА	365	462	+97
8.2. Оборотных средств (активов)	Доб.Аоб	Д/кобАоб	351	445	+94
8.3. Запасов	Доб.зап	Д/коб.зап	16	45	+29
8.4. Дебиторской задолженности (средств в расчетах)	Доб.деб	Д/коб.деб	154	243	+89
8.5. Кредиторской задолженности	Доб.кред	Д/кобкред	406	545	+139
9. Продолжительность операционного цикла	Д оп.ц	с.8.3+с.8.4	170	288	+118
10. Продолжительность финансового цикла	Д фин.ц.	с.9- с.8.5	-236	-257	-21

Анализ показателей оборачиваемости.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется прежде всего их оборачиваемостью.

Из данных таблицы 9 видно, что произошло снижение оборачиваемости всех приведённых показателей. Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов.

Тем не менее, основной подход к оценке оборачиваемости следующий: чем короче период оборота, тем более эффективна коммерческая деятельность предприятия и тем выше его деловая активность.

Снижение *коэффициента оборачиваемости активов* на 0,21 оборотов является свидетельством наличия отрицательной тенденции в развитии предприятия. Продолжительность одного оборота активов в отчетном году увеличилась на 97 дней.

По данным таблицы *коэффициент оборотных средств* снизился на 0,22. Это изменение можно охарактеризовать как отрицательное, так как оно показывает, что снизилась скорость оборота мобильных активов. За год продолжительность одного оборота мобильных активов увеличилась на 94 дня. Это явление можно рассматривать как отрицательную тенденцию. Замедление оборачиваемости приводит к увеличению оборотных средств и дополнительным затратам, а значит, к ухудшению финансового состояния организации.

В 2014 году *коэффициент оборачиваемости запасов* составил 8,05. В 2014 году он снизился на 14,61. Снижение коэффициента, означает замедление оборачиваемости запасов, это явление можно рассматривать как отрицательное. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов может отражать накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов. Но и высокая оборачиваемость не всегда

выступает позитивным показателем, поскольку может говорить об истощении складских запасов, что может привести к перебоям в производственного процесса. По данным таблицы 9 в отчетном году продолжительность одного оборота составила 45 дней. Увеличение показателя на 29 дней можно отметить как не благоприятную тенденцию.

При анализе деловой активности особое внимание следует обратить на оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, так как эти величины во многом взаимосвязаны.

Анализируя данные таблицы 9, можно отметить снижение *коэффициента дебиторской задолженности* на 0,87, то есть происходит постоянное снижение оборачиваемости, что свидетельствует о резком ухудшении расчетов с дебиторами. Продолжительность оборота увеличилась на 89 дней и на конец периода составила 243 дней. То есть наблюдается отрицательная тенденция увеличения продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

В 2014 году *коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности* снизился на 0,23 оборотов и на конец года равен 0,67. Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности в 2014 году увеличилась на 139 дней, то есть продолжительность времени расчетов предприятия по своим обязательствам увеличилась.

Операционный цикл равен времени между закупкой сырья и материалов или товаров и получением выручки от реализации продукции. Продолжительность операционного цикла увеличилась на 118 дней, что является отрицательным фактом, поскольку приводит к росту потребности в оборотных средствах для финансирования текущей деятельности, что в свою очередь приводит к дополнительной иммобилизации денежных средств в запасах и средствах расчета.

Финансовый цикл - начинается с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности). Финансовое положение предприятия, ликвидность и

платежеспособность зависит от того на сколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Продолжительность финансового цикла (в днях) снизилась на 21 день. Снижение данного показателя в динамике свидетельствует о снижающейся потребности предприятия в финансировании текущей производственной деятельности.

Показатели ликвидности предприятия.

Платежеспособность – это способность предприятия быстро погасить свои краткосрочные долговые обязательства. Что бы обеспечить платежеспособность предприятие должно располагать необходимыми денежными средствами: достаточное количество денежных средств на расчетном счете банка либо в кассе, мобильные средства, которые предприятие может обратить в результате обращения в деньги.

Оценка платежеспособности предприятия рассчитывается путем вычисления показателей ликвидности. Ликвидность –это способность товарно-материальных ценностей превращаться в деньги.

Показатели ликвидности рассчитывается как отношение ликвидных оборотных активов предприятия к его краткосрочным долговым обязательствам.

Различаются три показателя ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент срочной (быстрой) ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Характеристика показателей ликвидности приведена в таблице 10

Таблица 10 - Показатели ликвидности, характеризующие платежеспособность предприятия

Показатель	Условное обозначение	Экономическое содержание	Рекомендуемое значение	Тенденция изменения
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент непосредственной ликвидности, норма располагаемых средств, промежуточный коэффициент ликвидности)	К _{л. абс}	Показывает, какую часть своих краткосрочных долговых обязательств предприятие может оплатить располагаемыми средствами (на дату составления баланса) немедленно или через небольшой промежуток времени	0,2 – 0,3 рекомендуемое значение 0,2 показывает, что ден. средства и крат.фин. вложения должны составлять 10%	Превышение рекомендованного значения свидетельствует, что предприятие имеет больше средств, чем необходимо для удовлетворения прогнозируемых потребностей, а избыток средств приносит мало прибыли или не дает её совсем
2. Коэффициент срочной(быстрой) ликвидности(коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент относительной ликвидности)	К _{л. сроч}	Показывает, какую часть своих краткосрочных долговых обязательств предприятие может оплатить, не прибегая к ликвидации запасов	0,7 – 0,8 Рекомендуемое значение 0,7 показывает, что дебиторская задолженность должна составлять 25%	Способность погасить свои долговые обязательства зависит от покупателей, необходимо изучить способы финансирования представленных кредитов, при наличии просроченной дебиторской задолженности значение коэфф. будет завышенным
3. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	К _{л. тек}	Показывает, в какой кратности оборотные активы превышают краткосрочные долговые обязательства предприятия, зависит от срока превращения ликвидных активов в наличные деньги	2,0 – 2,5 рек.знач. 2,0 показывает, что в составе оборотных активов запасы должны составлять 65%	Если показатель больше рекомендуемого значения, то это свидетельствует о том, что предприятие имеет больше оборотных активов, чем может их использовать

Коэффициент абсолютной ликвидности - это отношение наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам, показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений.

$$k_{\text{л.абс}} = \frac{\text{стр.1240} + \text{стр.1250}}{\text{стр.1500} - \text{стр.1530} - \text{стр.1540}}$$

$$k_{\text{л.абс}} \text{ на начало года} = \frac{143251 + 4737}{426387} = 0,34$$

$$k_{\text{л.абс}} \text{ на конец года} = \frac{137772 + 9852}{632335} = 0,23$$

Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности отражает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений для расчета с дебиторами.

$$k_{\text{л.сроч}} = \frac{\text{стр.1230} + \text{стр.1240} + \text{стр.1250}}{\text{стр.1500} - \text{стр.1530} - \text{стр.1540}}$$

$$k_{\text{л.сроч}} \text{ на начало года} = \frac{136706 + 143251 + 4737}{426387} = 0,67$$

$$k_{\text{л.сроч}} \text{ на начало года} = \frac{252806 + 137772 + 9852}{632335} = 0,63$$

Коэффициент текущей ликвидности - это главный показатель платежеспособности, показывает какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам может погасить организация, мобилизовав все оборотные средства. Этот показатель характеризует степень обеспеченности покрытия всеми оборотными активами текущих обязательств организации.

$$k_{\text{л.тек}} = \frac{\text{стр.1200}}{\text{стр.1500} - \text{стр.1530} - \text{стр.1540}}$$

$$k_{\text{л.тек}} \text{ на начало года} = \frac{311533}{426387} = 0,73$$

$$k_{\text{л.тек}} = \text{на начало года} = \frac{463948}{632335} = 0,73$$

Результаты расчета показателей ликвидности оформлены в виде таблицы 11

Таблица 11 - Расчет и оценка динамики показателей ликвидности предприятия

Показатели	Условное обозначение	Рекомендуемое значение	Значение показателя	
			На начало года	На конец года
1. Краткосрочные (текущие) обязательства предприятия, тыс. руб.	$P_{кр}$	x	426387	632335
2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	$A_{ден}$	x	147988	147624
3. Дебиторская задолженность	$A_{деб}$	x	136706	252806
4. Запасы (за вычетом расходов будущих периодов), тыс. руб.	$A_{зап}$	x	14065	52504
Расчетные показатели			0,34	0,23
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	$k_{\text{л. абс}}$	0,2 – 0,4		
6. Коэффициент быстрой ликвидности	$k_{\text{л. сроч}}$	1,0	0,67	0,63
7. Коэффициент текущей ликвидности	$k_{\text{л. тек}}$	2,0	0,73	0,73

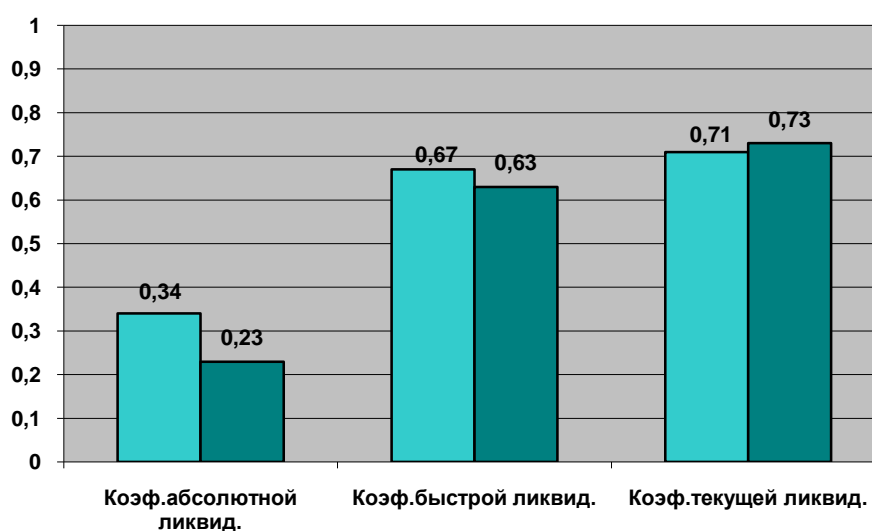


Рисунок 8 – Показатели ликвидности предприятия

Анализ показателей ликвидности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности). Допустимыми считаются значения этого коэффициента в пределах 0,2 — 0,4. Коэффициент абсолютной ликвидности как на начало, так и на конец периода соответствует норме.

