

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ И. В. Панасенко  
подпись    инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Прибыль предприятия ОАО «Хакасский бентонит» и методы ее  
улучшения

тема

Руководитель

\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_  
подпись, дата    должность, ученая степень

Силютин Л.Н.

инициалы, фамилия

Выпускник

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Грицаенко А.К.

инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Прибыль  
предприятия ОАО «Хакасский бентонит» и методы ее улучшения

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Силютина Л.Н.

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Островских Т.И.

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_

подпись, дата

Сигачева Н.Л.

инициалы, фамилия

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы: Прибыль предприятия ОАО «Хакасский бентонит» и методы её улучшения

ВКР выполнена на \_\_\_78\_\_\_ страницах, с использованием 0 иллюстраций, 31 таблица, 7 формул, 3 приложений, 30 использованных источников, 13 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: Анализ, прибыль, коэффициент, показатель, прогноз

Автор работы (ЗС-73)

\_\_\_\_\_

подпись

А.К. Грицаенко

инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_

подпись

Л.Н. Силютин

инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Цель дипломной работы – провести оценку финансовых результатов и обосновать пути оптимизации прибыли на примере ОАО «Хакасский Бентонит». Данная цель требует постановки следующих задач:

1. раскрыть понятие, сущность, виды и функции прибыли;
2. исследовать систему управления прибылью;
3. изучить методы оптимизации прибыли;
4. провести анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансовых результатов исследуемого предприятия;
5. определить мероприятия, направленные на повышение эффективности формирования и распределения прибыли исследуемого предприятия и оценить их эффективность.

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, важным критерием его эффективности, основным источником формирования фондов экономического стимулирования и одним из главных источников доходов государственного бюджета.

Информационной базой исследования являются данные бухгалтерской отчетности исследуемого предприятия за 2014-2016 гг.

Для улучшения прибыли предприятия ОАО «Хакасский бентонит» были предложены мероприятия и рассчитан экономический эффект.

## SUMMARY

The theme of the paper: «Profit of JSC "Khakass bentonite" and methods of its improvement»

The paper has 78 pages,  
0 illustration 31 tables 7 formulas 3 applications 30 references, 13 sheets of illustrative material (slides).

Keywords: Analysis, profit, coefficient, indicator, forecast

Author (gr. ZS-73)	_____	<u>A.K. Gritsaenko</u>
	signature	initials, surname
Supervisor	_____	<u>L.N. Silyutina</u>
	signature	initials, surname
Supervisor in English	_____	<u>E.A. Nikitina</u>
	signature	initial surname

Year - 2017

The purpose of the thesis is to assess the financial results and justify the ways to optimize profits using the example of JSC Khakassky Bentonit. This goal requires the following tasks:

1. to disclose the concept, essence, types and functions of profit;
2. to investigate the profit management system;
3. to study methods of profit optimization;
4. to conduct an analysis of the financial and economic activities and financial results of the enterprise under investigation;
5. to determine the measures aimed at increasing the effectiveness of the formation and distribution of profit of the enterprise under study and to assess their effectiveness.

The relevance of the topic of the thesis is due to the fact that profit is the largest source of financing extended reproduction, an important criterion of its effectiveness, the main source of the formation of economic incentive funds and one of the main sources of revenue of the state budget.

Information base of the research is the data of the accounting reporting of the enterprise for 2014-2016.

To improve the profit of the enterprise, JSC "Khakassky bentonite" proposed measures and calculated the economic effect.

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

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

институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
И.В. Панасенко  
подпись      инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**  
**в форме бакалаврской работы**



## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты прибыли.....	9
1.1 Прибыль. Понятие, функции и виды.....	9
1.2 Система управления прибылью.....	17
1.3 Методы улучшения прибыли.....	23
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Хакасский бентонит».....	33
2.1 Характеристика предприятия.....	33
2.2 Анализ баланса.....	36
2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности .....	40
2.4 Анализ показателей эффективности .....	47
2.5 Управленческий анализ .....	53
2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	55
3 Проектная часть. Мероприятия, направленные на повышение прибыльности деятельности предприятия ОАО «Хакасский бентонит».....	58
3.1 Обоснование мероприятий.....	58
3.2 Расчет показателей по внедрению мероприятий.....	59
3.3 Эффективность предложенных мероприятий.....	70
Заключение.....	73
Список используемых источников.....	76
Приложение А - Г.....	78

## ВВЕДЕНИЕ

Получение прибыли, и ее наращивание является экономическим условием успешного функционирования предприятий, отраслей и народного хозяйства в целом. Прибыль является важным фактором стимулирования предпринимательской и производственной деятельности, финансовым началом ее расширения, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива отдельного предприятия и всего населения страны. За счет прибыли обновляются основные фонды, расширяются масштабы производства, создаются предпосылки для роста эффективности производства, повышения конкурентоспособности предприятия. За счет прибыли погашаются долговые обязательства предприятия перед банком и инвесторами, поэтому прибыль является главным обобщающим показателем эффективности производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия.

Прибыль также является основной базой формирования бюджетов различных уровней - от местного до федерального - и показателем уровня национального дохода. Чем большую прибыль получают предприятия, тем больше отчислений из этой прибыли на налоги и формирование бюджетов. А это создает экономические предпосылки для роста заработной платы бюджетным работникам, пенсий, стипендий и других социальных выплат. Увеличение прибыли дает больше возможностей для расширенного воспроизводства, внедрения мероприятий по усовершенствованию качества продукции и ее удешевления. Все это в конечном итоге способствует улучшению жизни людей и укреплению экономического могущества страны. Поэтому в росте прибыли заинтересованы все - от работника, предприятия и отрасли до государства в целом. Этим и определяется актуальность проблемы увеличения прибыли предприятия в современных рыночных условиях.

Чтобы обеспечить высокую экономическую эффективность производства, нужна государственная экономическая политика, которая содействовала бы формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности и



ориентировало предприятие на максимальное получение прибыли (доходов).

В настоящее время есть тенденция в рыночной экономике к стабильности и экономическому росту, что будет способствовать увеличению доли прибыльных предприятий. И когда организации являются самофинансируемыми, анализ финансовых результатов, а именно, прибыли, которая и является основным источником самофинансирования, позволяет выявить возможности этих организаций по максимизации прибыли.

Поэтому тема, связанная с управлением финансовыми результатами предприятия в условиях рынка, является крайне важной.

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, важным критерием его эффективности, основным источником формирования фондов экономического стимулирования и одним из главных источников доходов государственного бюджета.

Цель дипломной работы – провести оценку финансовых результатов и обосновать пути оптимизации прибыли на примере ОАО «Хакасский Бентонит». Данная цель требует постановки следующих задач:

1. раскрыть понятие, сущность, виды и функции прибыли;
2. исследовать систему управления прибылью;
3. изучить методы оптимизации прибыли;
4. провести анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансовых результатов исследуемого предприятия;
5. определить мероприятия, направленные на повышение эффективности формирования и распределения прибыли исследуемого предприятия и оценить их эффективность.

