

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
XТИ – филиал СФУ
Институт
Экономика и гуманитарные дисциплины
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2021г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент

код и наименование специальности

Пути увеличения прибыли предприятия на примере ООО ТД
«АбаканАвтоГАЗ»
тема

Научный руководитель _____ зав. кафедрой Т.Б. Коняхина
подпись, дата должность, ученая степень инициалы,
фамилия

Выпускник _____ Д.Б. Ромадин
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа выпускной квалификационной работы по
теме Пути увеличения прибыли предприятия на примере ООО ТД
«АбаканАвтоГАЗ»

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Г.Ю. Сезина

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

подпись, дата

Г.Ю. Сезина

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

подпись, дата

Т.Б. Коняхина

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

инициалы, фамилия

Т.Б. Коняхина

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Теоретическая часть. Прибыль предприятия и ее роль в финансово-хозяйственной деятельности.....	6
1.1. Экономическая сущность и функции прибыли.....	6
1.2. Анализ формирования и распределения прибыли.....	11
1.3. Резервы роста прибыли на предприятии.....	20
2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ».....	25
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	25
2.2. Анализ капитала.....	27
2.3. Анализ финансового состояния предприятия.....	33
2.4. Управленческий анализ.....	40
2.5. Заключительная оценка финансового состояния предприятия.....	41
2.6. Вопросы экологии.....	43
3. Проектная часть. Основные направления повышения прибыли ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ».....	46
3.1. Расчет технико-экономических показателей внедрения технологии для целей повышения прибыли.....	46
3.2. Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий	52
Заключение.....	54
Библиографический список.....	56
Приложения.....	59

ВВЕДЕНИЕ

Сформировавшиеся рыночные отношения требуют осуществления новой финансовой политики, усиления ее воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансового государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли, данные аспекты определяют актуальность темы исследования.

Прибыль – одна из основных форм денежных накоплений, создаваемых в отраслях экономики; она представляет собой часть национального дохода, включает стоимость прибавочного продукта и отдельные элементы необходимого. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Прибыль – один из основополагающих элементов хозрасчетной деятельности предприятий и объединений. Как и другие стоимостные категории, прибыль является соподчиненным элементом всей экономической системы общества. Она предопределяет финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой и характеризует эффективность производства.

Актуальность данной темы заключается в том, что роль прибыли в условиях рынка существенно возрастает. Прибыль – двигательная сила рынка. Именно она определяет взаимосвязанных проблем: что производить, как производить и для кого производить.

Рыночные условия хозяйствования резко усилили значимость информации о финансовых результатах, выдвинув их из числа одних из

некоторых в самые важные и самые необходимые оценочные показатели, при этом значительно расширив их круг. Появилась целая совокупность взаимосвязанных показателей финансовых результатов, формирование каждого из которых преследует свои цели и задачи, но которые так или иначе, связаны с воздействием на величину прибыли.

Изменение подходов к пониманию категорий доходов и расходов, возникающих в деятельности организаций, а также признание роли прибыли как главенствующей составной части собственного капитала, порождают появление дефиниций финансовых результатов, принципиально новых для отечественной теории и практики. Кроме того, решение вопросов, связанных с предоставлением в бухгалтерское отчетности полной, достоверной и нейтральной, по отношению к различным группам пользователей, информации о финансовых результатах ставит свои проблемы.

Прибыль, как основная категория предпринимательства, всегда порождала различные взаимоотношения по поводу ее распределения между предпринимательством и властью - государством. Поэтому мощнейшее воздействие на механизм формирования информации о финансовых результатах оказывает налогообложение прибыли.

Таким образом, в современной практике деятельности хозяйствующих субъектов налицо существование двух систем учета, основная функция которых - определение финансового результата - в значительной степени дублируется.

Деятельность предприятий в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Получение прибыли способствует решению важнейших, первоочередных задач – росту объемов производства в целях всестороннего удовлетворения производственных и личных потребностей, снижению уровня общественно необходимых издержек производства и реализации продукции а также повышения ее качества.

Цель данной работы заключается в исследовании вопросов анализа

формирования и эффективности использования прибыли на предприятии. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть экономическую сущность прибыли в устойчивости предприятия;
- изучить теоретические основы анализа формирования и использования прибыли;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ»;
- разработать основные направления повышения прибыли ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ».

Объектом исследования послужило ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ». Предметом исследования является совокупность организационно-экономических принципов, форм и методов управления прибылью предприятия.

В работе были использованы методы: структурно-динамический, коэффициентный, а также применялся горизонтальный и вертикальный анализ.

Источниками информации послужили: научная литература, нормативно-законодательная база экономического анализа, финансовые документы объекта исследования, а также труды таких авторов как: Савицкая Г.В., Русакова Е.А., Сафонова Н.Г.

Работа состоит из введения, в котором отражена актуальность темы, а так же поставлена цель работы и определены задачи.

В первой главе работы рассмотрена экономическая сущность прибыли. Так же раскрыты методики анализа прибыли рентабельности. Во второй главе производится оценка и анализ финансового состояния ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ». Третья глава работы содержит основные направления повышения прибыли. В заключение работы подведены итоги проделанной работы.

1. Теоретическая часть. Прибыль предприятия и ее роль в финансово-хозяйственной деятельности

1.1. Экономическая сущность и функции прибыли

Прибыль - выражает основную часть денежных накоплений, создаваемых предприятиями всех форм собственности. Она характеризует, как экономическая категория финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Является показателем, полно отражающим эффективность производства, объем и основное качество произведенной продукции, производительность труда, уровень себестоимости. Так же прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли финансируются мероприятия по научно-техническому и экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Прибыль является не только обеспечивает внутрихозяйственных потребности предприятий, но и приобретает большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль – систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, основная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли: [8]

- внутренний и основной источник текущего, среднесрочного и долгосрочного развития предприятия;
- главный и основной показатель увеличения рыночной стоимости организаций;
- показатель кредитоспособности;

- основной интерес собственника, так как он обеспечивает возможность увеличения, приумножения капитала;
- оценка кредитоспособности предприятия при возможном стабильности и устойчивом уровне прибыли;
- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, является источником социальных потребностей общества.

Поддержание возможного уровня прибыли - закономерность нормальной работы организации в сложившихся рыночных отношениях.

Выделим основные виды прибыли, взависимости от классификационного признака.

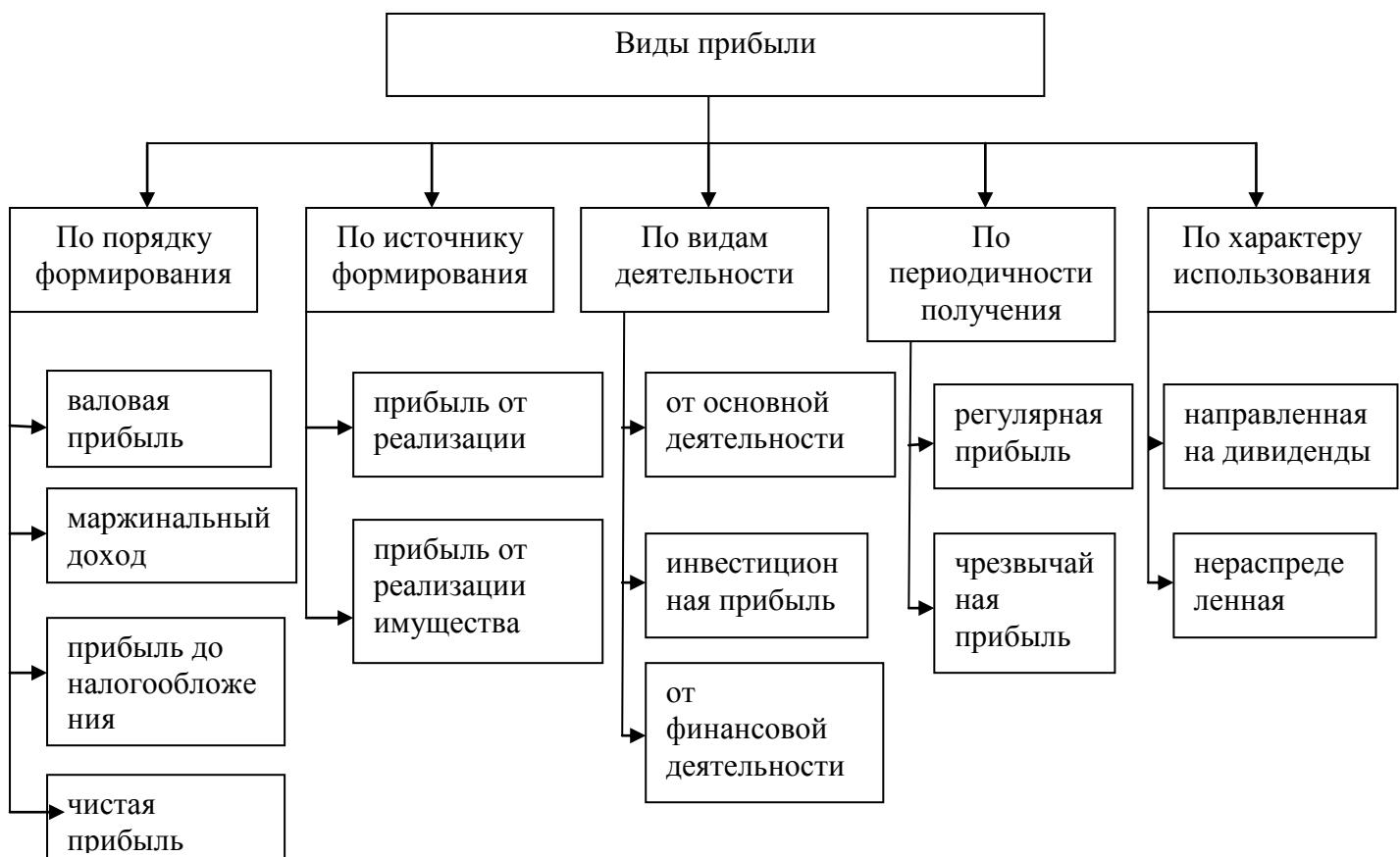


Рис. 1.1 Виды прибыли, взависимости от классификационного признака

Главная цель в процессе управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и долгосрочном периодах. Это означает обеспечение:

- максимально возможной величины прибыли, которая будет соответствовать ресурсам предприятия и рыночной структуре;

- пропорциональной уровню сформированности прибыли и допустимому уровню риска;

- качество формируемой прибыли;

- увеличение рыночной цены предприятия;

- оптимальная программа работы персонала в распределении прибыли.