Коэффициент быстрой ликвидности. Значение коэффициента быстрой ликвидности 0,67 на начало отчетного периода и 0,63 на конец отчетного периода, при нормативном значении - 1. Это свидетельствует о неспособности организации расплатиться по своим обязательствам полностью при условии своевременных расчетов с кредиторами.

Коэффициент текущей ликвидности, или коэффициент покрытия. Коэффициент текущей ликвидности не соответствует норме. Это свидетельствует о невозможности организации расплатиться по своим обязательствам при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной продаже готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.

Ликвидность баланса.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [15]. Для анализа ликвидности активы и обязательства предприятия группируются по срокам (все строки относятся к таблице формы № 1 «бухгалтерский баланс»).

Статьи денежных средств и краткосрочные финансовые вложения относятся к более ликвидным активам (А1)

Дебиторская задолженность и платежи которые ожидаются в период до 12 месяцев относятся к быстрореализуемым активам (А2).

Медленно реализуемые активы (А3). Это Статьи раздела II активы баланса относятся к медленно реализуемым активам (А3).

Статьи раздела I актива баланса–внеоборотные активы – это труднореализуемые активы (А4).

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

Кредиторская задолженность – это наиболее срочные обязательства (П1).

Краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы относятся к краткосрочным пассивам (П2).

Статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V – это долгосрочные пассивы (П3).

Статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» - устойчивые пассивы (П4).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется система неравенств: $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$. Если хотябы одно из этих неравенств не выполняется, рассчитываются коэффициенты ликвидности.

Выполнение первых трех условий приводит автоматически к выполнению условия: $A4 \leq P4$

Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств. Типичная группировка представлена в нижеприведенной таблице:

Таблица 12 - Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности

Активы			Пассивы		
Название группы	Обозначение	Состав	Название группы	Обозначение	Состав
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1250 + 1240	Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230	Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + 1220 + 1260 - 12605	Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1100	Постоянные пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 - 12605
Итого активы			Итого пассивы		

Для сравнения данных групп активов и пассивов необходимо составить таблицу 13:

Таблица 13- Данные для сравнения активов и пассивов баланса

На начало года					На конец года				
A1	147988	<	П1	360472	A1	147624	<	П1	567094
A2	136706	>	П2	65915	A2	252806	>	П2	65241
A3	26809	>	П3	0	A3	63518	>	П3	0
A4	12550	>	П4	-102304	A4	13216	>	П4	-155171

В данном случае можно сказать, что баланс предприятия как на начало года, так и на конец не является абсолютно ликвидным, так как нарушено первое и четвертое неравенство.

Невыполнения какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или в меньшей степени отличается от абсолютной.

На начало года и на конец года неравенство не выполняется $A1 < П1$, данная ситуация свидетельствует о нехватке срочной ликвидности в размере $(A1 - П1)$.

Неравенство $A2 > П2$ выполнимо, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Неравенство $A3 > П3$ выполнимо, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Невыполнение последнего неравенства свидетельствует о недостаточности собственного капитала организации $П4$ для покрытия труднореализуемых активов $A4$.

Показатели рентабельности активов.

Общей оценкой эффективности работы предприятия в рыночных условиях хозяйствования служат показатели рентабельности и показатели интенсивности использования производственных ресурсов предприятия. Рентабельность продаж характеризует эффективность производственной деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных предприятием за отчетный период. Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности предприятия. В процессе анализа рентабельности исследуются уровень показателей, их динамика, определяется система факторов, влияющих на их изменение, количественно оцениваются факторные влияния.

Показатели рентабельности активов рассчитываются как отношение показателей прибыли к показателям средних за отчетный период активов предприятия.

Анализ показателей рентабельности рассмотрен в таблице 14.

Таблица 14- Расчет и динамика показателей рентабельности предприятия

Показатели	Условное	Алгоритм			
	обозначение	расчета	Фактические данные	Данные с учетом предложенных изменений	Изменения
Выручка (нетто)	S		324587	378314	+53727
Себестоимость	CoGS		(318755)	(422524)	+103769
Валовая прибыль	GP	$S - CoGS$	5832	-4420	-10252
Коммерческие расходы	SE		-	-	-
Управленческие расходы	AE		-	-	-
Прибыль от реализации	EBIT	$GP - SE - AE$	5832	-4420	-10252
Финансовые расходы	FE		8985	+49202	+40217
Прибыль до налогообложения	EBT	$EBIT - FE$	-3153	-53622	-50469
Налог на прибыль	T		(800)	(0)	-800
Чистая прибыль	NP	$EBT - T$	-3953	-52867	-48914
Операционная прибыль после уплаты налогов	NOPAT	$EBIT - T$	5032	-4420	-9452
Стоимость активов	A		324083	477164	+153081
Стоимость оборотных активов	CA		311533	463948	+152415
Собственный капитал	E		-114854	-168387	-53533
Долгосрочные обязательства	LTL		-	-	-
Показатели рентабельности					
Рентабельность активов, %	ROTA	NP / A	-1,2	-11,07	-9,87
Рентабельность оборотных активов, %	ROCA	$EBIT / CA$	1,87	-0,95	-2,82
Рентабельность собственного капитала, %	ROE	NP / E	-3,44	-31,4	-27,96

Продолжение таблицы 14

Показатели	Условное	Алгоритм			
	обозначение	расчета	Фактические данные	Данные с учетом предложенных изменений	Изменения
Рентабельность продаж, %	ROS	EBIT / S	1,79	-1,17	-2,96
Чистая рентабельность продаж %	PM	NP / S	-1,22	-13,97	-12,75
Прибыльность продукции, %		EBIT / CoGS	1,8	-1,05	-2,85

Анализ рентабельности предприятия.

Проведя анализ рентабельности предприятия в отчетном и предыдущем периоде, а так же проведя сравнительный анализ двух этих периодов можно сделать негативный вывод об операционном состоянии предприятия почти все показатели рентабельности находятся в отрицательном значении, причем показатели за отчетный период проявили тенденцию к снижению по сравнению с базисным или предыдущим периодом.

Отрицательные показатели рентабельности в произведенных расчетах свидетельствуют об убыточности предприятия. Это связано с отсутствием прибыли в рассматриваемых периодах и с увеличением убытков от операционной деятельности предприятия.

Если рентабельность отрицательная, то себестоимость превышает выручку от продаж, предприятие работает себе в убыток, производя и продавая эту продукцию.

Отрицательная рентабельность - это убыточная деятельность.

Общие выводы по анализу представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Общие выводы по анализу предприятия

№	Положительные стороны	Обоснование	№	Отрицательные стороны	Обоснование
1	Увеличение имущества предприятия	На 47,24%	1	Снижение нематериальных активов	На 62,96%
2	Увеличение денежных средств	На 107,9%)	2	Снижение основных средств	На 0,57%
3	Рост выручки		3	Увеличение запасов	На 273,3%
4	Растет доля собственного капитала	На 16,6%	4	Увеличение дебиторской задолженности	На 85%
5	Увеличение прочих доходов	На 4294 тыс. руб	5	Снижение краткосрочных финансовых вложений	На 3,82%
6	Снижение продолжительности финансового цикла	На 21 день	6	Снижение рентабельности продаж	На 2,96%
7	Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах нормы.	0,23%	7	Отсутствие собственных средств.	- 155271 тыс.руб.
8	Увеличение рентабельности инвестиционного капитала	На 1,7%	8	Увеличение кредиторской задолженности	На 57,32%
			9	Увеличение заемных средств	На 95,12%
			10	Отрицательный собственный и чистый оборотный капитал	-168387 тыс.руб
			11	Отрицательные чистые активы	-89930 тыс.руб
			12	Увеличение себестоимости	На 32,6%
			13	Снижение прибыли от реализации	На 50042 тыс.руб
			14	Увеличение процента к уплате	На 57,9%
			15	Рост прочих расходов	На 34,2%
			16	Имеет чистый убыток	-155271 тыс.руб
			17	Снижение коэффициента реальных активов	На 1,26%
			18	Снижение коэффициентов оборачиваемости активов	На 21%
			19	Снижение коэффициентов оборачиваемости оборотных средств	На 22%

Продолжение таблицы 15

№	Положительные стороны	Обоснование	№	Отрицательные стороны	Обоснование
			20	Снижение коэффициентов оборачиваемости запасов	На 14,61%
			21	Снижение коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности	На 85%
			22	Снижение коэффициентов оборачиваемости кредиторской задолженности	На 23%
			23	Увеличение продолжительности операционного цикла	0,63
			24	Коэффициент быстрой ликвидности не соответствует норме	0,73
			25	Коэффициент текущей ликвидности не соответствует норме	На 9,8%
			26	Снижение рентабельности активов	На 9,8%
			27	Снижение рентабельности оборотных активов	На 3%
			28	Снижение рентабельности собственного капитала	На 27,96%

2.3 Факторный анализ рентабельности предприятия по схеме фирмы DuPont»

Одним из наиболее распространенных подходов к выявлению факторов воздействия на рентабельность является известная факторная модель фирмы «DuPont», чьи первые методики стали известными еще в 1919 году. Данная модель помогает идентифицировать факторы, определяющие эффективность деятельности фирмы. В качестве основного показателя эффективности специалистами фирмы был выбран показатель рентабельности собственного капитала (*ROE – Return on Equity*).