Предметом исследования в работе являются методы оптимизации прибыли.

Объектом исследования выступает ОАО «Хакасский Бентонит», специализирующийся на добыче и переработке бентонитовой глины.

Методами исследования, используемыми в работе, выступают: анализ

литературы, сравнение, интервьюирование, классификация, обобщение, а также вертикальный, горизонтальный и коэффициентный анализ; количественные методы прогнозирования.

Информационной базой исследования являются данные бухгалтерской отчетности исследуемого предприятия за 2014-2016 гг.

В соответствии с поставленными задачами в структуре выпускной квалификационной работы выделяются три главы. Первая глава работы – теоретическая. В ней представлены понятие, виды, функции прибыли, методы ее оптимизации, управление прибылью, а также основные пути увеличения (максимизации) прибыли на предприятии в условиях рыночной экономики.

Вторая глава – аналитическая. В главе дается оценка финансовым результатам деятельности ОАО «Хакасский Бентонит» за 2014-2016 гг. В ней дана экономическая характеристика исследуемого предприятия, проведен анализ ее политики формирования и распределения прибыли, ее эффективность.

На основании второй аналитической главы третья заключительная глава дипломной работы – проектная. В ней разрабатываются конкретные пути повышения прибыли ОАО «Хакасский Бентонит». В результате внедренных мероприятий рассчитывается экономический эффект.

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИБЫЛИ

## 1.1 Прибыль, понятие, функции и виды

В условиях рыночной экономики прибыль является основным результатом экономического развития предприятия. Прибыль создает финансовую базу для самофинансирования, расширения, модернизации производства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли частично осуществляется выполнение обязательств перед бюджетом и банком. Показатели прибыльности характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия, в значительной степени формируют положительный имидж предприятия и инвестиционную привлекательность.

Прибыль — одна из важнейших экономических категорий рыночной экономики, возможно, самой важной, так как прибыль является целью предпринимательской деятельности, ее смыслом. Предпринимательство, в результате которого будут покрываться только затраты, неэкономично, неестественно.

Прибыль — это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления деятельности.

Прибыль — особый воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечный результат бизнеса. Необходимый уровень прибыли — это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
- важнейшая предпосылка возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатор кредитоспособности предприятия;
- главный мотив собственника, поскольку он инициатор и организатор возрастания капитала и развития бизнеса;

- показатель конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения предприятием своих обязательств перед государством.

Главный источник происхождения прибыли — это предпринимательская деятельность, сущность этой деятельности, смысл которой — получение прибыли.

Стимулирующая сущность прибыли носит двойственный характер:

- в одних случаях прибыль — действительный стимул для предпринимательской деятельности; в социально-ориентированной рыночной экономике каждый получает заработанные деньги: предприниматель — прибыль, работники — заработную плату;
- в других случаях сущность прибыли — это действительно ее эксплуататорская сущность, связанная с возможностью предпринимателя присваивать результаты чужого труда на основе частной собственности на средства производства, на капитал. Величина прибыли в определенных случаях обратно пропорциональна уровню заработной платы. Поэтому если собственник предприятия увеличивает прибыль за счет уменьшения заработной платы работников, то эта часть прибыли будет иметь эксплуататорскую сущность.

Безусловно, уравниловки в доходах быть не должно, точно так же, как и беспредела, поскольку это противоречит принципам рыночной экономики, страдает уровень доходов собственников- предпринимателей в одних случаях, а в других — заработная плата работников меньше возможного и необходимого уровня.

Роль прибыли в деятельности государства и всех секторов экономики, в том числе и реального, огромна.

1. Прибыль — показатель эффективности, финансовый результат любой предпринимательской деятельности, главный показатель оценки деятельности предприятий на базе показателей рентабельности, в виде

отношения прибыли к выручке, себестоимости, активам или собственным средствам. Применяется и другая база.

2. Прибыль — главный источник собственных средств любого предприятия как для текущей деятельности (чистые активы), так и для развития производства (инвестиции) и других собственных нужд.

Прибыль — основной источник решения проблемы увеличения рыночной стоимости имущества предприятия. Эта цель требует постоянного роста собственных средств предприятия.

Прибыль — главный источник спасения предприятия от банкротства. Здесь также срабатывает взаимосвязь «прибыль — собственные средства», при этом основное в этой связи — ее постоянство в достаточных размерах.

3. Прибыль — важнейший источник обеспечения общегосударственных потребностей, так как налог на прибыль является одним из базовых налогов налоговой системы страны. В результате за счет прибыли обеспечивается:

- полнота доходов бюджетной системы;
- развитие социальных потребностей всего населения, т.е. медицины, образования, науки, детских учреждений и др.;
- финансирование обороны страны.

4. Чем больше прибыль предприятий и организаций страны, тем крепче национальная денежная единица — рубль. Это означает стабилизацию макроэкономических показателей и, как результат, — снижение уровня инфляции, рост материального благосостояния населения.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. №43н, а также уточнениями 2003 г. введена бухгалтерская отчетность организаций, предприятий, в том числе «Отчет о прибылях и убытках». В этой форме представлены различные виды прибыли, используемые в настоящее время. Новый вариант формы вводится с 2011 г. приказом

Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 2 июля 2010 г. № 66н.

Первый вид прибыли — это валовая прибыль. Валовая прибыль является показателем деятельности предприятия от производства и реализации продукции. В общем случае она находится под воздействием таких факторов, как изменение объема реализации, структуры товарной продукции, отпускных цен, цен на сырье, материалы, комплектующие изделий, тарифов на энергию и транспортировки, затрат на оплату труда работающих. Она определяется как разница между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг.

Себестоимость продукции - совокупность прямых издержек, связанных с производством изделия; все виды затрат, понесенных при производстве и реализации определенного вида продукции. Себестоимость включает в себя:

- затраты на материалы;
- прямые затраты на рабочую силу;
- переменные издержки: материальные затраты, амортизация основных средств, заработная плата основного и вспомогательного персонала, накладные расходы, непосредственно связанные с производством и реализацией.

Прибыль от продаж характеризует эффективность основной деятельности организации и определяется как разница между валовой прибылью, коммерческими расходами и управленческими расходами.

К управленческим относятся расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью предприятия: на содержание отдела кадров, юридического отдела; на освещение и отопление сооружений непромышленного назначения, а также на командировки, услуги связи и прочие аналогичные этим расходы.

А коммерческие расходы — это расходы, связанные с отгрузкой и реализацией товаров. Те предприятия, которые осуществляют производственную деятельность, имеют право отражать в составе коммерческих расходов на упаковку изделий; по доставке продукции на

станцию отправления, погрузке в транспортные средства; комиссионные сборы, уплачиваемые посредническим организациям; затраты на хранение продукции; на рекламу, на представительские и другие аналогичные по назначению расходы.