Формирование прибыли происходит в процессе ведения хозяйственной деятельности предприятия, что учитывается при организации бухгалтерского учета и формирования отчетности.

В соответствии с этим нормативным документом «доходами организации» признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы организации призваны обеспечить возможность исчисления финансовых результатов как разницы между доходами и расходами. По этой причине не относятся к доходам:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- под договорам комиссии, агентским и иными аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

В международной практике «затраты» и «расходы» имеют существенные различия, в основе которых лежат как их состав, так и фактор времени.

Затраты – это средства, израсходованные наприобретениересурсов, имеющихся в наличии и способных принести доход в будущем. В балансе они отражаются как активы.

Затраты могут быть связаны с извлечением дохода, а могут носить потребительский характер, т.е. направляться на благотворительные и гуманитарные цели, в политику, на развитие социально-культурной сферы и др. затраты концентрируются на счетах материалов, товаров, готовой продукции, полуфабрикатов, вложений в внеоборотные активы и т.д.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов порешению участников (собственников имущества). Таким образом, расходы организации представляют собой совокупность использованных средств, относящихся к активам, если они способны приносить доходы в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет, т.е. доходы организации уменьшаются. Под действующей методологией бухгалтерского учета не признаются расходами организации выбытие средств:

Итак, прибыль как основная форма денежных накоплений представляет собой разницу между выручкой от реализации по соответствующим ценам и полной себестоимостью. Отсюда, рост прибыли зависит прежде всего

от снижения затрат на производство продукции, а также от увеличения объема реализованной продукции.

В соответствии с Налоговым кодексом расходы из экономического содержания объединяются в пять групп: материальные затраты (затраты на стоимость возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов и прочие затраты.

Расходы по обычным видам деятельности формируют: [16, с.26]

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально – производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально – производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка последующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Формирование валовой прибыли осуществляется после разности между выручкой от реализации продукции и фактической себестоимостью продукции. Данная прибыль служит для покрытия коммерческих и управленческих расходов. Валовая прибыль носит название «брутто-прибыли» от реализации продукции. [15]

Так же у организации возникают прочие расходы. В состав прочих расходов включаются налоги, относимые на счет финансового результата, затраты по банковскому обслуживанию, и другие расходы.

Финансовый результат от прочей деятельности может увеличивать либо уменьшать прибыль от продаж, тем самым формируя прибыль до налогообложения.

Прибыль от обычной деятельности формируется как прибыль до налогообложения минус налог на прибыль. В процессе этого формируется нераспределенная (чистая) прибыль, засчет которой выплачиваются начисленные дивиденды по привилегированным и обычным акциям.

В сложившихся рыночных отношениях существует и действует большой перечень нормативно-правовой документации по составу и учету финансовых результатов.

Прибыль является конечным финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которая представляет собой разность между возникшими доходами и затратами на производство и реализацию продукции, если возникает убыток, он корректирует величину прибыли. Прибыль формируется под воздействием различных компонентов, имеющих как положительный так и отрицательный знак.

Прибыль играет стимулирующую роль в развитии предприятия, многие хозяйствующие субъекты стремятся извлечь высокую прибыль преследуя цель увеличить фонд заработной платы в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Вместе производстванизкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции, предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции.

Во многих случаях рост прибыли обусловлен недостаточно обоснованным ростом цен на продукцию. Стремясь к любым путям получения желаемую прибыль, с целью увеличить фонд оплаты труда, приводят к росту денежной массы в обращении, необеспеченной товарными ресурсами.

Что влияет на рост цен, возникновение инфляции, и как следствие эмиссия денежной массы. Таким образом, абсолютное увеличение прибыли предприятия не всегда объективно отражает повышение эффективности производства в результате достижений трудового коллектива.

1.2. Анализ формирования и распределения прибыли

Финансовые результаты характеризуются рядом абсолютных и относительных показателей.

Непосредственно поданным формы могут быть рассчитаны следующие показатели финансовых результатов:

- валовая прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения (с учетом внебухгалтерской деятельности);

- прибыль (убыток) отобычной деятельности (остающаяся в распоряженииорганизации после уплатыналоганаприбыль и иныхобязательныхплатежей (чистаяприбыль).

В форме повсемперечисленным показателям приводятсятакже сопоставимыеданныезааналогичный периодпрошлогогода.

Показателифинансовыхрезультатов (прибыли) характеризуют абсолютнуюэффективность хозяйствованияпредприятия повсемнаправлениямего деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляютосновуэкономическогоразвитияпредприятия и укрепленияего финансовыхотношений совсеми участниками коммерческого дела.

В условияхрыночныхотношений цельпредпринимательской деятельностисостоит в получении прибыли. Ростприбыли создает финансовуюбазудля самофинансирования, расширенияпроизводства, решения проблем удовлетворенияматериальных и социальныхпотребностейсобственникакапитала и работниковпредприятия. Прибыль являетсятакже важнейшим источникомформированиядоходов бюджета (федерального, республиканского, местного) погашения долговыхобязательстворганизации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показателиприбыли являютсяважнейшими в системе оценкирезультативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия, как партнера.

Однакоразличных пользователей бухгалтерской отчетностиинтересуюттолькоопределенные показателифинансовыхрезультатов. Например, администрацию предприятия интересуетмасса полученнойприбыли и структура, факторы, воздействующиенаевеличину,

налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации о всехслагаемых налогооблагаемой базы прибыли. Потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества прибыли, т.е. устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков отложений в активы данной организации.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

- оценку изменений каждого показателя за анализируемый период (т.е. «горизонтальный анализ» показателей);
- оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (что принято называть «вертикальным анализом» показателей);
- изучение, чтобы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (т.е. «трендовый анализ» показателей);
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

Основными задачами анализа финансовых результатов является:

- анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, финансовой деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли.

Однажды составных частей анализа финансовых результатов – анализ формирования прибыли. Анализ прибыли находится в непосредственной связи с порядком ее формирования.

Кроме абсолютных показателей, отражающих финансовые результаты, изучаются и относительные показатели. Все относительные показатели (показатели рентабельности) можно объединить в три группы:

1 группа – показатели, рассчитанные как отношение различных показателей прибыли к выручке от продаж. Сюда относят рентабельность продаж и рентабельность производственной деятельности.

2 группа – показатели, отражающие рентабельность используемых ресурсов (хозяйственных активов), к ним относят рентабельность авансированного капитала.

3 группа – показатели, рассчитанные как отношение чистого притока (оттока) денежных средств к выручке от продаж или к средней величине авансированного капитала.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Оценка экономической эффективности предприятия осуществляется путем расчета показателей рентабельности.

К ним относятся:

1. Рентабельность продаж – показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции, определяется по формуле (1.1):

$$R = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{выручка от реализации продукции}}, \quad (1.1)$$

Рост коэффициента рентабельности является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции или снижения затрат на производство при постоянных ценах.

2. Рентабельность всего капитала фирмы – показывает эффективность использования всего имущества предприятия, определяется по формуле (1.2):

$$R = \frac{\text{Прибыль от реализации (Балансовая прибыль)}}{\text{Средний за период итог баланса – нетто}} \quad (1.2)$$

3. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов – отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряющую величину прибыли, приходящуюся на единицу стоимости средств, определяется по формуле (1.3):

$$R = \frac{\text{Прибыль от реализации (Балансовая прибыль)}}{\text{Средний за период величина основных средств или прочих внеоборотных активов}} \quad (1.3)$$

4. Рентабельность собственного капитала

показывает эффективность собственных средств, определяется по формуле (1.4):

$$R = \frac{\text{Прибыль от реализации (Балансовая прибыль)}}{\text{Средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу}} \quad (1.4)$$

5. Рентабельность перманентного капитала

отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы над длительный срок (как собственного и заемного), определяется по формуле (1.5).

$$R = \frac{\text{Прибыль от реализации (Балансовая прибыль)}}{\text{Средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов}} \quad (1.5)$$

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнениеплана пои уровня и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом попредприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Общий механизм формирования прибыли от реализации продукции тесно взаимосвязан с объемом производства и реализации продукции, доходов и расходов. Данная система получила название: взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли (Cost-Volume-Profit Relationships, или CVP), которая позволяет определить роль и влияние отдельных факторов в формировании финансового результата и обеспечить эффективное управление этим процессом.

Использование системы CVP в процессе управления прибылью предприятие решать ряд следующих задач:

1) Выявление объема производства и реализации продукции, обеспечивающей безубыточную деятельность (точку безубыточности).

Аналитический метод нахождения точки безубыточности, который заключается в определении минимального объема реализации, обеспечивающего нулевую прибыльность бизнеса. Формулу для определения минимально необходимого для безубыточности торгового бизнеса объема реализации можно записать в следующем виде:

$$ТБУ = З_{пост} + З_{пер}, \quad (1.6)$$

где ТБУ - точка критического объема реализации, обеспечивающего безубыточность;

$З_{пост}$ - постоянные затраты;

$З_{пер}$ - переменные затраты.