Базовая двухфакторная модель Дюпон и имеет вид:

$$ROE = ROA * FL = \frac{NP}{A} * \frac{A}{E},$$

где, *NP* - чистая прибыль (*netprofit*);

A - совокупная стоимость активов фирмы (*assets*);

E - собственный капитал (*equity*);

Согласно этой модели, рентабельность собственного капитала зависит от 2 факторов:

ROA – рентабельность активов (*return on assets*),

FL – коэффициент финансового рычага (*financial leverage*).

Трехфакторная модель Дюпон раскладывает рентабельность активов на другие два фактора и выглядит следующим образом:

$$ROE = PM * AT * FL = \frac{NP}{S} * \frac{S}{A} * \frac{A}{E},$$

где, *NP* - чистая прибыль (*netprofit*);

S- выручка от продаж (*sales*);

A - совокупная стоимость активов фирмы (*assets*);

E - собственный капитал (*equity*);

Согласно этой модели рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов:

– рентабельности продаж (*PM – profit margin*);

- оборачиваемости активов (AT – *assetturnover*);
- коэффициент финансового рычага (FL – *financialleverage*).

Рентабельность продаж, показывает, сколько копеек чистой прибыли фирма получает с каждого рубля выручки. Данный фактор дает представление об общей чистой рентабельности всех видов деятельности организации.

$$PM = NP / S * 100$$

$$PM_{н.г.} = -3953 / 324587 * 100 = -1,22$$

$$PM_{к.г.} = -52867 / 378314 * 100 = -13,97$$

Отрицательная *рентабельность продаж* заключается в том, что она показывает руководству компании ошибку в расчете цены на продукцию, то есть цена недостаточно высока, чтобы покрыть издержки. Чем выше будет показатель отрицательной рентабельности в абсолютном отношении, тем ниже уровень цены.

Оборачиваемость активов, показывает, сколько рублей выручки генерируется предприятием с каждого рубля, инвестированного в его совокупные активы. Данный фактор дает представление об эффективности использования активов фирмой. Образно говоря, он показывает, сколько продаж мы можем «выжать» из наших активов.

$$AT = S/A$$

$$AT_{н.г.} = 324587 / 324083 = 1,0$$

$$AT_{к.г.} = 378314 / 477164 = 0,79$$

Снижение коэффициента оборачиваемости активов на 0,21 показывает, что на 21% снизилась выручка, которая приходилась на 1 рубль активов, а так же мы можем сделать вывод, что снижается скорость оборачиваемости активов, что является свидетельством наличия отрицательной тенденции в развитии предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости, или финансовый рычаг выраженный в виде мультипликатора собственного капитала буквально показывает, сколько рублей активов было создано при использовании 1 рубля собственного капитала. Косвенно он измеряет величину финансового риска, сопряженного с

финансированием. Если коэффициент равен допустим 4, то это означает что за счет собственного капитала было создано в 4 раза больше активов. Но за счет какого финансирования? Привлеченного. Получается, что для финансирования 4 единиц активов было использована 1 единица собственного капитала и 3 единицы заемного капитала. А это свидетельствует о том, что в структуре пассивов заемный капитал в фирме превышает собственный в 3 раза. Это весьма рискованно с финансовой точки зрения, ибо делает организацию финансово зависимой от кредиторов.

Интересным представляется тот факт, что вышеуказанные факторы обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так рентабельность продаж обобщает отчет о прибылях и убытках, оборачиваемость активов – актив баланса, а коэффициент финансовой зависимости – структуру пассива баланса.

$$FL = A / E$$

$$FL_{н.г.} = 324083 / -114854 = -2,822$$

$$FL_{к.г.} = 477164 / -168387 = -2,834$$

Произведем расчеты по нашему предприятию исходя из трехфакторной модели.

Начало года:

$$0,034 = -0,012 * (-2,82) = -1,22 * 1 * (-2,822) =$$

$$= (-3953 * 324587 * 324083) / (324587 * 324083 * -114854)$$

Конец года:

$$0,314 = -0,111 * (-2,83) = -13,97 * 0,79 * (-2,834)$$

$$= (-52867 * 378314 * 477164) / (378314 * 477164 * -168387)$$

Общее изменение рентабельности собственного капитала составит $0,314 - 0,034 = 0,28$, в том числе за счет изменения рентабельности продукции:

$$\Delta ROE = \Delta PM * AT_0 * FL_0 = (-13,97 - (-1,22)) * 1 * (-2,822) = 35,98 = 0,3598$$

оборачиваемости активов:

$$\Delta ROE = PM_1 * \Delta AT * FL_0 = -13,97 * (0,79 - 1) * (-2,822) = -8,28 = -0,0828$$

мультипликатора капитала:

$$\Delta ROE = PM_1 * AT_1 * \Delta FL = -13,97 * 0,79 * (-2,834 - (-2,822)) = 0,132 = 0,0013$$

Другими словами пофакторное изменение *ROE* переводит показатель рентабельности на начало года в показатель на конец года, следующим образом:

$$0,034 + 0,3598 - 0,0828 + 0,0013 = 0,312$$

Разница в 0,002 между 0,312 и 0,314 вызвана округлениями в расчетах.

Видим, что все показатели снизились: уровень рентабельности продукции, оборачиваемость капитала и мультипликатор капитала.

Снижение коэффициента оборачиваемости активов на 0,21 показывает, что на 21% снизилась выручка, которая приходилась на 1 рубль активов, а так же мы можем сделать вывод, что увеличивается скорость оборачиваемости активов.

Снижение мультипликатора собственного капитала, показывает, что заемные источники финансирования используются не эффективно.

На основании расширенной модели фирмы «Du Pont» разработана «Схема «Du Pont» («Диаграмма «Du Pont»»), которая представлена на рисунке 9.

3 Основные направления повышения рентабельности деятельности предприятия на примере ООО «Копыловский кирпич»»

3.1 Основные проблемы в управлении прибылью предприятия

Во второй главе мы провели анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Копыловский кирпич» за 2014 год.

По данным годового отчета и основным формам бухгалтерской отчетности за период 2013-2014 гг. были проанализированы основные финансовые показатели, дана оценка финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, проведено прогнозирование возможного банкротства предприятия.

Проведенный анализ за этот период выявил ряд проблем на предприятии:

– в балансе предприятия мы видим нераспределенный убыток. В 2013 году он составил 102404 тыс. руб. и за отчетный 2014 год нераспределенный убыток не уменьшился, а наоборот увеличился на 52867 тыс. руб., и составил 155271 тыс. руб.. Так как уставный капитал предприятия составляет 100 тыс. руб., и другого капитала у данной организации нет, собственный капитал по итогам 2014 года отрицательный.

– дебиторская задолженность так же выросла. По сравнению с предыдущим годом дебиторская задолженность выросла на 116100 тыс. рублей и составила 252806 тыс. рублей.

– по отчету о финансовых результатах отражена себестоимость продаж, которая увеличилась по сравнению с 2013 годом на 103769 тыс. руб. и составила 422524 тыс. руб. А выручка, по сравнению с предыдущим годом, выросла всего на 53727 тыс. руб. и составила 378314 тыс. руб., что недостаточно для покрытия производственных расходов. По этой причине у предприятия растет валовый убыток.

– по отчету о финансовых результатах мы видим рост процентов к уплате. По сравнению с предыдущим годом они увеличились на 3458 тыс. руб. и составили 9435 тыс. руб., что так же отрицательно для предприятия.

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах показывает, что у компании формируется валовый убыток, убыток от продаж и растут расходы. Полученная прибыль за отчетный год не покрывает расходы предприятия.

Анализируя отчет о движении денежных средств (ПриложениеВ), так же можно увидеть проблемы предприятия:

– поступление денежных потоков от продажи продукции, товаров, работ, услуг и иных аналогичных платежей в 2014 году снизился на 10372 тыс. рублей и составил 303763 тыс. рублей.

– в графе денежные потоки от инвестиционных операций от продажи внеоборотных активов мы наблюдаем приток денежных средств, в размере 1168 тыс. рублей. Приток денежных средств должен означать положительную динамику, но в данном случае эта динамика скорее отрицательная, так как приток денежных средств идет от распродажи имущества предприятия. Это свидетельствует о плачевном финансовом состоянии организации.

Так же у предприятия снижаются инвестиционные доходы от возврата предоставленных займов, от продаж долговых ценных бумаг. По сравнению с предыдущим годом эти доходы снизились на 43957 тыс. рублей.