На изменение прибыли от продаж влияют разные факторы, основными из которых являются:

- изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
- изменение объема продукции (по базовой себестоимости);
- изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции;
- изменение себестоимости единицы продукции;
- изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции;
- изменение цен на материалы, тарифы, услуги;
- нарушение хозяйственной дисциплины.

Прибыль от продаж необходима для расчета фин. результата деятельности фирмы. Прибыль от продаж является основной составляющей балансовой прибыли предприятия, поскольку отражает результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации изделий (оказанию услуг), являющейся целью создания предприятия. На ее размер влияют уровень отпускных цен, себестоимость продукции, ассортиментные сдвиги в составе продукции. Прибыль от продаж растет, если в составе реализованной продукции повышается удельный вес высокорентабельных изделий.

Далее определяется налогооблагаемая прибыль, или прибыль (убыток) до налогообложения, при расчете которой должна быть учтена (в соответствии с налоговым учетом):

- прибыль, по которой уплачен налог;
- прибыль, по которой предприятие имеет льготы;

- прибыль, по которой налог уплачивается в особом порядке;
- прибыль, увеличивающая налогооблагаемую базу за счет превышения нормируемых расходов (на рекламу, подготовку кадров, процентов за кредит, амортизации, представительских).

Прибыль до налогообложения является важным показателем экономического состояния компании. Его анализ может много сказать о том, как развивается компания, насколько эффективно она управляется, и каковы дальнейшие перспективы ее развития. Данный показатель обязательно включается в финансовую отчетность предприятия и показывается в отчете о финансовых результатах, а также в отчете об убытках и прибылях компании. Правильный расчет данной цифры поможет правильно проинформировать контрагентов и потенциальных инвесторов о том, насколько эффективными будут их вложения, насколько надежным является данный объект инвестиций, и какую прибыль они смогут получить в будущем. После того, как рассчитана прибыль до налогообложения, из нее начинают вычитаться суммы всех налогов, которые должно заплатить предприятие, и, таким образом, вычисляется показатель чистой прибыли предприятия – его основной финансовый результат. Прибыль до налогообложения выражает прибыль от продаж за вычетом операционных и внереализационных доходов и расходов.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль), т.е. прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, получается при вычете из прибыли до налогообложения налога на прибыль и используется на следующие цели:

- развитие производства;
- выплату дивидендов и других доходов учредителям и собственникам;
- отчисления в фонды, формируемые в соответствии с учетной политикой предприятия;
- уплату штрафных санкций за экологические нарушения, несвоевременные платежи в бюджет, завышение цен, сокрытие объектов налогообложения.



Чистая прибыль (убыток) является конечным финансовым результатом, учитывается на счете 99 "Прибыли и убытки" и определяется разностью между прибылью и налогами.

С теоретической точки зрения, прибыль может быть бухгалтерской и экономической.

Экономическая прибыль — это чистая прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца. В случае отрицательного значения экономической прибыли рассматривается вариант ухода предприятия с рынка.

Экономическая прибыль находится как разность между рентабельностью вложенного капитала (материальным выражением которого являются чистые операционные активы) и средневзвешенной стоимостью капитала, умноженной на величину вложенного капитала.

Экономическая прибыль даёт возможность сравнить рентабельность вложенного капитала предприятия с минимально необходимой для оправдания ожиданий инвесторов доходностью, а также выразить полученную разницу в денежных единицах.

Бухгалтерская прибыль — разница между суммой реализации (доходами от продажи) и расходами (издержками);

От показателя бухгалтерской прибыли экономическая прибыль, отличается тем, что при её расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств, а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, как это имеет место быть при расчете бухгалтерской прибыли. То есть бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных затрат или затрат отвергнутых возможностей. Экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов. Её положительное значение показывает, что предприятие заработало больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов, следовательно, была создана дополнительная стоимость для инвесторов, учредителей.

В случае обратной ситуации — это свидетельствует о том, что организация оказалась неспособна покрыть стоимость использования привлеченных ресурсов. Отсутствие экономической прибыли может стать причиной оттока капитала из предприятия.

С точки зрения оценки эффективности, показатель экономической прибыли позволяет получить более полное, по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли, представление об эффективности использования предприятием имеющихся активов, в силу того, что сравнивает финансовый результат, полученный конкретным предприятием, с результатом который обеспечит ему реальное сохранение вложенных средств.

Поэтому показатель экономической прибыли более ёмок и полезен при принятии решения инвесторами о своих действиях в отношении ценных бумаг предприятия.

Итак, можно сделать следующие выводы:

1. Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью предпринимательской деятельности.
2. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли означает, что все расходы покрываются с избытком доходами.
3. Прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.
4. Прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

## 1.2 Система управления прибылью предприятия

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

1. Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль.

2. Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью. Управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.

3. Высокий динамизм управления. Системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, считывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.

4. Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих политику управления прибылью предприятия. Система таких критериев устанавливается самим предприятием.

5. Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. С учетом содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований формируются его цели и задачи.

Главная цель управления прибылью предприятия: оптимизация планирования величины прибыли; получение, как минимум, запланированной прибыли; оптимизация распределения прибыли с точки зрения эффективности предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что на реализацию цели управления прибылью направлена вся деятельность предприятия. Часть этой деятельности сфокусирована на реализации другой, не менее важной цели — обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия.

Прибыльная политика заключается в следующем.

1. Анализ фактических финансовых результатов:

- взаимосвязь доходов и расходов предприятия и его прибыли, финансовый анализ выручки, прибыли и рентабельности видов прибыли — от продаж, балансовой, налогооблагаемой, чистой;
- анализ и оптимизация затрат предприятия в процессе разработки себестоимости, в том числе себестоимости проданных товаров, коммерческих и управленческих расходов;
- маржинальный анализ и оценка маржинальных показателей;
- анализ структуры капитала и связанного с ней финансового рычага, его влияние на рентабельность собственных средств по формуле Дюпона;
- анализ показателей оборачиваемости средств предприятия и ее влияние на рентабельность собственных средств предприятия по формуле Дюпона;
- оценка прибыли, приходящейся на одну акцию в акционерных обществах.

2. Анализ и оценка роли и места прибыли во внутренних финансовых отношениях, в центрах финансовой ответственности.

3. Разработка и обоснование бизнес-плана (финансового плана), финансовых бюджетов предприятия, в том числе прогнозного отчета о прибылях и убытках на основании результатов анализа и других экономических расчетов. Виды документов и их содержание определяются предприятием.

4. Разработка прибыльной политики предприятия, связанной с распределением чистой прибыли, включающей:

- дивидендную политику;
- инвестиционную политику;
- отношение к фонду потребления;
- отношение к резервному фонду за счет чистой прибыли;
- оценку прочих выплат из чистой прибыли.

5. Разработка организационного плана предприятия, своего рода регламента управления прибылью, включая принципы оперативной деятельности по реализации получения запланированной прибыли.