Если торгово-предприятие реализует одно наименование товара по единой цене, то его товарооборот можно представить как произведение цены на количество проданных товаров:

$$\Pi * K = З_{пост} + K * З_{пер, на ед, товара}, \quad (1.7)$$

где Π – цена товара;

K – количество проданного товара.

В этом случае критический объем реализации выражают в количестве единиц проданного товара:

$$K = \frac{Z_{\text{пост}}}{Ц - Z_{\text{пер.на ед.то ва ра}}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{M}, \quad (1.8)$$

где M - маржинальный доход.

Для определения критического объема реализации в стоимостном выражении умножим правую и левую части этого уравнения на цену и преобразуем выражение:

$$Ц * K = \frac{Ц * Z_{\text{пост}}}{Ц - Z_{\text{пер.на ед.то ва ра}}} = \frac{Z_{\text{пост}}}{1 - \left(\frac{Z_{\text{пер.на ед.то ва ра}}}{Ц} \right)}, \quad (1.9)$$

Для нахождения точки безубыточности многопрофильного торгового предприятия необходим иной подход, так как невозможно определить цену и издержки каждого товара. Анализ следует проводить исходя из относительной величины маржинального дохода, выраженного в процентах к объему реализации. В этом случае критическая величина товарооборота будет выражена не в количественном, а в стоимостном измерении:

$$\text{ТБУ} = Z_{\text{пост}} / M, \quad (1.10)$$

где M - маржинальный доход в процентах к объему реализации.

2) Определение плановой (целевой) суммы прибыли от реализации продукции при заданных плановых значениях постоянных расходов, объема производства, цены единицы продукции, величины переменных расходов на единицу продукции.

3) Определение предела безопасности и запаса финансовой прочности.

Предел (маржа) безопасности – определяется как разница между объемом производства, обеспечивающим получение целевой прибыли и критическим объемом производства.

Запас финансовой прочности – определяется как разница между выручкой от реализации, обеспечивающей получение целевой прибыли, и критической (пороговой) выручки. Определяется в рублях.

4) Выявление возможных приростов суммы прибыли от реализации продукции при оптимальном соотношении постоянных и переменных расходов.

Высокая доля постоянных затрат в общей сумме указывает на то, что предприятие значительно позже достигает точку безубыточности.

При дальнейшем увеличении объемов производства и реализации, после преодоления точки безубыточности предприятие будет получать большую сумму прибыли на каждый процент прироста объемов деятельности по сравнению с другими, у которых первоначально доля постоянных расходов была низкой.

Это указывает на то, что засчет постоянных расходов в относительной величине на единицу будет снижаться в большей степени.

В определенных ситуациях выявление механизма операционного рычага имеет ряд особенностей, которые имеет смысл учитывать в процессе его использования для управления прибылью.

В процессе управления прибылью предприятие может принять следующие решения

увеличивать объем производства

сокращать переменные расходы на единицу продукции

сокращать постоянные расходы

увеличивать или уменьшать цены на

Рис. 1.2 Принимаемые напредприятии решения, в процессе управления прибылью

Выделенные решения возможнoprинимать в совокупности и при соответствующем экономическом обосновании.

В сложившихся рыночных условиях хозяйствования обеспечение прибыльности предприятия подразумевает увеличение доходов предприятия при снижении себестоимости выпускаемой продукции.

В целях увеличения доходов предприятие проводит ценку, анализ и планирование объема продаж, определяет ритмичность производства, определяет на сколько эффективно производится диверсификация производства, соответствует лицензовая политика условиям современного положения предприятия.

Таким образом, значение финансовых результатов заключается в формировании экономически обоснованной оценки достигнутых финансовых результатов, в выявлении резервов роста прибыли на этапе формирования и обеспечение рационального использования.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в современных условиях проблема роста прибыли предприятия и эффективной его деятельности становится основополагающей для всех хозяйствующих субъектов.

1.3. Резервы роста прибыли на предприятиях

Прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения [27, с. 226].

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. К внешним факторам относятся факторы, которые независят от деятельности самого предприятия, но некоторые из них могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия, а производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли, – это средства труда, предметы труда и сам труд.

Покаждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменения численности работников, стоимости основных фондов), их использования вовремя (изменение

продолжительности рабочегодня, коэффициентасменности оборудования и др.), а также непроизводственноеиспользование ресурсов (затраты материаловнабрак, потерииз-заотходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающиеэффективность использования ресурсовили способствующихэтому (например, повышение квалификацииработников, производительностиоборудования, внедрение прогрессивных технологий).

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получениемприбыли, эти факторы находятся в теснойвзаимосвязи и зависимости.

Первичные факторы производствавоздействуютнаприбыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка. Эти показателиотражают, с одной стороны, объем, и эффективность использования ихпотребленнойчасти, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и тежеэлементыпроцесса производства, именносредстватруда, предметытруда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основныепервичные факторы увеличенияобъемапромышленнойпродукции, а с другой – как основныепервичные факторы, определяющиеиздержкипроизводства.

Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной продукции и ее себестоимостью, тоевеличина и темпы роста зависят оттех жетрехпервичных факторовпроизводства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленнойпродукции и издержекпроизводства.

Резервы роста прибыли – это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущение вне реализационных убытков, совершенствование структуры продукции.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли (которые определяются по каждому виду продукции): увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества продукции, реализация её наиболее выгодных рынках сбыта и т.д.

Для определения резервов роста прибыли засчет объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста реализации умножить на фактическую прибыль в расчёте на единицу продукции соответствующего вида:

$$P \uparrow \Pi_{vpp} = P \uparrow VPP_i * \Pi_{i\phi}^{ed} \quad (1.11)$$

Подсчет резервов роста прибыли засчет снижения себестоимости товарной продукции и услуг осуществляется следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости каждого вида продукции, умножается на возможный объем её продаж с учётом резервового роста:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (P \downarrow C_i (VPP_{i\phi} + P \uparrow VPP_i)) \quad (1.12)$$

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции. Он подсчитывается следующим образом: планируемое изменение удельного веса каждого сорта умножается на оптимальную цену соответствующего сорта, результаты суммируются и получено изменение средней цены умножается на планируемый объем реализации продукции с учётом резервового роста:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (P \downarrow C_i (VPP_{i\phi} + P \uparrow VPP_i)) \quad (1.13)$$

К факторам, необходимым для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли относятся [27, с. 281]:

1. природные условия, государственное регулирование цен, тарифов и др. (внешние факторы);
2. изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов (внутренние производственные экстенсивные факторы);
3. повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств;
4. снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и др. (непроизводственные факторы).

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах. Это означает обеспечение:[24, с.202]

- максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- высокого качества формируемой прибыли;
- выплаты необходимого уровня дохода инвестированного капитала собственникам компании;
- достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- роста рыночной стоимости организации;
- эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, что находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Финансовое планирование - это планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств предприятия. Необходимость финансового планирования как особой сферы плановой деятельности обуславливается относительной самостоятельностью движения денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам.

Финансово-планирование является одной из важнейших сфер управления финансами предприятия, без его внедрения невозможна установление и разработка тактических и стратегических целей и задач организации. Объектом финансового планирования являются финансовые ресурсы.

Цель финансового планирования - прогнозирование платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Планирование финансовых ресурсов и вложений гарантирует выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами и акционерами, обеспечивает финансирование предпринимательской деятельности.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенной части ее.

Итак, прибыль как основная форма денежных накоплений представляет собой разницу между выручкой от реализации по соответствующим ценам и полной себестоимостью.

2. Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Объектом исследования выбрано ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ». Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью, является частным коммерческим предприятием и осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом предприятия, Конституцией РФ и действующим законодательством РФ.

Размер уставного капитала 20 000 руб. Управляющий предприятия согласно уставу – Лях Аркадий Юрьевич.

ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» - самостоятельное юридическое лицо, зарегистрированное по адресу: г. Абакан, проезд Северный, дом 45, строение 1. ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» был образован 19 января 1999 года и является единственным официальным дилером ОАО «ГАЗ» на территории Республики Хакасия, Республики Тыва и юга Красноярского края. Сфера деятельности компании - это несколько взаимосвязанных направлений:

- реализация автомобилей и спецтехники ГАЗ;
- реализация сертифицированных запасных частей ГАЗ;
- гарантийное и сервисное обслуживание, ремонт, тюнинг автомобилей.

Оттуда осуществляется непосредственное управление всей структурой организации, а также на ее территории располагаются: помещение автосервиса, офисные кабинеты, помещение для продажи автозапчастей, помещение автосалона, автостоянка, автомойки, склад автозапчастей.

ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» обеспечивает качество сервиса по ТО:

- квалифицированный персонал;
- современное диагностическое оборудование и инструмент известных мировых производителей;
- применение нормативной документации завода изготовителя транспортного средства при обслуживании и ремонте;

- предоставление гарантии на выполненные работы;
- ежегодная аттестация на соответствие требованиям производителя сервисных станций и сотрудников;
- только оригинальные запасные части используются в сервисном центре;
- контрольная проверка качества выполненных работ.

ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» является самостоятельной хозяйственной единицей, действующей на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

Данная компания, как и любое другое предприятие, осуществляющее финансово-хозяйственную деятельность, получает доход, с которого уплачивает различные налоги и платежи в бюджет. Средства, остающиеся у предприятия после уплаты этих налогов и платежей, поступают в его полное распоряжение.