У организации снижаются денежные потоки от финансовых операций от получения кредитов и займов. В 2014 году поступление денежных потоков от кредитов и займов снизилось на 78871 тыс. рублей. В связи со снижением положительной репутации данная организация явно испытывает трудности с получением кредитов и займов у банковских организаций. Данное обстоятельство значительно затрудняет возможности выхода организации из финансового кризиса.

В конце отчета о движении денежных средств сальдо денежных потоков от финансовых операций за 2014 год отрицательное (- 1438 тыс. рублей), что

делает практически невозможным привлечение финансовых ресурсов со стороны.

Результаты анализа деятельности предприятия показывают, что предприятие находится в кризисной ситуации. Данную кризисную ситуацию я бы оценила как глубокий финансовый кризис, который требует полного использования всех внутренних и внешних механизмов финансовой стабилизации. Глубокий финансовый кризис предполагает поиск эффективных форм санкций, в противном случае данное предприятие будет признано банкротом и подлежит ликвидации.

Таблица 16 - Основные проблемы и причины их возникновения

№	Проблемы	Описание проблемы	Причины возникновения проблем
1	Собственный капитал отрицательный	В балансе нераспределенный убыток	Нераспределенный убыток больше уставного капитала.
2	Рост дебиторской задолженности	Дебиторская задолженность выросла по сравнению с предыдущим годом на 85%	Ослабление финансового положения клиентов, которые требуют увеличения отсрочки платежа.
3	Растет валовый убыток	Себестоимость продаж больше полученной выручки	Себестоимость продаж выросла по сравнению с предыдущим годом. Сумма полученной выручки меньше себестоимости продаж.
4	Снижение денежных потоков от продаж	Поступление денежных потоков от продажи продукции, товаров, работ, услуг и иных аналогичных платежей в отчетном году снизился на 10372 тыс. рублей и составил 303763 тыс. рублей.	Ослабление финансового положения клиентов.
5	Снижение инвестиционных доходов.	снижаются инвестиционные доходы от возврата предоставленных займов, от продаж долговых ценных бумаг.	По сравнению с предыдущим годом эти доходы снизились на 43957 тыс. рублей.

Продолжение таблицы 16

№	Проблемы	Описание проблемы	Причины возникновения проблем
6	Трудности с получением кредитов и займов у банковских организаций	У организации снижаются денежные потоки от финансовых операций от получения кредитов и займов	Снижением положительной репутации организации. Сальдо денежных потоков от финансовых операций за 2014 год отрицательное (- 1438 тыс. рублей), что делает практически невозможным привлечение финансовых ресурсов со стороны.

3.2 Повышение эффективности управления прибылью предприятия

Для стабилизации финансового состояния предприятия в первую очередь должны быть приняты меры по восстановлению текущей платежеспособности предприятия во избежание процедуры банкротства. Для этого должны быть приняты оперативные меры по стабилизации финансовой ситуации по принципу «отсечение лишнего». Данный принцип предполагает сокращение текущих расходов, для снижения роста финансовых обязательств [16].

Так же должны быть проведены тактические меры, которые направлены на достижение финансового равновесия предприятия. Данные меры основаны на принципе «сжатия предприятия». Это означает, что объем генерирования должен превышать объем потребления собственных финансовых ресурсов.

Финансовая стабилизация достигается при условии достижения длительного финансового равновесия. Для этого стратегический механизм защитных мер должен быть направлен на поддержание финансовой устойчивости предприятия в длительном периоде.

Для того что бы вывести предприятие из кризисной ситуации должны быть использованы все внутренние и внешние механизмы финансовой стабилизации.

При выявлении проблем мы отметили, что себестоимость продаж в отчетном году увеличилась, а выручка за этот период не покрывает расходы

предприятия. Для улучшения сложившейся кризисной ситуации рассмотрим возможность снижения себестоимости продукции. Для этого рассмотрим себестоимость по всей производимой продукции в разрезе отдельных статей калькуляции. Данные по отдельным статьям калькуляции представлены в таблице 17

Таблица 17 – Себестоимость продаж по статьям калькуляции

№	показатели	Сумма (тыс. руб.)
1	Сырье и материалы:	158 097,00
	Стоимость материалов для упаковки	11 090,00
	Найм транспорта для поставки сырья (глины)	147 007,00
2	Электроэнергия	17 900,96
3	Газоснабжение	39 027,16
4	Эксплуатация основного оборудования	33 801,92
5	Эксплуатация производственных помещений	9 450,48
6	Эксплуатация вспомогательного оборудования	26 351,44
7	Заработная плата рабочих	14 138,00
9	Проценты по долговым обязательствам	4 599,00
10	Потери от брака	2 467,00
11	Затраты на подготовку и освоение новой продукции	104 701,00
12	Налог на прибыль	944,00
13	Прочие платежи	9 443,00
14	Внепроизводственные платежи	1 603,00
	Итого	422 524,00

Рассмотрев себестоимость в разрезе отдельных статей калькуляции, мы видим, что основная сумма платежей за сырье и материалы приходится на наем транспорта для поставки основного сырья для производства. Предприятие ООО «Копыловский кирпич» имеет собственную сырьевую базу, что должно снижать себестоимость производимой продукции. Но предприятие не имеет своего транспортного цеха и значительные денежные средства уходят на наем транспорта для поставки сырья с карьера. Так как предприятие имеет собственную сырьевую базу, обладает исключительным правом на разработку самого большого месторождения белой тугоплавкой глины в Томской области (70% всех запасов) и одновременно ведут разработку карьера и добычу белой тугоплавкой глины на территории Кайлинского месторождения в Кемеровской области, считаем необходимым рассмотреть возможность открытия собственного транс-

портного цеха. На территории завода имеются гаражные боксы. Так же завод занимает большую площадь и проблем с размещением транспорта не возникнет.

Производство кирпича значительно зависит от постоянного и бесперебойного поступления сырья (глины). Перед тем как пустить глину в производство она должна вылежаться в глинозапасниках не менее пяти дней. Поэтому обеспечение постоянного бесперебойного поступления сырья на производство увеличит качество выпускаемой продукции, снизит процент брака на производстве и увеличит производительность.

Так же для снижения потерь от брака нужно увеличить контроль над качеством производимой продукции на каждом этапе производства. Контроль качества на каждом этапе производства позволит выявить отклонения от нормы и устранить их. Это позволит значительно снизить процент брака на конечном этапе производства кирпича, что приведет к сокращению потерь.

Так же уменьшить дефицит собственного капитала возможно за счет снижения дебиторской задолженности. Анализируя баланс предприятия, мы видим значительный рост дебиторской задолженности. По сравнению с предыдущим периодом сумма дебиторской задолженности выросла на 85%. Данное обстоятельство в значительной мере снижает платежеспособность предприятия. Рост дебиторской задолженности снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Для стабилизации данной ситуации на предприятии необходимо разработать и запустить программу мероприятий по снижению и оптимизации дебиторской задолженности.

Одним из источников оздоровления предприятия и снижению дебиторской задолженности является факторинг. Факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг, которые сочетают в себе несколько компонентов:

- финансирование поставок товаров с отсрочкой платежа.
- профессиональное управление и сбор дебиторской задолженности.

Использование полного комплекса факторинговых услуг означает передачу управления дебиторской задолженностью факторинговой компании. Это

позволяет снизить риски по потере ликвидности. Так же факторинговая компания предоставляет информационно-аналитическое обслуживание: разрабатывает специальные программы, позволяющие контролировать движение денежных средств; контролирует текущее состояние дебиторской задолженности, планируют ежедневные финансовые потоки компании, и формирует аналитические отчеты для принятия управленческих решений [17].

На предприятии существует отдел по разработке и освоению новых изделий. Перед предприятием стоит задача в том, чтобы предложить качественную и разнообразную продукцию, способную удовлетворить интересы различных категорий покупателей. Но разработка и внедрение на рынок новой продукции требует дополнительных затрат, что в сложившейся финансовой кризисной ситуации нецелесообразно. С целью сокращения расходов и повышения эффективности основного производства руководству предприятия следует рассмотреть возможность для временного прекращения инвестирования данного отдела. В результате этого предприятие увеличит объем собственных финансовых ресурсов.

Так же для выявления резервов улучшения финансового состояния целесообразно провести маркетинговый анализ с целью изучения спроса и предложения, поиску новых рынков сбыта продукции. На основе полученных данных выбрать наиболее востребованный и более прибыльный вид продукции из производственной линейки предприятия, на который и будет делаться упор в производстве.

Для выявления всех видов потерь на предприятии необходимо ввести специальный реестр потерь, где классифицировать потери по определенным группам:

- от брака;
- плохо востребованная продукция;
- снижение качества продукции;
- уход выгодных заказчиков, потеря рынков сбыта;
- неполное использование производственных мощностей предприятия;

- порча и недостача материалов либо готовой продукции;
- не полное списание амортизации основных средств;
- списание не востребованной дебиторской задолженности;
- просроченная дебиторская задолженность;
- привлечение невыгодных источников финансирования;
- стихийные бедствия, и так далее.

Анализ динамики этих потерь позволяет разработать мероприятия по их устранению. Внедрение и применение разработанных мероприятий позволяет улучшить финансовое состояние предприятия. Проблемы предприятия, возможные решения этих проблем и ожидаемый эффект от данных мероприятий показаны в таблице 18.