6. Кроме изложенных выше основных положений прибыльной политики в соответствующих документах могут быть отражены и другие положения.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает обеспечение:

- максимальной прибыли, соответствующей ресурсам предприятия и рыночной конъюнктуре;
- оптимального соотношения между уровнем формируемой прибыли и допустимой степенью риска;
- высокого качества формируемой прибыли;
- выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;

- роста рыночной стоимости предприятия при допустимом уровне риска;
- эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Основной целью управления формированием прибыли предприятия является выделение основных факторов, определяющих ее конечный размер, и изыскание резервов дальнейшего увеличения ее суммы.

Механизм управления формированием прибыли от реализации продукции строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с объемом реализации продукции, доходов и издержек предприятия. Система этой взаимосвязи, получившая название «Взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» позволяет выделить роль отдельных факторов в формировании операционной прибыли и обеспечить эффективное управление этим процессом на предприятии.

В процессе управления формированием прибыли от реализации продукции на основе системы «Взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» предприятие решает ряд задач:

1. Определение объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную операционную деятельность в течение короткого периода.
2. Определение объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную операционную деятельность в длительном периоде.
3. Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы валовой операционной прибыли. Эта задача может иметь и обратную постановку: определение плановой суммы валовой прибыли при заданном плановом объеме реализации продукции.
4. Определение суммы «предела безопасности» (или «запаса прочности») предприятия, т.е. размера возможного снижения объема реализации продукции в стоимостном выражении при неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка, который позволяет ему осуществлять прибыльную операционную деятельность.

«Предел безопасности» («запас прочности») определяет возможные границы маневра предприятия, как в ценовой политике, так и в снижении натурального объема производства и реализации продукции в процессе осуществления операционной деятельности в неблагоприятных рыночных условиях (снижения спроса, усиления конкуренции и т.п.). В стоимостном выражении предел безопасности операционной деятельности предприятия рассчитывается по следующей формуле (1.1):

$$ЗП = СР_{\text{ВОП}} - СР_{\text{тб}}, \quad (1.1)$$

где ЗП – стоимостной объем реализации продукции предприятия, обеспечивающий предел безопасности (запас прочности) его операционной деятельности;

$СР_{\text{ВОП}}$  – стоимостной объем реализации продукции, обеспечивающий формирование плановой (или фактически достигнутой) суммы валовой прибыли предприятия;

$СР_{\text{тб}}$  – стоимостной объем реализации продукции, обеспечивающий достижение точки безубыточности операционной деятельности предприятия.

Предел безопасности (запас прочности) может быть выражен не только абсолютной, но и относительной величиной – его уровнем (или коэффициентом безопасности). Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле (1.2):

$$ЗП = \frac{ПБ_c}{СР_{\text{ВОП}}} * 100 \quad (1.2)$$

5. Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы маржинальной прибыли предприятия. Эта задача может иметь и обратную постановку:

определение плановой суммы маржинальной прибыли при заданном плановом объеме реализации продукции.

6. Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы чистой операционной прибыли. Эта задача может иметь и обратную постановку: определение плановой суммы чистой операционной прибыли предприятия при заданном плановом объеме реализации продукции.

7. Определение целевой суммы дохода и прибыли при необходимом уровне цен на продукцию. Финансовый механизм управления прибылью позволяет существенным образом влиять на уровень доходов через систему ценообразования на продукцию предприятия.

Таким образом, механизм управления различными видами прибыли предприятия с использованием системы «Взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» основан на ее зависимости («чувствительности») от следующих основных факторов:

- a) объема реализации продукции в стоимостном или натуральном выражении;
- b) суммы и уровня чистого операционного дохода;
- c) суммы и уровня переменных операционных издержек;
- d) суммы постоянных операционных издержек;
- e) соотношения постоянных и переменных операционных издержек;
- f) суммы налоговых платежей, осуществляемых за счет прибыли.

Эти факторы могут рассматриваться как основные при формировании суммы различных видов прибыли, воздействуя на которые можно получить необходимые результаты.

Итак, можно сделать следующие выводы:

- Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.



- Системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, считающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.
- Управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.
- Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.

### **1.3 Методы оптимизации прибыли**

Одной из основных задач по оптимизации прибыли является овладение современными методами эффективного управления прибылью, в том числе ее планирования, формирования и распределения, в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, что предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование эффективных методов ее анализа, планирования и распределения.

Все методы оптимизации соединяются в оптимизационные схемы, которые позволяют достичь цели лишь, будучи грамотно составленными.

Любая схема перед внедрением проверяется на соответствие таким критериям: разумность, эффективность, соответствие требованиям закона, автономность, надежность, безвредность.

В связи со сложной экономической и политической ситуацией не только в нашей стране, но и во всём мире все предприятия терпят убытки, либо

вынуждены снизить объёмы собственной деятельности остро встаёт вопрос о том, как можно сохранить максимум прибыли.

Прибыль понимается как возможность и способность бизнеса «делать прибыль». Поскольку показателей прибыли много, рассуждения ведутся, прежде всего, с позиции собственников фирмы, играющих ключевую роль в судьбе бизнеса. Для них базовой результатной характеристикой является чистая прибыль; именно этот показатель рассматривается ими как один из основных критериев успешности функционирования фирмы. Чистая прибыль — это разность доходов и расходов, понимаемых в обобщенном смысле. Отсюда с очевидностью следует, что соответствующий комплекс процедур оценки и управления прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы повышению доходов и снижению расходов.

Размышляя над тем, каким образом увеличить прибыль от продаж, предприниматель рассматривает различные варианты, некоторые из которых могут быть чрезвычайно рискованными, а некоторые - невыполнимыми. При этом различные варианты решения проблемы, как правило, противоречат друг другу, и приходится останавливаться на каком-нибудь одном варианте. Ошибка в выборе может быть для предпринимателя довольно болезненной и даже привести компанию в убытки. Вот почему так важно, принимая решение, ориентироваться не на интуицию, а на математические расчеты и глубокий анализ рынка.

Для начала необходимо рассмотреть все возможности, позволяющие потенциально увеличить прибыль от продаж, затем сравнить их между собой, оценив предполагаемый прирост прибыли и уровень риска, и лишь затем изменять товарную, ценовую или иную политику компании.

Итак, существуют следующие методы оптимизации прибыли:

1. уменьшение расходов;
2. увеличение доходов;
3. через налоговое планирование.

Рассмотрим каждый из данных методов.

**1. Снижение расходов (затрат)** - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по месту возникновения и виду расходов (затрат), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Общеизвестен тезис: «Затраты никогда нельзя оставлять без присмотра, иначе они имеют тенденцию к необоснованному росту».