Ассортимент склада компании представлен разнообразной продукцией, которая предназначена для автомобилистов, автосервисов и автомоек: автокосметика, автохимия, автозапчасти, авто-узлы, комплектующие, а также самое главное новые автомобили, которые выставляются на продажу.

Площадь зала автосалона составляет 300 кв. м, а всего центра 1500кв.м. Автоцентр располагается недалеко от центра города. Вокруг торгового центра предусмотрена большая автомобильная парковка, что очень удобно для покупателей. Салон работает с 09-00 до 20-00 часов с понедельника по пятницу. Режим работы позволяет охватить довольно широкий сегмент потребителей.

Ассортиментный перечень товара насчитывает около трех тысяч видов.

На ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» применяется линейная структура управления.

В салоне работает 6 человека в должности менеджера, 2 – кредитных специалистов, 2 - специалиста по лизингу, 3 – начальника отделов, 4 – продавцов-консультантов, 3 - бухгалтера, 1- главный бухгалтер, 20-

автомехаников, 4- мастера приемщика, 1 - директор, 1 - зам. директора, 3-уборщицы, 2 - охранника. Они работают по заключенным с ними трудовым договорам на постоянной основе. Заработка плата выплачивается вовремя и в полном объеме. Она складывается из оклада и премии работника. Также предусмотрен полный социальный пакет.

К числу клиентов, помимо физических лиц, относятся и организации (юр. лица). Для стимулирования продаж используется реклама на радио, выпускаются рекламные буклеты и календари, а также предлагаются скидки на отдельные группы товаров.

Специально для клиентов действует множество предложений по кредитованию и страхованию автомобиля. Они могут приобрести автомобиль в лизинг или стать нашим корпоративным клиентом.

Основа делового предложения - все услуги от одной организации, что позволяет клиентам экономить время и деньги, и гарантирует комплексный подход в решении задач.

2.2. Анализ капитала

С целью формирования реальной величины имущества предприятия в целом и отдельных его слагаемых, а также ключевых укрупненных показателей, используемых в последующем ходе анализа финансового состояния ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» преобразуем исходную форму бухгалтерского баланса за 2019 г. в агрегированный аналитический баланс. Анализ уплотненного аналитического баланса позволяет достаточно оперативно провести оценку финансового положения предприятия.

Таблица 2.1 - Общий анализ структуры баланса за 2019 год, тыс. руб.

Актив	Сумма	%	Пассив	Сумма	%
Внеоборотные активы	8329	11,03	Собственный капитал	20870	27,63
Оборотные активы	67192	88,97	Заемный капитал	54651	72,37
Баланс	75521	100	Баланс	75521	100

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод, что валюта баланса увеличилась на 28857 тыс. руб. и составила 75521 тыс. руб., значит, исследуемое предприятие относится к числу средних предприятий. В структуре актива баланса оборотные активы занимают наибольшую долю 88,97%, данный факт отражает специфику предприятия. В структуре пассива наибольший удельный вес занимает заемный капитал 72,37%. Собственный капитал составляет 27,63%, что положительно отражается на работе предприятия.

Оценивая деловую активность предприятия, можно сказать, что она не соответствует нормативу, так как удельный вес заемного капитала превышает удельный вес собственного капитала 72,37% и 27,63% соответственно. Оборотные активы профинансираны за счет заемного капитала.

В таблице 2.2 представим структуру имущества ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» для определения имущественного потенциала предприятия.

Таблица 2.2 - Структура имущества ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ»

Актив	2018 г.		2019 г.	
	Сумма	%	Сумма	%
Внеоборотные активы	6468	13,86	8329	11,03
Оборотные активы	40196	86,14	67192	88,97
Итого	46664	100	75521	100

Из таблицы 2.2 видно, что за 2019 г. структура активов ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» изменилась незначительно: увеличилась доля оборотных активов на 2,83%, а внеоборотных соответственно уменьшилась, в том числе в сфере производства уменьшилась на 1,3%, в сфере обращения увеличилась на 1,53%.

В таблице 2.3 произведем анализ структуры и динамики внеоборотных активов ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ», чтобы определить какой оборотный актив занимает наибольшую долю в структуре.

Таблица 2.3 - Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего внеоборотных активов:	6468	100	8329	100	1861	28,77
Основные средства	6465	99,95	8322	99,92	1857	28,72
Нематериальные активы	3	0,05	8	0,08	5	166,67

Из таблицы 2.3 видно, что все внеоборотные активы представлены в основной своей структуре основными средствами 99,92% в 2019 г. Величина нематериальных активов составляет 0,08% в 2019 г. Данный факт связан со спецификой деятельности предприятия.

Целью анализа активного капитала является формирование обоснованной оценки динамики активов, их состава и структуры, степени риска вложений капитала в них, а также в выявлении резервов улучшения состояния активов.

В процессе последующего анализа необходимо более детально изучить состав, структуру и динамику основного и оборотного капитала.

Далее необходимо проанализировать изменения состава и динамики текущих активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. Данный анализ проведем в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы:	40196	100	67192	100	26996	67,16
1. Запасы	16161	40,21	55126	82,04	38965	241,11
2. НДС	1061	2,64	1245	1,85	184	17,34
3. Дебиторская задолженность	21626	53,80	9981	14,85	-11645	-53,85
4. Денежные средства	990	2,46	640	0,95	-350	-35,35
5. Прочие оборотные активы	357	0,89	201	0,30	-156	-43,70

Как видно из данных таблицы 2.4, что наибольший удельный вес в оборотных активах в 2018 г. занимала дебиторская задолженность 53,8%, в 2019 г. наблюдается снижение на 11645 тыс. руб. и удельный вес составляет 14,85%. Что положительно отразится на платежеспособности предприятия, так как снижение дебиторской задолженности является привлечением денежных средств в оборот предприятия.

В 2019 г. наибольший вес в структуре занимают запасы 82,04%, что является спецификой предприятия, так как предприятие реализует автотранспортные средства и оказывает услуги по ремонту транспортных средств.

В 2019 г. снизилась доля денежных средств, а доля запасов и готовой продукции на складах несколько увеличилась, что свидетельствует о хорошем сбыте продукции и улучшении финансовой ситуации.

В таблице 2.5 проведем анализ обрачиваемости оборотных средств ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» чтобы выявить срок обращения оборотных средств на предприятии.

Таблица 2.5 - Анализ обрачиваемости оборотных средств

Показатели	2018 г.	2019 г.
1.Выручка от реализации продукции тыс. руб.	229985	298728
2.Краткосрочные текущие активы тыс. руб.	40196	67192
3.Обрачиваемость оборотных средств (1/2)	5,72	4,45
4.Продолжительность оборота (дн.)	62,9	80,9

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение выручки от реализации на 68743 тыс. руб. Также произошло увеличение величины текущих активов на 26996 тыс. руб. Коэффициента обрачиваемости оборотных средств изменился незначительно и составил 4,45 оборота. Продолжительность оборота в днях увеличилась на 18 дней.

Расчет показателей обрачиваемости дебиторской задолженности проведем в таблице 2.6. Данная таблица позволит выявить долю дебиторской задолженности в выручке от реализации.

Таблица 2.6 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	21626	9981	-11645
- покупатели и заказчики	15684	5897	-9787
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	229985	298728	68743
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	9,4	3,3	-6,1
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	10,63	29,93	19,3
5. Период погашения ДЗ (дн.)	33,87	12,03	-21,84

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» произошло уменьшение дебиторской задолженности на 11645 тыс. руб. Значительную долю в структуре дебиторской задолженности занимают покупатели и заказчики 59,1%. Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации снизилась незначительно на 6,1%.

Проведем группировку дебиторской задолженности по категориям дебиторов в таблице 2.7.

В составе дебиторской задолженности по срокам погашения и образования отсутствует просроченная задолженность, что следует оценить положительно. Следовательно предприятие не чувствует недостатка финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др.

Таблица 2.7 - Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Дебиторская задолженность, всего	21626	100	9981	100	-11645	-53,8
1.1. Покупатели и заказчики	15684	72,5	5897	59,1	-9787	-62,4
1.2. Прочие дебиторы	5942	27,5	4084	40,9	-1858	-31,3

Данные таблицы 2.7 показывают, что в 2019 г. произошло уменьшение дебиторской задолженности на 11645 тыс. руб., или на 53,8%.

Дебиторская задолженность состоит в основном из задолженности покупателей и заказчиков, удельный вес которой снизился на 13,4%.

Уменьшение этой части дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах свидетельствует о грамотной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо о сокращении объема продаж, либо платежеспособности части покупателей.

Целью анализа финансовых ресурсов является формирование экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников финансирования активов и выявление возможностей их улучшения.

Таблица 2.8 - Структура обязательств предприятия

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего источников	46664	100	75521	100	28857	61,84
1.1. собственных	14024	30,05	20870	27,63	6846	48,82
1.2. заемных, из них	32640	69,95	54651	72,37	22011	67,44
1.2.1. долгосрочных	17493	37,49	22393	29,65	4900	28,01
1.2.2. краткосрочных	15147	32,46	32258	42,71	17111	112,97

На анализируемом предприятии (таблица 2.8) увеличилась сумма заемного капитала. Однако в структуре доля собственных источников средств уменьшилась на 2,42%, а заемных соответственно увеличилась на 2,42%, что свидетельствует о повышении степени финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия - явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются.

Проанализируем формирование заемного капитала по категориям кредиторов (таблица 2.9), чтобы выяснить какие категории кредиторов ссужают капитал во временное пользование предприятию и существуют ли объемные и структурные сдвиги заемного капитала. Данные таблицы позволяют выявить кредиторов, которые имеют наибольшую величину задолженности на данном предприятии. При выявлении кредиторов необходимо составить график ликвидации данных задолженностей.