Таблица 18 - Себестоимость продаж по статьям калькуляции

	Проблемы	Возможные решения (Мероприятия)	Ожидаемые эффекты
	2	3	4
1.	Повышение дебиторской задолженности на 85%.	<ul style="list-style-type: none"> • Продажа просроченной дебиторской задолженности по факторингу • Создание организационной единицы на предприятии по работе с просроченной ДЗ 	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение доли просроченной дебиторской задолженности • Повышение коэффициентов оборачиваемости ДЗ; • Приток реальных денежных средств.
2.	Себестоимость продаж превышает полученную выручку.	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение себестоимости за счет открытия собственного транспортного цеха; • Временно отказаться от инвестирования отдела по освоению новой продукции 	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение себестоимости; • Появление прибыли от продаж.
3.	Растут потери от брака.	<ul style="list-style-type: none"> • Контроль качества на каждом этапе производства; • обеспечение постоянного бесперебойного поступления сырья на производство. 	<ul style="list-style-type: none"> • Улучшение качества продукции; • Снижение потерь от брака.

Мы отметили, что для улучшения финансовой ситуации на ООО «Копыловский кирпич» руководство должно рассмотреть возможности по снижению

себестоимости продукции. Снижение себестоимости возможно при снижении затрат на наем транспорта для поставки сырья (глины). Для этого предприятие нуждается в собственном транспортном цехе, а именно в транспорте по поставке сырья с карьера.

Рассчитаем необходимые затраты на приобретение транспорта для поставки сырья:

Для бесперебойной работы производства в течение месяца необходим запас глины объемом 21000 м^3 и запас песка объемом 3000 м^3 [18]. Из этого следует, что необходимый объем глины в сутки равен 700 м^3 глины и 10 м^3 песка. КамАЗ-6522 имеет объем кузова 12 м^3 и в одну смену (за 12 часов) может совершить 8 рейсов по поставке сырья с карьера. Отсюда следует, что для обеспечения производства необходимым объемом сырья предприятию необходимо иметь 8 машин. Стоимость одной машины КамАЗ-6522 составляет 3656 тыс. руб [19]. Необходимая сумма на приобретение 8 машин составляет 29248 тыс. рублей. Так как данной суммой предприятие не располагает, необходимый транспорт можно взять в лизинг. При этом организация станет собственником данных транспортных средств только через определенный в договоре срок. На балансе лизинговое имущество может учитывать как лизингодатель, так и лизингополучатель, но данное условие необходимо оговорить в договоре. Организации выгодно получать основные средства в лизинг, так как амортизацию по такому транспортному средству можно начислять в три раза быстрее. Так же лизинговые платежи уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль.

Так же предприятию необходимо нанять водителей. Для обслуживания восьми машин необходимо нанять минимум двенадцать водителей. Из расчета средней заработной платы 20000 рублей плюс социальные отчисления в размере 50% от заработной платы, статья заработной платы рабочих в годовой калькуляции себестоимости увеличится на 4 320 тыс. руб.

Так же нужно учитывать расходы на топливо. Расход топлива КамАЗ-6522 на $39\text{ л}/100\text{ км}$. За одну смену пробег одной машины составляет, примерно, 300 км . Стоимость 1 литра топлива 35,20 рублей [20]. Отсюда затраты на топли-

во на одну машину в смену составят $39 \times 3 \times 35,20 = 4118,4$. Затраты на топливо на 8 машин в год составят, примерно, 11 860,99 тыс. руб.

Так, в результате покупки необходимого транспорта в лизинг и открытия транспортного цеха в статье калькуляции себестоимости появятся расходы на обслуживание транспортного цеха. В данные расходы входят:

- расходы на уплату процентов за лизинг в размере 20% от стоимости транспортных средств – 5 849,6тыс. руб.;
- амортизация транспортного средства в размере 20% в год – 5 849,6 тыс. руб.;
- расходы на текущий ремонт в размере 10% в год – 2 924,8 тыс. руб.;
- расходы на топливо - 11 860,99 тыс. руб.

Для снижения себестоимости продукции необходимо принять меры, направленные на снижение расходов и повышения эффективности основного производства. Предлагаем временно прекратить инвестирование отдела по разработке и освоению новых изделий, что снизит себестоимость продукции на 104701,00тыс. руб.

При внедрении контроля над качеством производимой продукции на каждом ее этапе, возможно, снизить процент брака на производстве на 55%. Это так же снизит себестоимость продукции на 1 110,2 тыс. руб.

Возможные изменения себестоимости продукции в таблице 19.

Таблица 19 – Возможные изменения себестоимости продукции

№	показатели	Сумма (тыс. руб.)
1	Сырье и материалы:	11 090,0
2	Обслуживание транспортного цеха:	26 485,0
	Лизинг (20% в год от стоимости машин)	5 849,6
	Расходы на топливо	11 860,9
	Текущий ремонт транспорта	2 924,8
	Амортизация транспорта	5 849,6
3	Электроэнергия	17 900,9
4	Газоснабжение	39 027,1
5	Эксплуатация основного оборудования	33 801,9
6	Эксплуатация производственных помещений	9 450,5
7	Эксплуатация вспомогательного оборудования	26 351,4

Продолжение таблицы 19

№	показатели	Сумма (тыс. руб.)
8	Заработная плата рабочих	18 458,0
9	Проценты по долговым обязательствам	4 599,0
10	Потери от брака	1 110,2
11	Налог на прибыль	944,0
12	Прочие платежи	9 443,0
13	Внепроизводственные платежи	1 603,0
	Итого	200 264,0

Так же нами были предложены методы по снижению дебиторской задолженности. Правильное планирование и управление дебиторской задолженностью ведет к ее уменьшению, что приведет к увеличению реального притока денежных средств. Так разность между значениями дебиторской задолженностью на начало и конец периода будет прибавлена к чистой прибыли, что значительно улучшит картину по финансовому состоянию предприятия. Так же снижение дебиторской задолженности будет способствовать ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, что в динамике рассматривается как положительная тенденция. Повысится ликвидность основных средств.

3.3 Расчет эффективности предложенных мероприятий

Рассчитав себестоимость с учетом предложенных мероприятий, мы видим, что себестоимость продукции снизится на 222 260 тыс. рублей и составит 200 264 тыс. рублей. В результате этого у предприятия появляется валовая прибыль в размере 178 050 тыс. рублей, и в результате этого появляется чистая прибыль в размере 103 078,4 тыс. рублей.

Так как себестоимость продукции снизится, у предприятия появляется прибыль. За счет появления чистой прибыли увеличивается рентабельность активов и составит 0,2 %, что на 11,3% больше фактических показателей. Так как прибыль от реализации увеличивается, то рентабельность оборотных активов так же увеличивается и составит 0,4%, что на 1,3 % больше фактических пока-

зателей. За счет увеличения чистой прибыли и появления положительного показателя собственного капитала значительно увеличится рентабельность собственного капитала и составит 117,9 %. Так же, значительно увеличится рентабельность инвестированного капитала 174,2%, рентабельность продаж 0,5 % и чистая рентабельность продаж 0,3 %. За счет того, что появляется прибыль от реализации, прибыльность продукции вырастит до 1.9%, что на 0,9% больше фактических показателей.

Расчет и динамика показателей рентабельности с учетом предложенных изменений показана в таблице 20.

Так же за счет появления прибыли от продаж у предприятия увеличится собственный капитал и составит 874 тыс. руб., что приведет к увеличению ликвидности баланса предприятия.

Так же нами было предложено продажа просроченной дебиторской задолженности по факторингу. За счет продажи просроченной задолженности у предприятия появится возможность снижения просроченной задолженности на 126403,5 тыс. рублей, что приведет к увеличению денежных средств на 101122,8 тыс. руб. Снижение дебиторской задолженности увеличит коэффициент ее оборачиваемости, что повысит ликвидность оборотных средств предприятия.

Описание эффектов, затрат и эффективности в разрезе предлагаемых мероприятий показаны в таблице 21.

Таблица 20 - Расчет и динамика показателей рентабельности с учетом предложенных изменений

Показатели	Условное	Алгоритм			
	обозначение	расчета	Фактические данные	Данные с учетом предложенных изменений	Изменения
Выручка (нетто)	S		378314,0	378314,0	Без изменений
Себестоимость	CoGS		(422524,0)	(200 264,0)	- 222 260,0
Валовая прибыль	GP	S – CoGS	-4420,0	178 050,0	+182 470,0
Коммерческие расходы	SE		-	-	-
Управленческие расходы	AE		-	-	-
Прибыль от реализации	EBIT	GP – SE – AE	-4420,0	178 050,0	+182 470,0
Финансовые расходы	FE		+49202,0	+49202,0	Без изменений
Прибыль до налогообложения	EBT	EBIT – FE	-53622,0	128 848,0	+182 470,0
Налог на прибыль	T		(0)	(25 769,6)	- 25 769,6
Чистая прибыль	NP	EBT – T	-52867,0	103 078,4	+156 700,4
Операционная прибыль после уплаты налогов	NOPAT	EBIT-T	-4420,0	152 280,4	+110 042,0
Стоимость активов	A		477164,0	477164,0	Без изменений
Стоимость оборотных активов	CA		463948,0	463948,0	Без изменений
Собственный капитал	E		-168387,0	874,0	169 261,0
Долгосрочные обязательства	LTL		-	-	-