**Управление расходами (затратами) в контексте идеологии центров ответственности.** Плановые задания в отношении затрат могут устанавливаться в различных разрезах. Один из наиболее важных — контроль затрат как элемент системы управления по центрам ответственности. Под центром ответственности (Responsibility Center) понимается подразделение хозяйствующего субъекта, руководство которого наделено определенными ресурсами и полномочиями, достаточными для выполнения установленных плановых заданий.

Смысл выделения центров ответственности — в поощрении инициативы у руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения.

В зависимости от того, какой критерий — затраты, доходы, прибыль или инвестиции — определяется как системообразующий, принято выделять следующие центры ответственности (русскоязычные названия даны условно).

**Затратообразующий центр (Cost Center)** — подразделение, работающее по утвержденной смете расходов. Трудно оценить доходы, поэтому внимание концентрируется на затратах. В качестве примера можно привести университетскую кафедру: ее руководство имеет полное право определять направления использования централизованно выделяемых средств (покупка компьютера, приглашение известного профессора для чтения краткого курса, направление сотрудников на научные конференции и т. п.).

**Доходообразующий центр (Revenue Center)** — подразделение, руководство которого несет ответственность за генерирование доходов; примеры — отдел

сбыта крупного предприятия, региональный центр продаж. В данном случае руководитель не несет ответственности за основные затраты хозяйствующего субъекта. Например, при продаже продукции завода руководитель коммерческой службы не несет ответственности за ее себестоимость, так как главная его задача — организация торговли, работа с клиентами, варьирование скидками в рамках установленной ценовой политики и т. п. Безусловно, в этом случае возникают затраты, но не они являются объектом контроля со стороны вышестоящего руководства.

Прибылеобразующий центр (Profit Center) — подразделение, в котором в качестве основного критерия выступает прибыль или рентабельность продаж. Чаще всего в их роли выступают самостоятельные подразделения крупной фирмы: дочерние и зависимые компании, дивизиональные подразделения с замкнутым производственным циклом, технологически самостоятельные производства, обособляемые в рамках диверсификации производственной деятельности, и т. п. К прибылеобразующим могут относиться и внутренние подразделения компании, если ею используется политика трансфертных цен, когда продукция, находящаяся на разных стадиях обработки, не передается от одного подразделения другому, а «продается» по внутренним ценам.

Инвестиционно-развивающий центр (Investment Center) — подразделение, руководство которого не только отвечает за организацию рентабельной работы, но и наделено полномочиями осуществлять инвестиции в соответствии с установленными критериями (например, если ожидаемая норма прибыли не ниже установленной границы). В качестве системообразующего критерия здесь чаще всего выступает показатель рентабельности инвестиций.

В числе ключевых элементов системы управления на базе прибылеобразующих и инвестиционно-развивающих центров ответственности — политика трансфертных цен, также существенно сказывающаяся на уровне затрат (расходов). Трансфертной называется цена, используемая для определения стоимости продукции (товаров, услуг), передаваемой прибылеобразующим или инвестиционно-развивающим центром ответственности другому центру

ответственности внутри компании. Она, как правило, меньше цены, используемой при продаже продукции внешним контрагентам.

Трансфертное ценообразование осуществляется при участии трех сторон: высших топ-менеджеров и руководства, поставляющего и приобретающего продукцию центров ответственности. Топ-менеджеры определяют основные параметры трансфертной политики, выступают в роли арбитров между руководителями центров ответственности и принимают окончательное решение в отношении ценообразования в случае, если конфликт не решается полюбовно.

Существуют следующие типы трансфертных цен: рыночно-ориентированные, затратно-ориентированные и компромиссные.

Система плановых заданий варьирует в зависимости от типа подразделения, а аналитические процедуры выполняются на этапе как установления плановых ориентиров, так и контроля в рамках оперативного и ретроспективного анализов.

**Управление затратами (издержками) по видам.** Классификация издержек по видам может быть выполнена разными способами, в частности: материальные издержки производства; издержки производства на энергоносители; трудовые издержки производства; накладные издержки производства; выполнение публичных обязательств; издержки производства на сообщение, транспорт и прочие расходы; калькулируемые издержки производства. Учет, контроль, агрегирование и анализ издержек осуществляются в рамках управленческого учета. Основная цель — выявление видов издержек, поддающихся обоснованному снижению их величины, и поиск путей этого снижения.

**Управление себестоимостью.** Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных при производстве и реализации данной продукции.

Когда речь идет об осуществлении конкретного производственного процесса, относительно большую значимость имеют отдельные виды активов, средств, расходов.

В зависимости от выбранной концепции организации и реализации производственного процесса уровень себестоимости может ощутимо варьировать и оказывать влияние на прибыль предприятия. Именно этим определяется значимость методик анализа и управления себестоимостью, как в системе управленческого учета, так и с позиции управления деятельностью предприятия в целом.

Управление себестоимостью продукции представляет собой повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно пытаются изыскать возможности обоснованного сокращения расходов и затрат. В рамках одного производственного цикла и в наиболее общем виде этот процесс может быть представлен в виде следующих процедур:

- прогнозирования и планирования затрат (определяются долго- и краткосрочные тенденции изменения отдельных видов затрат, задаются их ориентиры, обеспечивающие выход на определенные показатели прибыли и рентабельности);
- нормирования затрат (устанавливаются технически обоснованные нормативы в натуральных и стоимостных оценках по отдельным видам затрат, технологическим процессам, центрам ответственности);
- учета затрат в заданной номенклатуре статей;
- калькулирования себестоимости (распределяются фактические расходы и затраты на объекты калькулирования себестоимости);
- анализа затрат и себестоимости (анализируются фактические затраты в сравнении с плановыми заданиями и нормативами, выявляются факторы, повлекшие значимые отклонения, определяются резервы снижения себестоимости);
- контроля и регулирования управлением затратами (вносятся текущие изменения в управление затратами в случае отклонения от запланированной динамики затрат, уточняются системы планирования и нормирования).

. В западной практике весьма широкое распространение имеют системы абсорпшен-костинга, директ-костинга, стандарт-костс; наиболее распространена

система директ-костинга, подразумевающая подразделение затрат на условно-постоянные и переменные; первые относятся на затраты текущего (отчетного) периода, вторые — на себестоимость.

Фактическая себестоимость продукции формируется из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов и затрат. Увеличение себестоимости, являясь негативным фактом, приводящим к уменьшению прибыли, имеет и некоторый позитивный момент — снижение налога на прибыль. Поэтому в целях противодействия фактам необоснованного занижения налогооблагаемой прибыли некоторые виды расходов регулируются централизованно путем установления лимитов, норм и нормативов.

Роль финансовой службы в управлении расходами уже гораздо более значима, чем управление доходами. Если уровень доходов в значительной степени определяется конъюнктурой рынка, то видами и уровнем расходов можно управлять путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно эта схема реализуется в ходе формирования плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных от плановых значений, выявления причин произошедших отклонений и разработки мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов.