Таблица 2.9 - Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего заемного капитала:	32640	100	54651	100	22011	67,44
1.1. Кредиты и займы	17493	53,59	23412	42,84	5919	33,84
1.2. Кредиторская задолженность	15147	46,41	31239	57,16	16092	106,24
1.2.1. Поставщики	9478	29,04	23457	42,92	13979	147,49
1.2.2. Работники предприятия	2465	7,55	3140	5,75	675	27,38
1.2.3. Соцстрах	1897	5,81	2458	4,50	561	29,57
1.2.4. Бюджет	1307	4,00	2184	4,00	877	67,10

Из данных таблицы 2.9 следует, что за отчетный год сумма заемных средств увеличилась на 22011 тыс. руб. или на 67,44%. Произошли существенные изменения и в структуре заемного капитала: доля кредиторской задолженности, которая временно используется в обороте предприятия до момента наступления сроков ее погашения, увеличилась на 16092 тыс. руб.

Не смотря на снижение величины дебиторской задолженности, кредиторская задолженность имеет тенденцию к увеличению. На предприятии произошло увеличение по всей структуре кредиторской задолженности. Возникла задолженность перед работниками, соцстраху и бюджету, в 2019 г. величины данных задолженностей в 2018 г. была значительно ниже. Что снизит финансовую устойчивость ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ».

2.3. Анализ финансового состояния

Анализ финансового состояния предполагает своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При характеристике финансового состояния, применяется система аналитических коэффициентов, которые подразделяются на несколько оценочных групп: ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия, деловой активности предприятия, рентабельности производства.

В таблице представим агрегированный аналитический баланс ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» чтобы выявить отрицательно влияющие статьи на финансовое состояние предприятия.

Таблица 2.10 - Агрегированный аналитический баланс за 2018 - 2019 г.г.

Статьи	Условное обозначение	2018 г.	2019 г.
Актив			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1250 + стр. 1240)	ДС	990	640
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы (стр. 1230 + стр. 1260)	ДЗ	21983	10182
3. Запасы и затраты (стр. 1210)	ЗЗ	16161	55126
Всего текущих активов (оборотных средств) (стр.1200)	ОА	40196	67192
4. Иммobilизованные средства (внеоборотные активы) (стр. 1100)	ВА	6468	8329
Итого активов (имущество) (стр.1600)	СВА		
Пассив			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (стр.1520)	КЗ	15147	31239
2. Краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510)	КК	-	1019
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства) (стр.1500)	КО	15147	32258
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства) (стр. 1400)	ДО	17493	22393
4. Собственный капитал (стр. 1300)	СК	14024	20870
Итого пассивов (капитал) (стр. 1700)	СВК	46664	75521

На основании данных таблицы 2.10 можно сделать вывод, что по всем статьям актива и пассива наблюдается увеличение. Положительным фактом является увеличение собственного капитала на 6846 тыс. руб. Также произошло значительное увеличение величины кредиторской задолженности

на 16092 тыс. руб. На основании данной таблицы проведем группировку статей баланса ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» по степени ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Ликвидность баланса это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Проведем группировку статей баланса предприятия (таблица 2.11) в целях выявления ликвидности баланса предприятия.

Таблица 2.11 - Группировка статей баланса

Актив	2018 г.	2019 г.	Пассив	2018 г.	2019 г.
Наиболее ликвидные активы, А ₁	990	640	Наиболее срочные обязательства, П ₁	15147	31239
Быстро реализуемые активы, А ₂	21626	9981	Краткосрочные обязательства, П ₂	-	1019
Медленно реализуемые активы, А ₃	17580	56571	Долгосрочные обязательства, П ₃	17493	22393
Трудно реализуемые активы, А ₄	6468	8329	Постоянные пассивы, П ₄	14024	20870
Итого	46664	75521	Итого	46664	75521

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4.$$

$$\text{Баланс за 2019 г.} \quad 640 < 31239;$$

$$9981 > 1019;$$

$$56571 > 22393;$$

$$8329 < 20870.$$

Из четырех неравенств не выполняются одно. Это свидетельствует о недостатке денежных средств по активу для погашения текущих платежных обязательств.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитаем следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Таблица 2.12 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,065	0,020	$\geq 0,2$
Коэффициент быстрой ликвидности	1,493	0,340	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	2,654	2,151	$\geq 2,0$

Значение коэффициента абсолютной ликвидности признается достаточным, если он составляет 0,20-0,25. Если предприятие в текущий момент может на 20-25% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной. На анализируемом предприятии в 2018 г. абсолютный коэффициент ликвидности составлял 0,065, а в 2019 г. – уже 0,02, значит платежеспособность на текущую перспективу удовлетворительная.

В 2018 г. величина коэффициента быстрой ликвидности составляет 1,493, а в 2019 г. – 0,340. Однако оно не достаточно, так как большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. Величина коэффициента в 2018 г. составляет 2,654, в 2019 г. – 2,151, что удовлетворяет нормативному значению, но величина на конец 2019 года снизилась, так как

увеличивалась величина краткосрочных обязательств на ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ».

На основании данных расчетов можно сделать вывод, что ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» является платежеспособным и финансово устойчивым.

Деловая активность характеризуется как процесс устойчивой хозяйственной деятельности предприятия, направленный на обеспечение ее положительной динамики и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Следует отметить, что чем быстрее средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, тем более устойчивым будет финансовое положение предприятия и его платежеспособность. На длительность пребывания средств в обороте оказывают влияние разные внешние и внутренние факторы. Внешние – отраслевая принадлежность, сфера деятельности, инфляция и характер хозяйственных связей с партнерами. Внутренние – эффективность стратегии управления активами, ценовая политика и методы оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

Количественную оценку дадим на основании исследования динамики основных оценочных показателей деятельности предприятия (выручка и прибыль). Рассмотрим подробно показатели финансовых результатов в таблице 2.13 и выявим чистую прибыль предприятия.

Таблица 2.13 - Финансовые результаты

Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	229985	298728	68743	29,89
Полная себестоимость	201333	259794	58461	29,04
Валовая прибыль	28652	38934	10282	35,89
Коммерческие расходы	19056	28973	9917	52,04
Прибыль (убыток) от продаж	9596	9961	365	3,80
Проценты к уплате	-	1203	1203	100,00
Прочие доходы	275	1307	1032	375,27
Прочие расходы	1472	557	-915	-62,16

Прибыль (убыток) до налогообложения	8399	9508	1109	13,20
Налоги	281	207	-74	-26,33
Чистая прибыль (убыток)	8118	9193	1075	13,24

По данным таблицы 2.13 наблюдается увеличение выручки на 29,89%, что свидетельствует о существенном повышении интенсивности использования авансированных средств. Так же произошло увеличение прибыли от продаж, что отражает улучшение эффективности их использования в части генерации прибыли. Итак, предприятие имеет в отчетном году увеличение выручки при увеличении прибыли, что позволяет говорить о повышении уровня деловой активности.

Прибыль от продаж в 2019 году составила 9961 тыс. руб. Это на 3,8% выше, чем прибыль в 2018 году. Прибыль получена от значительного повышения выручки от реализации на 29,89% при увеличении себестоимости на 29,04%. Равномерный рост послужил увеличению прибыли от продажи.

В то же время получена прибыль до налогообложения 9508 тыс. руб. Прибыль получена следствие уменьшения величины прочих расходов в сумме 915 тыс. руб.

Финансовый аспект деловой активности предприятия оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств.

В таблице 2.14 проведем анализ относительных показателей деловой активности предприятия.

Таблица 2.14 - Показатели деловой активности

Показатели	2018 г.	2019 г.
Коэффициент деловой активности	0,26	0,28
Фондоотдача основных средств	0,33	0,36
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,00	2,24

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,27	0,30
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	6,89	3,80

Приведенные в таблице 2.14 данные показывают, что в 2019 г. оборачиваемость активов предприятия замедлилась, хотя и незначительно – на 0,02 оборота. Негативно сказалось на уровне деловой активности замедление оборачиваемости оборотных активов на 0,24 оборота.

Замедление оборачиваемости оборотных средств оказало негативное влияние и на финансовую устойчивость и платежеспособность.

Средняя величина вовлеченных средств за счет замедления оборачиваемости (в данном случае в виде заемного капитала) составила 60536 тыс. руб.:

$$\Delta \overline{O\delta A}(O_{O\delta A}) = \overline{O\delta A_1} - \overline{O\delta A_0} * \frac{B_1}{B_0} \quad (2.1)$$

$$(233067 - 178774) \times 399692 / 358567 = 60536 \text{ тыс. руб.}$$

ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» необходимо вовлечь в оборот 60536 тыс.руб. оборотных средств.

Данный факт повысит экономическую эффективность предприятия.

Экономическая эффективность деятельности предприятий выражается рентабельностью (доходностью), то есть отношением прибыли к затратам или к выручке. Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность с различных позиций и группируются в соответствие с интересами участников экономического процесса.

Цель анализа рентабельности – оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в нее капитал. От уровня рентабельности капитала зависит инвестиционная привлекательность предприятия.

Экономическая сущность рентабельности раскрывается через систему показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. И поскольку это относительные показатели – они практически не подвержены влиянию инфляции. Оценка показателей рентабельности представлена в таблице 2.15. На основании данной таблицы определим, рентабельно ли данное предприятие.