Продолжение таблицы 20

Показатели	Условное	Алгоритм			
	обозначение	расчета	Фактические данные	Данные с учетом предложенных изменений	Изменения
Показатели рентабельности					
Рентабельность активов, %	ROTA	NP / A	-11,079	0,2	+11,3
Рентабельность оборотных активов, %	ROCA	EBIT / CA	-0,950	0,4	+1,3
Рентабельность собственного капитала, %	ROE	NP / E	-31,400	117,9	+149,3
Рентабельность инвестированного капитала, %	ROIC	NOPAT / (E+LTL)	-2,620	174,2	+176,8
Рентабельность продаж, %	ROS	EBIT / S	-1,160	0,5	+1,7
Чистая рентабельность продаж %	PM	NP / S	-13,970	0,3	+14,2
Прибыльность продукции, %		EBIT / CoGS	-1,040	0,9	+1,9

Таблица 21 - Описание эффектов, затрат и эффективности в разрезе предлагаемых мероприятий

№	Предлагаемое Мероприятие	Ожидаемые результаты	Ожидаемые затраты	Эффект	Эффективность
1	2	3	4	5	6
	Продажа просроченной дебиторской задолженности по факторингу	Снижение просроченной задолженности на 126403,5 тыс. рублей Увеличение денежных средств на 101122,8 тыс. руб.	Комиссия за факторинг – 20% от суммы задолженности или $126403,5 * 0,2 = 25280,7$ тыс. руб.	Доп. Денежные средства = 101122,8 тыс. руб. Высвободившиеся денежные средства можно направить на покрытие долгов по заработной плате и кредитов. Вывод: Целесообразно.	Снижение процентов по уплате кредитов и снижение задолженности по заработной плате. Вывод: Эффективно
1	Снижение себестоимости за счет открытия собственного транспортного цеха;	Снижение себестоимости продукции на 120523 тыс. руб.	Лизинг 5849,6 тыс. руб. Расходы на топливо 11860,0 тыс. руб. Текущий ремонт транспорта 2924,8 тыс. руб. Амортизация 5849,6 тыс. руб.	Снижение себестоимости за счет вычета расходов по найму транспорта для поставки сырья в размере 147007тыс. руб. Добавляются расходы на обслуживание транспортного цеха в размере 26 485 тыс. руб. Снижение расходов на 120 522тыс. руб.(147007 – 26485). Вывод: Эффективно	Снижение себестоимости продукции на 120523 тыс. руб. $\frac{120\ 522}{422\ 524} * 100 = 28,5 \%$ Себестоимость снизится на 28% Вывод: Эффективно
2	Снижение себестоимости за счет сокращения расходов на инвестирование отдела по разработке новой продукции	Снижение себестоимости на 104701 тыс. руб.	Затрат нет	Снижение себестоимости за счет вычета расходов на затраты на подготовку и освоение новой продукции в размере 104701 тыс. руб.	Снижение себестоимости продукции на 104701 тыс. руб. $\frac{104\ 701}{422\ 524} * 100 = 24,8$ Себестоимость снизится на 24,8 % Вывод: Эффективно

Продолжение таблицы 21

№	Предлагаемое Мероприятие	Ожидаемые результаты	Ожидаемые затраты	Эффект	Эффективность
1	2	3	4	5	6
3	Контроль качества на каждом этапе производства, обеспечение постоянного бесперебойного поступления сырья на производство.	Снижение процента брака на производстве на 55%.	Денежных затрат нет. Необходимо обеспечить контроль и правильную работу над работой отдела по техническому контролю за качеством продукции.	Снижение процента брака на производстве с 2467тыс. руб. до 1 110,2 тыс. руб.	Снижение себестоимости продукции на 1 356,8тыс. руб. $\frac{1356,8}{422\ 524} * 100 = 0,32\%$ <p>Вывод: Эффективно</p>

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту

Группа	ФИО
3-3203	Шоиковой Наталье Геннадьевне

Институт	электронного обучения	Кафедра	Менеджмента
Уровень образования	Специалитет	Специальность	080502 Экономика и управление на предприятии ()

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера) 	<p>Рабочее место соответствует требованиям ГОСТ 12.2.003-74.</p> <p>Рабочее место, его оборудование и оснащение, применяемые в соответствии с характером работы, обеспечивают безопасность, охрану здоровья и работоспособность работающих.</p> <p>Уровень (концентрации) опасных и вредных производственных факторов, воздействующих на человека на рабочем месте, не превышают установленных предельно допустимых значений</p>
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>Внутренние нормативные документы, должностной регламент, инструкция по технике безопасности.</p>
<p align="center">Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке</p>	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<p>Политика социальной поддержки ООО «Копыловский кирпич» своих работников; Социальная политика ООО «Копыловский кирпич»</p>
<p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; 	<p>Социальная программа «Дом опора всему»</p>

<ul style="list-style-type: none"> - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - безопасность труда; стабильность заработной платы; оказание помощи работникам; программы подготовки и повышения квалификации; спонсорство и корпоративная благотворительность. - социальная и экономическая поддержка сельских поселений.
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Структура программ КСО; Затраты на мероприятия КСО.

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3203	Шоикова Наталья Геннадьевна		

Корпоративная социальная ответственность ООО «Копыловский кирпич»

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Иными словами социальная ответственность бизнеса – это концепция, согласно которой, бизнес, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта/услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом.

В современном мире все большее влияние на репутацию и имидж организации оказывает занимаемая ею социальная позиция. Оценивая ее деятельность, общество рассматривает не только производственные и финансовые показатели, но и то, как организация ведет свою деятельность, заботится о собственных работниках, насколько ее деятельность соответствует интересам других участников рынка, жителей территорий ее присутствия, а также общества в целом.

ООО «Копыловский кирпич» является социально ответственным предприятием. Особое внимание ООО «Копыловский кирпич» уделяет социальной и экономической поддержке ближайших сельских поселений. Так же компания обеспечивает гарантированный социальный пакет для своих работников, ведет активную работу по созданию достойных условий труда на производстве. Являясь социально ориентированным предприятием, ООО «Копыловский

кирпич» традиционно придаёт большое значение созданию безопасных условий труда для сотрудников Общества, разрабатывая и реализуя комплексы программ по улучшению условий и охраны труда, улучшению санитарных и бытовых условий на производстве.

Благотворительная политика ООО «Копыловский кирпич» строится на принципах планомерности и долгосрочности. Уже в течение нескольких лет, вне зависимости от экономической ситуации в стране и отрасли, организация оказывает помощь сельскому населению и муниципальным учреждениям ближайших по расположению поселений. Для этого была разработана и запущена программа «Дом опора всему».

Определение стейкхолдеров организации

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние.

Таблица 22 – Стейкхолдеры организации.

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
Работники компании	Члены семьи работников компании
Муниципальные детские сады	Сельское население
Школы	Государство
Собственники компании	

Внутренняя КСО проявляется в отношениях собственников и руководства с работниками организации. При этом имеется в виду не только базовый уровень ответственности, определяемый законодательством, то есть, правовая или юридическая ответственность, но и в большей степени дополнительный добровольный отклик организации на социальные проблемы, возникающие у ее работников.

К прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, муниципальные сельские структуры, состоящие из школ, детских садов и т.д.

К мерам внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести деятельность организации, осуществляемую в следующих направлениях:

- меры социальной защиты сотрудников организации;
- развитие человеческого капитала организации;
- выявление и учет интересов работников организации при принятии важных управленческих решений.

К косвенным стейкхолдерам относятся сельское население, государство и т.д. Важным представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры.

Среди групп стейкхолдеров, на которых влияет бизнес и, в свою очередь, оказывающих влияние на успех компании, обычно *выделяют шесть основных групп*: акционеры, работники, потребители, поставщики и другие деловые партнеры, местные жители, экологическая обстановка. Другие группы стейкхолдеров, *косвенно влияющие на бизнес*, но тесно связанные с основными, включают: органы государственной власти и управления (всех уровней); некоторые негосударственные экологические организации; профсоюзы и представители рабочих коллективов; семьи; банки и другие кредиторы; будущие поколения. В последние годы практику взаимодействия с заинтересованными сторонами все чаще начинают использовать не только компании, но и государственные, муниципальные учреждения, а также некоммерческие организации (НКО). Кроме того, НКО и сами выступают в роли стейкхолдеров, становясь участниками процесса принятия решений бизнесом, властью, другими НКО. *Некоммерческая организация (НКО)* — организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками. Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан,

развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Определение структуры программ КСО

Работники компании являются прямыми стейкхолдерами. Успешно проводимая социальная политика компании по отношению к этой группе, повышает доверие и уважение работников к своему работодателю. Повышается производительность труда, улучшает психологическую обстановку на производстве. Это позволяет добиться увеличения прибыли компании или улучшения других, «неосязаемых» показателей (например, репутации фирмы или ее привлекательности в качестве места работы для ценных специалистов).

Так же социальная политика компания направлена на внешних стейкхолдеров. Социальная политика по отношению к сельскому населению и муниципальным учреждениям направленная на улучшение пошатнувшейся репутации компании, укрепление доверия к ней со стороны общества или государства. Так же данное сотрудничество необходимо для позитивного формирования образа целей и методов их достижения в глазах широкой общественности, что опосредованно (а иногда и прямо) может влиять на успех коммерческих проектов организации.

Структура программ КСО составляет портрет КСО компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. Структура программы представлена в таблице 23.