**2. Увеличение доходов** - оценка, анализ и планирование выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах, ритмичности производства и продаж, достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности, эффективности ценовой политики, влияния различных факторов (фондовооруженности, загруженности производственных мощностей, сменности, ценовой политики, кадрового состава и др.) на изменение величины продаж, сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т. п. Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляются в виде таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения

объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находятся в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы. Роль финансовой службы сводится, в основном, к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Первый и самый простой способ увеличения прибыли – это увеличение цены на предлагаемые компанией товары. На самом деле, цену обязательно нужно повышать до того уровня, пока ее увеличение не отразится на спросе. Определить этот порог могут позволить как опросы среди покупателей или анализ ценовой политики конкурентов, так и эксперименты с ценами и скидками на отдельные группы товаров самой компании.

Если проведенный анализ показал, что добиться роста прибыли, увеличивая цену, не получится, возможно, вы сможете сделать это, снизив объемы продаж. Создание искусственного дефицита позволит в определенных случаях покупателям бороться за ваш товар, что сделает рост цены вполне естественным. Однако более эффективным способом является наращивание объемов продаж. Если у вас еще есть покупатели, готовые покупать продукцию по текущей цене, то нужно бросить все усилия на удовлетворение этого спроса, что позволит гарантировано увеличить вашу прибыль от продаж. Если же цену придется снизить, то эффективность такого решения рассчитывается аналогично анализу эффекта от повышения цены.

Однако ценовая политика не является единственным фактором, влияющим на прибыль. Вы также можете поработать с ассортиментом продукции. Обратите внимание на то, какие товары продаются лучше всего: более качественные и дорогие или менее качественные и дешевые. В зависимости от этого, необходимо скорректировать товарную политику. Если



же покупатели готовы платить за бренд, то увеличить прибыль от продаж можно, поставив высокую цену за уникальное фирменное изделие.

**3. Через налоговое планирование.** Одним из направлений оптимизации прибыли является оптимизация налога на прибыль, она предполагает: минимизацию налоговых выплат в долгосрочном и краткосрочном периодах при любом объеме.

Целью минимизации налогов является не уменьшение какого-нибудь налога как такового, а увеличение всех финансовых ресурсов предприятия.

Государство предоставляет множество возможностей для снижения налоговых выплат. Это обусловлено и предусмотренными в законодательстве налоговыми льготами, и наличием различных ставок налогообложения и существованием пробелов или неясностей в законодательстве, ввиду невозможности учета всех обстоятельств, возникающих при исчислении и уплате налогов.

Все предприятия, минимизирующие налоги, условно делятся на две категории.

Первая – это предприятия, оказывающие услуги по минимизации налоговых обязательств, которые, зачастую, входят в состав какого-либо конвертационного центра, работающего с использованием фиктивных субъектов предпринимательской деятельности.

Вторая категория – это реально существующие предприятия, использующие в своей деятельности различные схемы минимизации.

Наиболее распространённые оптимизационные схемы:

- 1) Использование бренда.
- 2) Присоединение убыточной фирмы.
- 3) Перевод обособленных подразделений на упрощенную систему налогообложения.

Как итог, можно сказать следующее: на практике, как правило, применяется сразу несколько схем. Но, нельзя забывать, что любой применяемый метод оптимизации налоговой нагрузки должен осуществляться

согласно норм действующего законодательства и быть экономически оправданным. Иначе предприятию не избежать больших проблем со стороны проверяющих государственных служб.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, важным критерием его эффективности

2. Основные цели управления прибылью предприятия: оптимизация планирования величины прибыли; получение, как минимум, запланированной прибыли; оптимизация распределения прибыли с точки зрения эффективности предпринимательской деятельности

3. Одной из основных задач по оптимизации прибыли является овладение современными методами эффективного управления прибылью, в том числе ее планирования, формирования и распределения, в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

# АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ХАКАССКИЙ БЕНТОНИТ»

## 2.1 Характеристика предприятия

Организационно-правовая форма:

Открытое акционерное общество «Хакасский бентонит»

Юридический адрес:

655162 Россия, Республика Хакасия, город Черногорск, ул. Максима Горького 11а

Генеральный директор:

Арлашкин Виктор Иванович, действующий на основании Устава

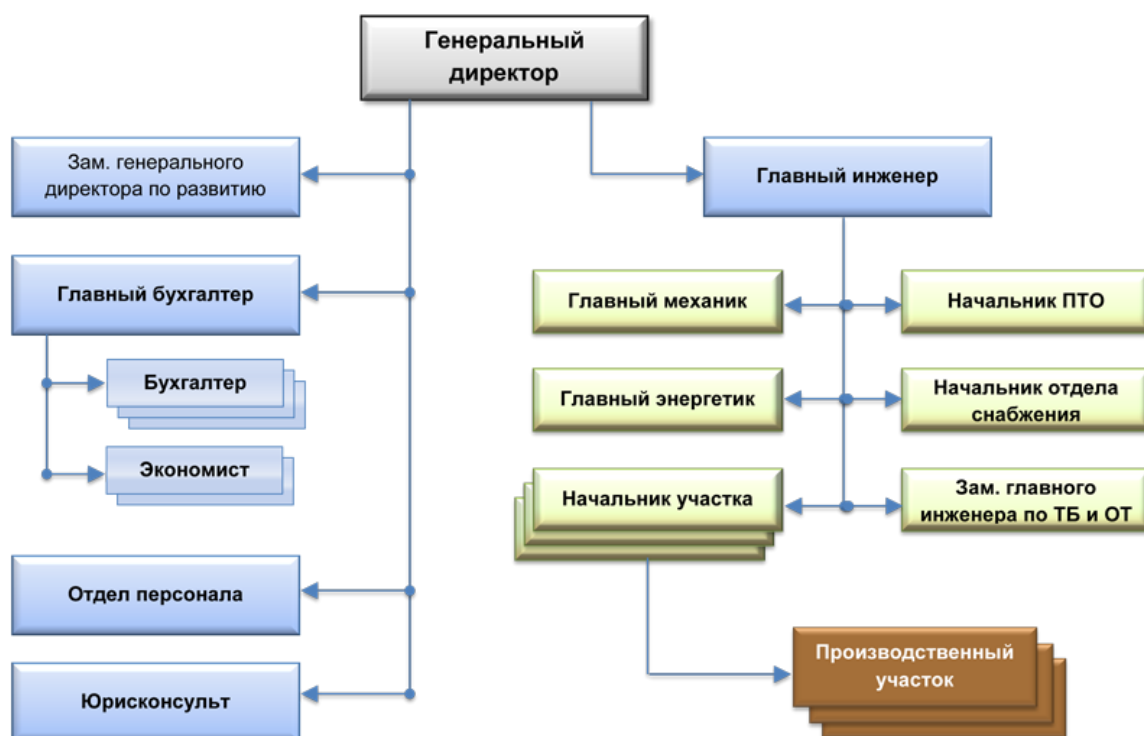


Рисунок 1.1 – Организационная структура управления

ОАО "Хакасский бентонит" имеет полный цикл производства: от добычи глины до упаковки готового глинопорошка. Продукция завода используется в приготовлении формовочных смесей на автоматизированных линиях

непрерывного литья и приготовления буровых растворов. Предприятие не только успешно конкурирует с производителями бентопорошков на внутреннем рынке, но и экспортирует свою продукцию за рубеж. По экономическим показателям работы, предприятие входит в десятку самых успешных предприятий Хакасии.