Таблица 2.15 - Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	11,8	12,0	0,2
Рентабельность основной деятельности	8,3	9,2	0,9
Рентабельность активов	3,1	3,3	0,2
Рентабельность собственного капитала	3,2	3,6	0,4

Рентабельность производственной деятельности в 2019 г. показывает, что предприятие получило 0,9 руб. с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: в 2018 г. предприятие получило 0,11 руб. прибыли с рубля продаж, в 2019 г. рентабельность оставила 0,12 руб. На данное увеличение повлияло повышение величины полученной предприятием прибыли.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, показывая, сколько рублей чистой прибыли предприятие получает с каждых 100 руб. собственных средств. Значение показателя 36 руб. Рентабельность собственного капитала значительно снизилась.

2.4. Управленческий анализ

Управленческий анализ позволит проанализировать трудовые ресурсы предприятия, себестоимость выпускаемой продукции.

В таблице 2.16 представим объем производства продукции на ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ». Данная таблица позволит проанализировать объемы выпускаемой продукции.

Таблица 2.16 - Объем производства продукции

Периоды	Объем продукции	Себестоимость
2018 г.	229985	201333
2019 г.	298728	259794

На предприятии произошло увеличение выручки от реализации продукции, также увеличилась и себестоимость.

В таблице 2.17 отразим динамику основных экономических показателей ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ», в целях выявление чистой прибыли предприятия.

Таблица 2.17 - Динамика основных экономических показателей (тыс. руб.)

Показатели	2018 г.	2019 г.	Отклонения	
			+,-	%
1. Товарная продукция	156478	187896	31418	20,1
2. Затраты на производство продукции	103239	141878	38639	37,4
3. Выручка от продажи продукции, работ и услуг	229985	298728	68743	29,89
4. Себестоимость проданной продукции, работ и услуг	201333	259794	58461	29,04
5. Прибыль до налогообложения	8399	9508	1109	13,20
6. Чистая прибыль	8118	9193	1075	13,24

На основании данных таблицы 2.17 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение чистой прибыли на 1075 тыс. руб. Данное увеличение произошло из-за увеличения выручки от реализации продукции.

2.5. Заключительная оценка финансового состояния предприятия

Заключительная оценка деятельности ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» позволит выявить платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. В таблице 2.18 проведем анализ финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.18 - Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Рекомендуемые значения	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения от 01.01.20	
					2017 г.	2018 г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент автономии	$K_a \succ 0,5$	0,94	0,96	0,93	-0,01	-0,03
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{z/c} \leq 1$	0,02	0,04	0,08	0,06	0,04
3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	0,4	0,6	0,7	0,3	0,1
4. Коэффициент маневренности	$K_M \geq 0,5$	0,82	0,86	0,83	0,01	0,03
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$K_O \geq 0,6 - 0,8$	0,7	0,85	0,84	0,14	0,01

Данные таблицы свидетельствуют о том, что все коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют нормативу. ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» является финансово устойчивым предприятием.

В таблице 2.19 представим динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ».

Таблица 2.19 - Динамика показателей деловой активности и эффективности деятельности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонения от 01.01.20	
				2017 г.	2018 г.
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	17,2	18,0	18,5	1,3	0,5
2. Коэффициент отдачи собственного капитала	0,6	0,65	0,8	0,2	0,15
3. Период оборачиваемости материальных запасов, дн.	178	180	160,7	-17,3	-19,3
4. Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	96	105	156	60	51
5. Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	102	126	132	30	6

6. Период погашения задолженности поставщикам, дн.	98	112	124	26	12
7. Период хранения производственных запасов, дн.	165	178	184	19	6
8. Длительность процесса производства, дн.	32	34	34	2	-
9. Длительность хранения готовой продукции на складе, дн.	-	-	-	-	-
10. Рентабельность производства (фондов), %	9,8	10,8	12,0	2,2	1,2
11. Рентабельность активов, %	2,9	3,1	3,3	0,4	0,2
12. Рентабельность продаж, %	7,8	11,8	12,0	4,2	0,2

На основании выше изложенного можно сделать вывод, что анализируемое предприятие относится к абсолютному типу устойчивости. Это определяется достаточным уровнем обеспеченности имущества в целом, а также оборотных активов и запасов собственными источниками финансирования.

Анализ показателей ликвидности свидетельствует о достаточной ликвидности предприятия. Все коэффициенты выше нормативных значений. Несмотря на недостаточность денежных средств и несоблюдения неравенства по погашению текущей задолженности ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменяя в соответствие с его требованиями ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода инкассации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал, и достичь более оптимальной финансовой структуры рынка.

2.6. Вопросы экологии

Вопросы экологии на ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» регулируются в соответствии с Законом РФ «Об охране окружающей среды» ФЗ РФ №7 от

10.01.02 г. На основании данного закона предприятия в ходе своей деятельности должны осуществлять экологический контроль с целью соблюдения нормативов качества окружающей природной среды. Необходимо проводить мониторинг окружающей природной среды для своевременного выявление изменения среды, их оценки и принятия мер по устранению негативных процессов.

На ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» работает специалист-эколог, который занимается вопросами, касающимися охраны окружающей среды. В его функциональные обязанности входит:

- контроль (мониторинг) за состоянием, изменением окружающей среды предприятия, и принадлежащих ему объектов (карьер);
- ведение нормативной документации, расчеты платы за воздействие на окружающую среду, выполнение плана-графика мониторинга за состоянием окружающей среды, годовые отчеты 2ТП-воздух, 2-ТП-отходы и т.п.

Для исполнения законодательства РФ об охране окружающей среды на предприятии, согласно его хозяйственной деятельности разрабатываются рабочие проекты по охране экологии:

1. Проект нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух.
2. Проект по охране окружающей среды по предприятию: водоснабжение и водоотведение.
3. Проект нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР).

Контролирующие организации (Росприроднадзор, Ростехнадзор), в соответствии с законодательством РФ, контролируют выполнение условий размещений, выезжают с поверками на объекты предприятия.

Также на предприятии по каждому виду деятельности (хранение и размещение отходов, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, стоки воды) проводятся контрольные замеры (ЦЛАТИ, СЭС).

Данные проекты разрабатываются в специализированных институтах и согласовываются (утверждаются) в отделе Росприроднадзора по РХ. Для ведения хозяйственной деятельности, согласно этим проектам, также получаются лицензии, в которых подписываются условия выполнения пунктов лицензии по каждому виду хозяйственной деятельности (отходы, выбросы, вода т.п.). После получения лицензии выдаются лимиты на выбросы, на отходы, на сброс воды, согласно проектам.

3. Проектная часть. Основные направления повышения прибыли ООО «Торговый Дом «АбаканАвтоГАЗ»

3.1. Расчет технико-экономических показателей внедрения технологии для целей повышения прибыли

Для повышения величины получаемой прибыли предлагаем организовать станцию по техническому обслуживанию тяжелой автотранспортной техники, так как ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» является представителем заводов производителей спецтехники ГАЗ. Реализация данного проекта обеспечит решение следующих задач:

- удовлетворение потребности совхозов в сезонном ремонте техники;
- создание новых источников получения прибыли;
- создание новых рабочих мест.

Успешное выполнение плана капитальных вложений во многом зависит от обеспеченности их источниками финансирования. Финансирование данного проекта можно осуществить за счет кредита.

Рассмотрим эффективность проекта на протяжении 5 лет. В первый год работы будут проводиться не на полную мощность, так как предполагается формирование рынка потребителей ремонтных услуг и изучение покупательского спроса. В последующие годы объем предоставляемых услуг должен постепенно увеличиться.

В производственном процессе по ремонту тяжелой техники участвует оборудование, которое представлено в таблице 3.1.

Рассмотрим эффективность проекта на протяжении 5 лет. В первый год работы будут проводиться не на полную мощность, так как предполагается формирование рынка потребителей ремонтных услуг и изучение покупательского спроса. В последующие годы объем предоставляемых услуг должен постепенно увеличиться.

В первый год станция по ремонту будет работать на 60%, второй - 70%, третий - 80%, четвертый - 90%, пятый - 100%.

Рабочий день составляет 8 часов, при пятидневной рабочей неделе. Количество обслуживающего персонала на станции 4 человека, в первый год работы новые виды работ будут осуществлять уже имеющиеся на предприятии работники.

Далее необходимо определить величину затрат на открытие станции при этом необходимо учесть, что цены с каждым годом увеличиваются.

Таблица 3.1 - Перечень необходимого оборудования

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.
1. Компрессор	1	22175
2. Набор гаечных ключей	2	1764
3. Стеллажная тележка	1	5118
4. Домкрат	2	7000
5. Верстак с тисками	1	1850
6. Набор слесарный	2	5060
7. Станок токарный	1	341750
8. Кран-балка	1	32280
9. Шлифовальный станок	1	282350
10.Стенд обкатки двигателей	1	51585
11. Стенд топливной аппаратуры	1	72000
12. Стенд сварочный	1	15600
Итого стоимость оборудования:		837562

Затраты на основные материалы составят 60000 руб. в год, для приобретения ремонтного фонда (ремкомплектов), а затраты на вспомогательные материалы (спецодежда, перчатки, кисточки), которые отражены в таблице 3.2, составят 22896 руб. в год.

Таблица 3.2 - Расчет затрат на вспомогательные материалы

Наименование	Кол-во, шт./месяц	Цена, ед.	Затраты на материалы, руб.	
			в месяц	в год
Спецодежда	3	300	900	10800
Перчатки	24	12	288	3456
Кисточки	6	120	720	8640
Итого затрат	-	-	1908	22896

Рассмотрим потребность в электроэнергии для производства работ представлена в таблице 3.3. Дневная потребность составит 8 часов, так как данный процесс работ требует постоянного дополнительного освещения.