Таблица 23 – Структура программ КСО

№	Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
1	Гарантированный социальный пакет для своих работников	Оплата больничных листов; оплата отпусков; отчисления в пенсионный фонд.	Работники компании; члены семьи работников компании.	На срок работы работника предприятия	Повышение доверия к работодателю
2	Программа по улучшению условий и охраны труда, улучшению санитарных и бытовых условий на производстве.	Обеспечение работников сертифицированной спецодеждой, спецобувью; приведение зданий и сооружений в соответствие с требованиями строительных норм, требований пожарной безопасности; приведение освещения и микроклимата на рабочих местах в соответствие с требованиями санитарно-гигиенических норм; обустройство новых и ремонт имеющихся санитарно-бытовых помещений, помещений для обогрева, отдыха и приема пищи; организация обучения работников по вопросам охраны труда, промышленной, пожарной, экологической безопасности; проведение первичных и периодических медосмотров работников; автоматизация и компьютеризация производственного оборудования и рабочих мест.	Работники компании; Члены семьи работников компании; Государство; Собственники компании.	Реализуется в течение всего жизненного цикла компании.	Создание безопасных условий труда для сотрудников, улучшение условий и охраны труда, улучшение санитарных и бытовых условий на производстве.
3	Программа «Дом опора всему».	Помощь Копыловскому сельскому детскому саду в ремонте; Помощь Александровской сельской школе в покупке линолеума; Ремонт участка дороги в поселке Рассвет.	Сельские муниципальные сады, школы; Сельское население; Государство.	С 02.06.16г по 20.08.16г На 30.07.16г С 10.07.16г. по 30.07.16г.	Репутация компании; Привлекательность компании для клиентов, инвесторов.

Целесообразность и соответствие мероприятий КСО, реализуемых российскими предприятиями, реализующие принципы социальной ответственности, строго следуют нормам трудового законодательства, следят за соблюдением прав человека, внимательно изучают те риски и возможности, которые уже проглядывают на социальном горизонте, активно продвигают экологическую политику и открыто строят равноправный диалог со всеми заинтересованными сторонами. Одним из первых проявлений социальной ответственности, уходящих своими корнями в глубокое прошлое, можно считать благотворительность. Изначально это явление носило частный характер, поскольку решения об оказании благотворительной помощи принимались в основном собственниками предприятий. Однако в настоящее время все большее распространение получает корпоративная благотворительность, осуществляемая и управляемая от лица компаний.

Предприятие ООО «Копыловский кирпич» не только проводит внутреннюю программу КСО, но и активно осуществляет социальную программу «Дом – опора всему». Эта программа охватывает несколько сельских поселений и активно осуществляет заложенные в программу мероприятия.

Определение затрат на программы КСО

На предприятии ООО «Копыловский кирпич» на программу по улучшению условий и охраны труда, улучшению санитарных и бытовых условий на производстве выделена специальная статья расходов. Так на закупку спецодежды выделяется 15000 рублей в год. Так же на обучение работников по вопросам охраны труда, промышленной, пожарной, экологической безопасности на 2016 год выделено 6000 рублей. Запланировано проведение периодических медосмотров работников на период с 01.09- 10.09.16 гг. Для этих целей предприятием выделяется автобус для доставки работников в поликлинику, на эти цели выделяется дополнительные расходы на топливо в размере 1000 рублей. Так же на

2016 год запланирован ремонт бытовых помещений и комнат приема пищи для работников.

Основные затраты предприятия на корпоративную социальную ответственность показаны в таблице 24.

Таблица 24 – Затраты на мероприятия КСО

№	мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Закупка спецодежды	рубль	15000	15000 в год
2	Обучение работников	рубль	6000	6000 в год
3	Медосмотров работников	рубль	1000	1000
4	Ремонт в бытовых помещениях для рабочих.	рубль	8000	8000
5	Программа «Дом опора всему»:			
	Помощь в ремонте Копыловского детского сада	рубль	30000	30000
	Покупка линолеума Александровской школе	рубль	25000	25000
	Ремонт участка дороги в поселке Рассвет.	рубль	15000	15000
	Итого		100000	100000

На программу КСО в бюджете предприятия на 2016 год выделена сумма расходов в размере 100000 рублей. По таблице затрат можно увидеть, что основная сумма расходов приходится на программу «Дом опора всему». Руководство предприятия уделяют большое значение данной программе и активно учувствуют в жизни ближайших сельских поселений.

Так же предприятие планирует затраты и на внутреннюю социальную программу.

Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Уже несколько лет на предприятии ООО «Копыловский кирпич» активно идет программа «Дом – опора всему». За два с половиной года работы про-

грамма уже успела стать неотъемлемой частью жизни сельчан. Оценивая данную программу, нельзя не сказать о ее результатах.

Так в поселке Октябрьском благодаря Копыловскому керамическому заводу полным ходом идет строительство церкви. В пос. Семилужки решен давний больной вопрос с ремонтом дороги. В поселке Молодежном удалось решить проблему с котельной, а в поселке Копылово - с дамбой.

Так как генеральным директором ООО «Копыловский кирпич» является депутат государственной думы Сергей Викторович Звонарев, вторым направлением работы программы можно считать представление интересов жителей Томского района в областной Думе. Как известно, Дума принимает законы, касающиеся всего населения области. И Сергей Викторович выступает экспертом в оценке проектов законов о строительстве жилья для молодых специалистов, о реформе ЖКХ, о расселении из ветхого жилья.

Как ни серьезны и важны проблемы, решаемые на депутатском уровне, главное, что ценят люди в программе, - её направленность на конкретного человека. Программа была создана для решения актуальных проблем жителей села, и приятно осознавать, что и это направление также активно развивается.

Так же хочется отметить, что проводимая социальная программа положительно сказывается и на самом предприятии. Как положительные эффекты можно отметить:

- улучшение имиджа компании;
- стимулирование сбыта;
- снижение текучести кадров;
- повышение морального духа персонала;
- повышение квалификации персонала;
- установление связи с органами местного самоуправления;
- привлечение инвестиций.

На основе изучения корпоративной социальной ответственности организации ФССП России, сформулируем рекомендации по совершенствованию практики КСО и повышению ее эффективности. Данные рекомендации подой-

дут не только данной организации, но и окажутся полезными для других российских корпораций, внедряющих практики КСО.

КСО целостная инновационная система, позволяющая эффективно решать общественные проблемы и обеспечивать устойчивые конкурентные преимущества, позиционировать компанию с точки зрения серьезного игрока на рынке. Который не стремится к краткосрочной выгоде, а имеет долгосрочные перспективы, минимизирует риски своих клиентов, ведет пропаганду добросовестных деловых практик. Программы КСО должны быть интегрированы в процессы компании, взаимодействовать с внешними стейкхолдерами на постоянной основе. Для развития социальной ответственности в стране необходимо пропагандировать социальные практики. Создать национальную общепринятую методику оценки внешней КСО совместно с другими компаниями, экспертами и государственными органами, основываясь на международном опыте.

Компании, существующие в обществе, оказывают влияние на общество через производство товаров и услуг, экологического, экономического воздействия. Корпоративная социальная ответственность позволяет компаниям делать индивидуальный выбор программ, отражающий цели и видение компании. Разработка программы КСО позволит компаниям ответственно подходить к своей деятельности, рассматривать ее воздействие на общество в перспективе, предвидя проблемы и решая их.

Заключение

В данной дипломной работе были рассмотрены теоретические вопросы, касающиеся одной из важнейших категорий экономики - прибыли, анализа ее формирования, оценки показателей прибыли, а также указаны пути увеличения прибыли.

Значение прибыли в условиях современной экономике огромно. Товаропроизводители в стремлении получить прибыль увеличивают объем производства продукции, нужной потребителю, что способствует снижению затрат на производство.

Главная цель в управлении прибылью – это обеспечение максимального благосостояния собственников предприятия. Эта цель должна удовлетворять интересы и собственников, и государства, и персонала, работающего на данном предприятии.

При правильном процессе управления прибылью должен быть проведен анализ. При выборе формы анализа должны быть учтены все факторы: отрасль, в которой работает предприятие; вид деятельности и специализация предприятия; объем товарооборота и его скорость, и другие факторы. Поэтому необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и выбрать наиболее эффективную форму анализа для своего предприятия.

Проведя анализ предприятия ООО «Копыловский кирпич» Нужно отметить, что предприятие находится в тяжелом финансовом состоянии. Для вывода предприятия из кризисной ситуации руководство должно приложить максимум усилий, максимально снизить все возможные затраты. Были предложены следующие меры по увеличению прибыли на предприятии:

- снижение себестоимости продукции;
- снижение дебиторской задолженности;
- увеличение контроля над качеством производимой продукции;
- снизить процент брака на производстве;
- уменьшить расходы предприятия.

Предложенные меры значительно снизят затраты на производство продукции, что приведет к снижению себестоимости продукции и увеличению прибыли. Так же руководство компании должно стремиться к поднятию положительной репутации компании и привлечению инвесторов под прибыльные проекты.

Так как финансовое состояние предприятие оценивается как критическое, необходимо провести реинжиниринг бизнес-процесса, т.е. коренным образом пересмотреть производственную программу, материально-техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, управление качеством продукции, рынки сбыта продукции, инвестиционную и ценовую политику предприятия. Так же позволит значительно снизить себестоимость продукции открытие собственного транспортного цеха. В дипломной работе были предложены мероприятия по открытию транспортного цеха и произведен расчет затрат.