Черногорский завод глинопорошка построен на базе месторождения бентонитовых глин «10 хутор».

Основной продукцией, производимой ОАО «Хакасский бентонит», является глинопорошок – бентонит. Бентонитом называют глину, содержащую не менее 70% минерала группы монтмориллонита. Монтмориллонит обладает высокими катионообменными и адсорбционными свойствами, поэтому он находит широкое применение как вязко-гелеобразователь и понизитель фильтрации в приготовлении буровых растворов для бурения скважин и переходов, как связующее в формовочных смесях и железорудных окатышах, а также как гидроизоляционный и адсорбционный материал. В сельском хозяйстве бентонит эффективно используется при производстве комбикормов, в качестве подстилки для животных, для мелиорации почвы, а также для осветления вин и соков. Из бентонита производятся наиболее качественные комкующиеся наполнители кошачьих туалетов. Известно более 200 областей применения бентонита.

Основными видами глинопорошка производимого на ОАО «Хакасский бентонит» являются:

1. «Бентонит для бурения».
2. «Формовочный бентонит».
3. «Железорудные окатыши».
4. «Гидроизоляционный и адсорбционный материал».
5. «Корм животным».
6. «Осветление вин и соков».
7. «Комкующиеся наполнители для кошачьих туалетов».
8. «Коогулянт».

Общий объем Российского рынка бентонитовой продукции (без вторичной переработки) оценивается в 560-600 тысяч тонн в год.

Основной объем рынка глинопорошков приходится на буровую и литейную отрасли промышленности.

Основными потребителями (буровая) являются:

- ОАО «Сургутнефтегаз» – 10-12 тыс. тонн в год;
- ОАО НГК «Славнефть» – 7-8 тыс. тонн в год;
- ОАО НГК «Роснефть» – 3,5-4,5 тыс. тонн в год;
- ОАО АНК «Башнефть» – 5-5,5 тыс. тонн в год;
- ДООО «Бургаз» – 5-5,5 тыс. тонн в год;
- ОАО «Лукойл» – 4-4,5 тыс. тонн в год.

Основными потребителями (литейная) являются:

- ОАО «КАМАЗ» – 11-12 тыс. тонн в год;
- ОАО «АвтоВАЗ» – 8,5-9 тыс. тонн в год;
- ОАО «ЧАЗ» – 6-6,5 тыс. тонн в год;
- ОАО «ЧЗПЛ» – 5,5-6 тыс. тонн в год;
- ОАО «БСЗ» – 5,5-6 тыс. тонн в год;
- ОАО «Руслич» – 3,5-4 тыс. тонн в год;
- ОАО «Алнас» – 3,5-4,5 тыс. тонн в год и другие.

Основными конкурентами ОАО "Хакасский бентонит" на российском рынке бентонитовой продукции являются:

1. ОАО НПК «Бентонит» – холдинговое предприятие имеющее в собственности следующие активы:

- ООО "Аргиллит" (Респ. Хакассия)
- ОАО "Бентонит" (Курганская обл.)
- ООО «Абакан-Бентонит» (Респ. Хакассия)

- ООО «Глинопереработка» (Брянская обл.)
- ОАО "Ильский завод "Утяжелитель" (Краснодарский край)
- ООО «Красноярский Бентонит» (Красноярский край)

В общем видении холдинг ООО НПК «Бентонит» характеризуется как динамично развивающееся предприятие имеющее  $\approx 80-85\%$  рынка комовых глин применяемых в обогащении руд на горно-обогатительных комбинатах, и  $\approx 10-15\%$  рынка глинопорошков.

2. ОАО "Альметьевский завод глинопорошка" (Респ. Татарстан) – владеет Юго-Восточным участком «Биклянского» месторождения (до 20 млн. тонн), годовая добыча 140-150 тысяч тонн.

3. ЗАО "Бентопром" (Белгородская обл.). Производит высококачественный глинопорошок для формовочных смесей марки П1Т1А (5-7%), высококачественный глинопорошок для буровых растворов марки ПБМА, ПБМБ.

4. ЗАО «Керамзит» (Московская обл.). Владеет «Калиново-Дашковским» месторождением (до 2 млн. тонн), годовая добыча 60-70 тысяч тонн.

5. Значительное влияние на рынок бентонитовой продукции имеют производители стран СНГ (Украина, Азербайджан, Армения, Грузия) поставляющие в РФ как бентонитовое глиносырье (для прямого потребления и для переработки) так и глинопорошок.

Общий объем присутствия на Российском рынке производителей из стран СНГ оценивается в 100-120 тысяч тонн в год бентонитовой продукции, в том числе 30-40 тысяч тонн в год глинопорошка высоких марок как для литейной так и буровой промышленности.

## **2.2 Анализ баланса**

Анализ имущества предприятия и источников его формирования предназначен для общей характеристики финансовых

показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период.

Анализ заключается в разделении капитала на составные части: активный капитал рассматривается с позиции состава и размещения и пассивный капитал с позиции его происхождения.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно искажать абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднить их сопоставление в динамике.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами изменения. Как правило, берутся базисные темпы роста за смежные периоды (годы), что позволяет анализировать не только изменения отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат: Бухгалтерский баланс (форма №0710001), Отчет о прибылях и убытках (форма №0710001), Отчет о движении капитала (форма №0710003), Отчет о движении денежных средств (форма №0710004).

Проведем анализ агрегированного баланса, чтоб узнать общее представление о состоянии деятельности предприятия ОАО «Хакасский бентонит»

Таблица 2.1 – Агрегированный баланс за 2016 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
-------	---------------------	---	--------	---------------------	---

## Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6
Внеоборотные активы	65439,00	35.10	Собственный капитал	157732,00	84.70
Оборотные активы	120788,00	64.90	Заемный капитал	28495,00	15.30
Баланс	186227,00	100	Баланс	186227,00	100

Анализируя данные таблицы 2.1, видно, что предприятие финансово устойчивое, т.к. доля собственного капитала  $> 50\%$ , а именно  $84,7\%$ . Также видно преобладание удельного веса у оборотных активов ( $64,9\%$ ), за счет большого количества запасов.

Соотношение собственного и заемного капитала определяет финансовую устойчивость предприятия, т.к. доля заемного капитала составляет лишь  $15,3\%$  от общей суммы пассивов.

Анализ динамики и структуры баланса ОАО «Хакасский Бентонит» приведен в приложении А, который рассчитан на основе данных Бухгалтерского баланса (Приложение Б).