Потребляемая мощность станками: компрессор – 5кВт; станок токарный – 11кВт; кран – балка – 10кВт; шлифовальный станок – 10кВт; стенд обкатки двигателей – 7кВт; стенд топливной аппаратуры 4,5кВт; стенд сварочный – 10,5кВт. Также учтем затраты на электроэнергию, потребляемую лампами дневного света – 2кВт и получим $5\text{кВт} + 11 \text{ кВт} + 10 \text{ кВт} + 10 \text{ кВт} + 7 \text{ кВт} + 4,5 \text{ кВт} + 10,5 \text{ кВт} + 2 \text{ кВт} = 60 \text{ кВт*час}$.

Проведем расчет: дневная потребность $8 * 60 \text{ кВт} = 480 \text{ кВт*час}$.

Годовая потребность $251 \text{ день} * 480 \text{ кВт*час} = 120480 \text{ кВт*час}$ (100%)

Стоимость 1 кВт электроэнергии на 2021 г для производства составила 3,77 руб. Инфляция составляет 11,4%.

Таблица 3.3 - Затраты на электроэнергию

Год	Потребность эл/энергии, кВт*час	Стоимость 1кВт*час, руб.	Общая стоимость, руб.
2021	72288	3,77	104817,6
2022	84336	3,89	130720,8
2023	96384	3,41	159033,6

Штатное расписание представлено в таблице 3.4. В первый год работы предполагается совмещение должностей, находящимся работникам в штате предприятия. Дополнительная годовая заработка плата на одного рабочего: мастер - 256800 руб., слесарь по ремонту техники - 198600 руб., диспетчер – 114000 руб.

Таблица 3.4 - Штатное расписание

Должность	Кол-во, чел	Месячная заработка плата на 1 работника, руб.
Мастер	1	21400
Слесарь по ремонту техники	2	16550
Диспетчер	1	9500

Фонд оплаты труда составит $1 * 256800 + 2 * 198600 + 1 * 114000 = 768000 \text{ руб.}$

Отчисления в социальные фонды (30%) – 199680 руб.

Итого затрат на оплату труда: 967680 руб.

Здание для ремонта грузовой техники берем в аренду, общей площадью 100 м². Стоимость 1м² составляет 1000 руб.

Необходимо учесть и прочие затраты. В прочие затраты входят затраты на коммерческие и управленческие расходы, а также аренда здания. Прочие затраты составляют 727871 руб. В целом эти расходы составили, по отношению к себестоимости 2,5%. Поэтому примем значение прочих расходов 2,5 % от стоимости других затрат. Себестоимость затрат по годам представлена в таблице 3.5. Инфляция составляет 7%.

Таблица 3.5 - Себестоимость ремонта двигателей по годам, руб.

Затраты	Год				
	2021	2022	2023	2024	2025
1. Сырье и основные материалы	60000	64200	68694	73502	78647
2. Вспомогательные материалы	22896	24499	26214	28049	30012
3. Электроэнергия	104817,6	130720,8	159033,6	190840,3	226502,4
4. ФОТ	768000	821760	879283	940833	1006691
5. Амортизация	160428	160428	160428	160428	160428
6. Прочие затраты	727871	778821	833338	891671	954087
Итого затрат:	1844012,6	1980429	2126991	2285323	2456367,4

Средняя себестоимость ремонта одного двигателя составляет 41909 руб., стоимость работы не более 25%, тогда цена составит 52386 рублей за единицу ремонта. Установив цену на продукцию и зная объем выпуска можно рассчитать объем ремонтных работ. Данные расчетов представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Стоимость ремонтных услуг

Год	Объем ремонта, шт.	Цена реализации, тыс.руб.	Выручка, руб.
2021	44	52386	2304984
2022	50	56053	2802650
2023	58	59976	3478608
2024	64	64175	4107200
2025	72	68667	4944024

Для реализации проекта нам необходим кредит в размере 1 572 000 рублей, состоящий из затрат на приобретение оборудования 837562 руб., затрат на основные материалы 60000 руб.

Сюда же включаем 171542 руб. на косметический ремонт и 22896 руб. на хозяйствственный инвентарь.

Кредит будет браться на 2 года под 18%. График погашения кредита представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 - График погашения кредита, руб.

Месяцы	Сумма кредита	Сумма платежей по процентам за кредит	Средства, направляемые на погашение кредита	Остаток невозвращенного кредита на конец месяца
1	1572000	2483760	65500	1506500
2	1506500	2380270	65500	1441000
3	1441000	2276780	65500	1375500
4	1375500	2173290	65500	1310000
5	1310000	2069800	65500	1244500
6	1244500	1966310	65500	1179000
7	1179000	1862820	65500	1113500
8	1113500	1759330	65500	1048000
9	1048000	1655840	65500	982500
10	982500	1552350	65500	917000
11	917000	1448860	65500	851500
12	851500	1345370	65500	786000
13	786000	1241880	65500	720500
14	720500	1138390	65500	655000
15	655000	1034900	65500	589500
16	589500	931410	65500	524000
17	524000	827920	65500	458500
18	458500	724430	65500	393000
19	393000	620940	65500	327500
20	327500	517450	65500	262000
21	262000	413960	65500	196500
22	196500	310470	65500	131000
23	131000	206980	65500	65500
24	65500	103490	1572000	0

Сумма платежей по процентам за кредит за 2 года составляет 103490 руб.

В следующем пункте работы определим эффективность данного проекта. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников, она включает: эффективность участия предприятий в проекте (эффективность ИП для предприятий-участников).

3.2. Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий

Оценка эффективности инвестиционных проектов становится все более актуальной, так как в условиях рынка невозможно эффективно реализовывать инвестиционные проекты без реальной оценки. Роль инвестиционного процесса в управлении стоимостью огромна. Исследования, проведенные на Западе, показали, что стоимость бизнеса в наибольшей степени зависит от двух основных показателей: полученной прибыли за период и будущих дисконтированных денежных потоков от сделанных инвестиций. Система управления должна быть настроена на эти два показателя, иметь возможность саморегуляции и отвечать всем требованиям эффективного использования капитала.

К основным проблемам российской экономики на сегодняшний день относятся, в частности, низкая инвестиционная активность предприятий, а также старение основных фондов и технологий. Существует несколько причин тому, как макроэкономических, так и внутренних. Внутренние причины заключаются в том, что многие предприятия часто не готовы к перевооружению и смене технологий. Сложившаяся внутри таких организаций система управления приводит к неэффективному использованию капитала.

Для выявления рекомендаций по повышению инвестиционного проекта ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» проведем финансовый анализ инвестиционного проекта.

При принятии решений в бизнесе возникает потребность в прогнозировании эффективности капитальных вложений. Для этого необходимо провести долгосрочный анализ доходов и издержек.

Основными методами оценки деятельности проекта являются:

1. определение чистого приведенного эффекта (чистой текущей стоимости);

2. расчет уровня рентабельности инвестиций;
3. расчет срока окупаемости проекта;
4. расчет внутренней нормы доходности проекта;

В основу этих методов положено сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений.

Методы могут базироваться как на учетной величине денежных поступлений, так и на дисконтированных доходах с учетом временной компоненты денежных потоков.

В таблице 3.8 представлены исходные данные для расчёта эффективности данного проекта.

Таблица 3.8 - Расчет исходных данных по годам

Показатели	Годы				
	2021	2022	2023	2024	2025
Объем реализации, руб.	2304984	2802650	3478608	4107200	4944024
Текущие расходы, руб.	1844013	1980428,8	2126991	2285323	2456367
Налогооблагаемая прибыль, руб.	442545	804200,22	1333993	1804640	2470799
Налог на прибыль(20%), руб.	88509	160840,04	266798,6	360928	494159,8
Чистая прибыль, руб.	354036	643360,17	1067194	1443712	1976639

Проведем расчет показателей эффективности данного проекта.

При оценке инвестиционных проектов возникает проблема дисконтирования денежных потоков.

Результаты расчётов по оценке эффективности инвестиционного проекта представлены в приложении 1 и приложении 2.

Искомый индекс рентабельности инвестиций определяется как отношение дисконтированного дохода и инвестиций и составит 1,47.

Это означает, что проект при своей реализации позволит полностью вернуть все инвестированные средства и дополнительно к этому получить чистую прибыль в размере 14,7% от суммы всех инвестиций. Расчет показывает, что внутренняя норма доходности для варианта без привлечения заемных средств равна (52,93%).

Как видно из таблицы 3.9 проект имеет: дисконтированный срок окупаемости 0,48 года, индекс рентабельности равный 9,76, что превышает единицу, следовательно, проект рентабелен; чистая текущая стоимость (NPV) = 3299232 руб., эта величина больше нуля, следовательно, проект можно рекомендовать к внедрению;

Все эти показатели свидетельствуют о высокой эффективности предлагаемого проекта.

Остаточная стоимость составит 20% от стоимости оборудования:
 $837562 * 20\% = 167512,4$ руб.

Таблица 3.9 - Анализ эффективности проекта с кредитом и без него

Показатели	Проект без кредита	Проект с кредитом
IRR	52,93%	-
NPV, тыс. руб.	1072232	3299232
Индекс рентабельности	1,47	9,76
Дисконтированный срок окупаемости, лет	1,47	0,48

В таблице 3.10 представим анализ рентабельности после реализации проекта.

Таблица 3.10 - Анализ рентабельности после реализации проекта

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год
1. Выручка от реализации, руб.	2304984	2802650	3478608	4107200	4944024
2. Себестоимость продукции, руб.	1844012,6	1980428,8	2126991	2285323	2456367
3. Прибыль от реализации, руб.	442545	804200,22	1333993	1804640	2470799
4. Рентабельность продукции, %.	24,00	40,61	62,72	78,97	100,59
5. Рентабельность продаж, %.	19,20	28,69	38,35	43,94	49,98

Как видно из таблицы 3.10 инвестиционный проект является весьма эффективным. Для предприятия эффективность реализации проекта с

кредитом оказалась выше, чем в случае варианта без кредита. Такое решение является взаимовыгодным для субъектов рыночного хозяйствования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Объектом исследования в работе выбрано ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ». Основной целью деятельности, также как и целью

любого коммерческого предприятия является получение прибыли. На основании проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно сделать вывод, что структура баланса предприятия признается удовлетворительной, а предприятие платежеспособным.