Список использованных источников

1. Иванов И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 348 с.- (Высшее образование: Бакалавриат).
2. Экономика фирмы : учебник и практикум для бакалавров /М.С. Мокий, О.В.Азоева, В.С. Ивановский; под ред. М.С. Мокия.-М.: Издательство Юрайт, 2012.-335с.
3. Чараева М. В. Основные направления повышения рентабельности промышленных предприятий в России / Чараева М. В. / Журнал Вестник Пермского университета. – 2012. – Вып. 4 (15). – 39 с.
4. Гладковская Е. Н. Финансы: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.: ил.
5. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. И доп. – Москва: Проспект, 2011. – 1024 с.
6. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 672 с. – Серия :Бакалавр. Базовый курс.
7. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009ю – 367 с. – (Высшее образование).
8. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – М.: Ника-Центр, 2009. – 528 с.
9. Технологический проект ООО «Копыловский кирпич», 2010 – 309с.
10. Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций: Учебник для бакалавров/Л. Г. Руденко.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков иК», 2016.- 240 с.
11. Официальный сайт [Электронный ресурс] / Копыловская керамика / URL: /<http://kkirpich.ru/> Свободный доступ (Дата обращения 19.03.2016.)
12. Баовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: ИНФРА, 2011.–240 с.

13. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия // Финансы. – 2009г. - № 2. – С. 15.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2007г. – 498с.
15. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – М.: Ника – Центр, 2009. – 528 с.
16. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник.- 14-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 649 с.- (Высшее образование: Бакалавриат).
17. Мокий М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров /М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский; под ред. М. С. Мокия. – М.: Издательство Юрайт, 2012.- 335 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
18. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций.- М.: Финансы и статистика, 2011.- 144 с.
19. Официальный сайт [Электронный ресурс]:/ Коммерческий транспорт/URL: / / <http://com-trans.net/gruzoviki/kamaz/kamaz-6522/> Свободный доступ (дата обращения 01.05.2016.)
20. Официальный сайт [Электронный ресурс]:/ Правовая защита автолюбителя/URL: / <http://www.vashamashina.ru/petrol-price.php?petrol=diesel> / Свободный доступ (дата обращения 11.05.2016.)

Приложение А

Бухгалтерский баланс



ИНН 7 0 1 7 2 6 6 1 8 5 - -
 КПП 7 0 1 7 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 3

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Актив

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Нематериальные активы	1110	10	27	44
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	12451	12523	11789
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	-	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	755	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
-	Итого по разделу I	1100	13216	12550	11833
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
-	Запасы	1210	52504	14065	22232
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	252806	136706	47093
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	137772	143251	65331
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	9852	4737	113
-	Прочие оборотные активы	1260	11014	12774	7341
-	Итого по разделу II	1200	463948	311533	142110
-	БАЛАНС	1600	477164	324083	153943



ИНН 7 0 1 7 2 6 6 1 8 5 - -
КПП 7 0 1 7 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 4

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(-)	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(155271)	(102404)	(98451)
-	Итого по разделу III	1300	(155171)	(102304)	(98351)
III ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
-	Паевой фонд	1310	-	-	-
-	Целевой капитал	1320	-	-	-
-	Целевые средства	1350	-	-	-
-	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360	-	-	-
-	Резервный и иные целевые фонды	1370	-	-	-
-	Итого по разделу III	1300	-	-	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1410	0	-	12816
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
-	Итого по разделу IV	1400	0	0	12816



ИНН 7 0 1 7 2 6 6 1 8 5 - -
КПП 7 0 1 7 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 5

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
-	Заемные средства	1510	65241	65915	14108
-	Кредиторская задолженность	1520	567094	360472	225370
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
-	Прочие обязательства	1550	-	-	-
-	Итого по разделу V	1500	632335	426387	239478
-	БАЛАНС	1700	477164	324083	153943

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах



ИНН 7017266185 - -
 КПП 701701001 Стр. 010

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4	5
-	Выручка ²	2110	378314	324587
-	Себестоимость продаж	2120	(422524)	(318755)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	(44210)	5832
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(44210)	5832
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	-	-
-	Проценты к уплате	2330	(9435)	(5977)
-	Прочие доходы	2340	4982	688
-	Прочие расходы	2350	(4959)	(3696)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(53622)	(3153)
-	Текущий налог на прибыль	2410	(0)	(800)
-	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
-	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
-	Изменение отложенных налоговых активов	2450	755	-
-	Прочее	2460	0	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	(52867)	(3953)
СПРАВОЧНО				
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	(52867)	(3953)
-	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
-	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

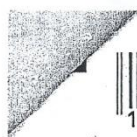
1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

Приложение В

Отчет о движении денежных средств



ИНН 7 0 1 7 2 6 6 1 8 5 - -
 КПП 7 0 1 7 0 1 0 0 1 Стр. 0 1 6

Отчет о движении денежных средств

Форма по ОКУД 0710004
 За отчетный период
 предыдущего года

Наименование показателя 1	Код 2	За отчетный год 3	4
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления – всего	4110	309422	323567
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	303763	314135
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	-	-
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
прочие поступления	4119	5659	9432
Платежи – всего	4120	(187221)	(241900)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(158097)	(184392)
в связи с оплатой труда работников	4122	(14138)	(15906)
процентов по долговым обязательствам	4123	(4599)	(3558)
налог на прибыль	4124	(944)	(566)
прочие платежи	4129	(9443)	(37478)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	122201	81667
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления – всего	4210	79123	121912
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	1168	0
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	77955	121912
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	-	-
прочие поступления	4219	-	-
Платежи – всего	4220	(194771)	(245585)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(104701)	(145005)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(-)	(-)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(90070)	(100580)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(-)	(-)
прочие платежи	4229	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	(115648)	(123673)



ИНН 7 0 1 7 2 6 6 1 8 5 - -
 КПП 7 0 1 7 0 1 0 0 1 Стр. 0 1 7

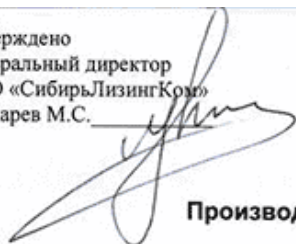
Наименование показателя 1	Код 2	За отчетный год 3	За аналогичный период предыдущего года 4
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления – всего	4310	24761	103632
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	24761	103632
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	-	-
Платежи – всего	4320	(26199)	(57002)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	(-)	(-)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(-)	(-)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(26199)	(57002)
прочие платежи	4329	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	(1438)	46630
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	5115	4624
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	4737	113
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	9852	4737
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-	-

Приложение Г

Прайс-лист

Утверждено
Генеральный директор
ООО «СибирьЛизингКом»
Звонарев М.С.

Продукция соответствует ГОСТу 530-2012
«Кирпич и камень керамические»



ПРАЙС-ЛИСТ Производственного комплекса «Копыловская керамика» от 1 апреля 2016 г.

Поризованная продукция

Наименование	Кол-во шт. в поддоне	Размер, мм	Объем поддона, в м3	Стоимость, за шт.	Стоимость (ориентировочная) за 1 м3
2,1НФ	224	250*120*140	0,94	16,60	3950
6,9 НФ	72	510*120*219	0,97	53,00	
10,7 НФ	48	380*250*219	1,00	82,20	
10,7 НФ Торцевой	48	250*380*219	1,00	82,20	
14,3 НФ	32	510*250*219	0,89	110,30	

Кирпич керамический

Наименование	Кол-во шт. в поддоне	Размер, мм	Масса, не более, кг	Прочность, не ниже	Стоимость, 1 шт.
Кирпич рядовой пустотелый					
Кирпич рядовой 1НФ (сербская линия)	400	250x120x65	2,7	М 100-М 125	7,00
Кирпич рядовой 1НФ (итальянская линия)	480	250x120x65	2,5	М 125	7,60
Кирпич рядовой 1,4 НФ	352	250*120*88	3,5	М 125-150	10,65
Камень 2,1НФ	224	250*120*140	5,2	М 100-150	16,00
Одинарный пустотелый лицевой (итальянская линия)					
Красный	480	250x120x65	2,5	М 125	10,50
Бежевый	480		2,5	М 150	14,50
Слоновая кость	480		2,5	М 150	16,00
Шоколад	480		2,5	М 125	18,50
Цветной	480		2,5	М 125	11,00
Полуторный пустотелый лицевой (итальянская линия)					
Красный	352	250x120x88	3,5	М 125	14,70
Бежевый	352		3,5	М 150	20,30
Слоновая кость	352		3,5	М 150	22,40
Шоколад	352		3,5	М 125	25,90

Цены указаны в рублях с НДС

с 1.04.2016г по 1.07.2016г ДЕЙСТВУЕТ АКЦИЯ

на рядовой кирпич и красный лицевой кирпич

- при покупке от 50 поддонов рядового кирпича - цена 6 руб 75 коп за шт.
- от 100 поддонов рядового кирпича – цена 6 руб 50 коп за шт.
- при покупке от 50 поддонов красного лицевого кирпича – цена 10 руб за шт.
- при покупке от 100 поддонов красного лицевого кирпича – цена 9 руб 50 коп за шт.

Действует также система накопительных скидок

Все ваши заказы будут суммироваться и при достижении определенной суммы ваша скидка будет расти:

- от 300тыс.руб.- скидка 3%
- от 1млн.руб. –скидка 7%
- от 500тыс.руб. –скидка 5%
- от 1,5 млн.руб. –скидка 10%