Предприятие располагает еще достаточными резервами улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменения в соответствие с его требованиями ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода инкассации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал, и достичь более оптимальной финансовой структуры предприятия.

Для повышения эффективности использования прибыли была предложена разработка бизнес-плана по организации станции по техническому обслуживанию тяжелой автотранспортной техники, так как ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ» является представителем реализации спецтехники в регионе.

Для реализации проекта необходим кредит в размере 1 572 000 рублей, состоящий из затрат на приобретение оборудования 837562 руб., затрат на основные материалы 60000 руб. Сюда же включены 171542 руб. на косметический ремонт и 22896 руб. на хозяйственный инвентарь. Кредит будет браться на 2 года под 18%.

Проведя расчеты эффективности проекта, видим, что:

- разница между дисконтированными потоками доходов от реализации проекта и дисконтированными потоками инвестиций составила 2227000 руб.;
- дисконтированный срок окупаемости проекта 0,48 лет;

Все эти показатели говорят о том, что проект выгоден для предприятия и с его внедрением предприятие будет получать дополнительный доход.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамова, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий [Текст]: учебник / А.Е.Абрамова. - Москва: АКДИ, 2018. - 48 с.
2. Абросимов, Н.В. Механизм привлечения инвестиций в условиях России. Практика, правовые основы [Текст] / Н.В.Абросимов, Е.В.Грацианский, В.А.Керов. - Москва: Институт риска и безопасности, 2016. - 181 с.
3. Ананьев, О. Методологическое исследование в современной науке [Текст] / О. Ананьев, М.Одинцова. - Москва: Институт экономики РАН, 2016. - 46 с.
4. Акуционек, С. Капитальные вложения промышленных предприятия [Текст] / С.Акуционек // Вопросы экономики. - 2018. -№8. - С. 136-146.
5. Бабук, И.М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности [Текст]: учебник / И.М.Бабук. - Минск: Вуз-ЮНИТИ, 2017. - 305 с.
6. Банки и инвестиции: сборник научно-технических работ [Текст] / под ред. А.И.Архипов, О.Л.Рогова. - Москва: Институт экономики РАН, 2018. – 172 с.
7. Бард, В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики [Текст]: учебник / В.С.Бард. - Москва: Экзамен, 2017.-384 с.
8. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] / Г.Бирман, С.Шмидт. - Москва: ЮНИТИ, 2017. - 250 с.
9. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И.А.Бланк. - Киев: МП «ИТЕМ», ЛТД, 2018.-315 с.
10. Блех, Ю. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / Ю.Блех, У.Гетце. - Калининград: Янтарный сказ, 2017. - 437 с.

11. Бочаров, В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий [Текст] / В.В.Бочаров. - Москва: Финансы и статистика, 2018. - 159 с.
12. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю.Бригхем, Л.Гапенски. - Спб.:Экономическая школа, 2017. - 458 с.
13. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений [Текст] / М.Бромвич. - Москва: ИНФРА-М, 2016. - 432 с.
14. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Текст]: АНХ при Правительстве РФ / П.Л.Виленский, В.Н.Лившиц, Е.Р.Орлова, С.А.Смоляк. -Москва: Дело, 2016.-154 с.
15. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов с учетом реальных характеристик экономической среды. Аудит и финансовый анализ [Текст] / П.Л.Виленский, В.Н.Лившиц. - М.: Компьютерный аудит, 2018. - 236 с.
16. Виленский, П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - Москва: Дело, 2017. - 332 с.
17. Виленский, П.Л. Показатель внутренней нормы доходности проекта и его модификации [Текст] / П.Л.Виленский, С.А.Смоляк. - Москва: ЦЭМИ РАН, 2016. - 405 с.
18. Волков, И.М. Проектный анализ [Текст] / И.М.Волкова, М.В.Грачева. - Москва: ЮНИТИ, Банки и биржи, 2018.-240 с.
19. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Л.Т. Гиляровская – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2018. – 305с.
20. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В.В.Ковалев. - Москва: Финансы и статистика. - 2018. - 144 с.
21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ [Текст] / В.В.Ковалев. - Москва: Финансы и статистика, 2017. 432с.
22. Коллас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия [Текст] / Б.Коллас. - Москва: НИТИ, 2016.-467 с.

23. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятий. Методы оценки [Текст] / М.Н.Крейнина. Москва:ДИС, 2017.-222 с.
24. Лахметкина, Н.И. Инвестиционный менеджмент: выработка инвестиционной политики [Текст]: учебное пособие / Н.И.Лахметкина. - Москва: ФА, 2016. - 267 с.
25. Липсиц, И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа [Текст] / И.В.Липсиц, В.В.Коссов. - Москва: БЕК, 2016. - 363 с.
26. Мелкумов, Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций [Текст] / Я.С.Мелкунов. -Москва: ДИС 2017. - 160 с.
27. Норткотт, Д. Принятие инвестиционных решений [Текст] / Д.Норткотт. - Москва: ЮНИТИ, 2016.-247 с.
28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 3-е изд. – М.: Экоперспектива, Новое знание, 2018. – 285с.
29. Савчук, В.П. Управление финансами предприятия: учебное издание / В.П. Савчук .- 2-е изд.,стереотип. – М.:Бином. Лаборатория знаний, 2016. - 480с.
30. Финансы предприятий [Текст]: учебник / под ред. Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова. - Москва: Финансы ЮНИТИ, 2017. – 401с.
31. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / под ред. А.М. Ковалевой. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 284 с.
32. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости [Текст] / Дж.Фридман, Н.Ордуэй. - Москва: Дело. - 2016. - 380 с.
33. Хорн, Дж. Основы управления финансами [Текст] / Дж.Хорн, К.Ван. - Москва: Финансы и статистика, 2016. - 800 с.
34. Шарп, У. Ф. Инвестиции [Текст] / У.Ф.Шарп, Г.Дж.Александер, Дж.В.Бэйли. - Москва: Инфра-М, 2017.-503 с.
35. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера. - Москва: Инфра-М, 2018. - 465 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Оценка эффективности инвестиционного проекта

Наименование	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год
Выручка, тыс.руб.		2304984	2802650	3478608	4107200
Себестоимость, тыс.руб.		1844013	1980428,8	2126991	2285323
Налог на имущество, 2,2%		18426,4	18020,983	17624,52	17236,78
Прибыль от реализации, тыс.руб.		442545	804200,22	1333993	1804640
Налог на прибыль (20%), тыс.руб.		88509	160840,04	266798,6	360928
Чистая прибыль, тыс.руб.		354036	643360,17	1067194	1443712
Амортизация, тыс.руб.		160428	160428	160428	160428
Инвестиции, тыс.руб.	1572000				
Чистый денежный поток, тыс.руб.	-1572000	514464	803788,17	1227622	1604140
Наращающим итогом	-1572000	-1057536	-253747,8	973874,5	2578014
Коэффициент дисконтирования	1	0,83	0,69	0,58	0,48
Дисконтированный чистый денежный поток, тыс.руб.	-1572000	-881280	-176213,8	563584,8	1243255
Наращающим итогом	-1572000	-2453280	-2629494	-2065909	-822654
NPV, тыс.руб.	1072232				
IRR:	52,93%				
Дисконтированный срок окупаемости, лет	1,47				
Индекс рентабельности	1,47				

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Оценка эффективности участия предприятия в данном проекте

Наименование	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год
Выручка, тыс.руб.		2304984	2802650	3478608	4107200
Себестоимость, тыс.руб.		1844013	1980428,8	2126991	2285323
Налог на имущество, 2,2%		18426,4	18020,983	17624,52	17236,78
Прибыль от реализации, тыс.руб.		442545	804200,22	1333993	1804640
Налог на прибыль, тыс.руб.		88509	160840,04	266798,6	360928
Чистая прибыль, тыс.руб.		354036	643360,17	1067194	1443712
Амортизация, тыс.руб.		160428	160428	160428	160428
Получение кредита, тыс.руб.	-1572000				
Гашение основного долга		-786000	-786000		
Инвестиции, тыс.руб.	-1572000				
Чистый денежный поток, тыс.руб.	0	-271536	17788,173	1227622	1604140
Наращающим итогом	0	-271536	-253747,8	973874,5	2578014
Коэффициент дисконтирования	1	0,83	0,69	0,58	0,48
Дисконтированный чистый денежный поток, тыс.руб.	0	-226280	-176213,8	563584,8	1243255
Наращающим итогом	0	-226280	-402493,8	161091	1404346
NPV, тыс.руб.	3299232				
Дисконтированный срок окупаемости, лет	0,48				
Индекс рентабельности	9,76				

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт - филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт

«Экономика и гуманитарные дисциплины»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Лебедев
Коняхина Т.Б.
подпись инициалы, фамилия
«11» 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент

код – наименование направления

Пути увеличения прибыли предприятия на примере ООО ТД «АбаканАвтоГАЗ»

Руководитель

Коняхина Т.Б.
инициалы, фамилия

Выпускник

Абду 11.06.2021
подпись, дата

Ромадин Д.Б.
инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: «Пути увеличения прибыли предприятия на примере ООО «ТД «АбаканАвтоГАЗ»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Сергена Г.Ю

инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Сергена Г.Ю

инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Кожухина Г.Б

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

инициалы, фамилия