Валюта баланса предприятия увеличилась на 16191 руб, что составило  $9,52\%$ . Данное изменение в активе баланса вызвано увеличением прежде всего внеоборотных активов на 13840 руб или  $26,82\%$ . За счет значительного прироста основных средств на 13853 руб. Это означает расширение производства или поставки товаров, предоставления услуг, покупку зданий, станков, предметы мебели или других основных средств. Кроме того, у предприятия увеличиваются запасы на 3792 руб или  $8,01\%$ . Данное изменение необходимо сравнивать с динамикой выручки и себестоимости. Поскольку предприятие значительно расширяет объемы предоставляемых услуг, то увеличение запасов целесообразно. Также следует отметить значительное увеличение денежных средств на 6750 руб или  $68,11\%$ . Данное увеличение



обусловлено ростом объемов продаж, повышением цен на продукцию, незапланированным получением задолженности от покупателей, и др. Кроме того, у предприятия уменьшается дебиторская задолженность на 6735 руб или 11,96%, это означает, что покупатели и заказчики рассчитываются с долгами. Другие статьи актива в анализируемом периоде изменились незначительно.

Рассмотрим далее причины изменения валюты баланса по пассиву. Самое значительное увеличение произошло в разделе III, темп прироста составил 17,2%, что вызвано значительным увеличением нераспределенной прибыли на 23147 руб или 18,07%, что положительно характеризует высокую финансовую устойчивость предприятия, что также означает, что основная доля средств обеспечена именно собственным капиталом, а не заемным; свидетельствует о наличии источника для последующего развития. Следует отметить снижение кредиторской задолженности на 7740 руб или 25,46%, наибольшее снижение произошло по статье «задолженность поставщикам», что стало возможным за счет снижения дебиторской задолженности, что также подтверждает ранее сделанные выводы о позитивных изменениях в пассиве баланса.

Структура актива баланса не претерпела значительных изменений и в среднем соответствует потребностям предприятия. ОАО «Хакасский Бентонит» осуществляет добычу глины и занимается производством глинопорошка, соответственно необходимы вложения в оборудование, строительство объектов, необходимы значительные запасы. Достаточно большая доля дебиторской задолженности, поскольку предприятие конкурирует с производителями бентопорошков на внутреннем рынке, то ОАО «Хакасский Бентонит» вынуждены предлагать кредитные программы для своих клиентов.

Структура пассива баланса характеризует предприятие как финансово-устойчивое, т.к. доля собственных средств значительно больше заемных. Данные структурные изменения будут подробно оценены при анализе финансовой устойчивости. Перейдем к более детальному анализу финансового состояния предприятия с позиции ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости.

## 2.3 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Оценка финансового состояния предприятия будет не полной без анализа финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы:

- насколько фирма независима с финансовой точки зрения;
- растет или снижается уровень финансовой независимости;
- отвечает ли состояние активов предприятия и пассивов задачи его финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный расширенный процесс производства и реализации на основе роста прибыли. Оценка финансовой устойчивости предприятия начинается с исследования абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Изучение абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия возможно с использованием трехкомпонентного показателя, расчет которого можно увидеть в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Характер финансовой устойчивости

Размеры в тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
1.Источники собственных средств	94181,00	134585,00	155732,00
2.Основные средства и вложения	46624,00	51599,00	65439,00
3.Наличие собственных и оборотных средств	47557,00	82986,00	92293,00
4.Долгосрочные и среднесрочные кредиты и займы	5406,00	5047,00	5831,00
5.Наличие собственных долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	52963,00	88033,00	98124,00
6.Краткосрочные кредиты и займы	7900,00	-	-

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4
7.Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	60863,00	88033,00	98124,00
8.Общая величина запасов и затрат	41577,00	47313,00	51105,00
9.Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	5980,00	35673,00	41188,00
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	11386,00	40720,00	47019,00
11. Излишек (+) или недостаток(-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	19286,00	40720,00	47019,00

В анализируемом периоде ОАО «Хакасский Бентонит» имеет абсолютную финансовую устойчивость, это означает, что запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, и предприятие не зависит от внешних источников.

Заключительным этапом анализа финансовой устойчивости является расчет коэффициентов финансовой устойчивости.

Коэффициенты финансовой устойчивости (структуры капитала) – позволяют выявить уровень финансового риска, связанного со структурой источников формирования капитала предприятия и степень его финансовой стабильности в процессе предстоящего развития. Рассчитаем следующие основные показатели, представленные в таблице 2.3

Таблица 2.3 – Основные финансовые коэффициенты оценки финансовой устойчивости

Коэффициенты	2014г.	2015г.	2016 г.	Норма
1	2	3	4	5
1. Коэффициент автономии	0,73	0,79	0,85	>0,5

### Окончание таблицы 2.3

1	2	3	4	5
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,28	0,26	0,18	$K_{з/с} < 0,7$
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,65	0,74	0,81	$K_{осос} \geq 0,1$
4. Коэффициент маневренности	0,56	0,65	0,62	$K_{м}=0,2-0,5$
5. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	1,76	2,30	1,85	Чем больше, тем лучше
6. Коэффициент имущества производственного назначения	0,69	0,58	0,63	$K_{ипп} \geq 0,5$
7. Коэффициент прогноза банкротства	0,41	0,52	0,53	Чем ниже, тем хуже

Коэффициент автономии характеризует финансовую независимость предприятия от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия. Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны. На анализируемом предприятии коэффициент превышает нормативное значение, что и свидетельствует возможности привлечения средств со стороны.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных, т.е. в 2014 г. на 1 руб собственных средств приходилось 0,28 руб заемных, в 2015 г. на 1 руб собственных средств приходилось 0,26 руб заемных, а в 2016 г. 0,18 руб, значения соответствуют нормативу, хотя заметно их снижение, которое свидетельствует, что предприятие не зависит от внешних кредиторов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения платежеспособности

предприятия. Данный коэффициент увеличивается, это говорит о том, что чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.

Коэффициент маневренности отражает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра. В данном случае коэффициент превышает норму, что означает низкую возможность финансового маневра собственными средствами.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств показывает, сколько оборотных средств приходится на руб внеоборотных активов. На анализируемом предприятии коэффициент уменьшился, это говорит о том, что предприятие недостаточно вкладывает средств в оборотные активы.

Коэффициент имущества производственного назначения показывает долю имущества производственного назначения в общей сумме стоимости всех средств предприятия. При снижении показателя ниже рекомендуемого значения целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения. Данный коэффициент соответствует нормативу, из чего следует, что ему не обязательно привлекать долгосрочные заемные средства для увеличения имущества производственного назначения.

Коэффициент прогноза банкротства показывает долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств предприятия. Снижения показателя свидетельствует о финансовых затруднениях. Анализируемый коэффициент увеличился, что свидетельствует об уменьшении финансовых затруднений и об улучшении финансового состояния.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с усилением жесткости финансовых ограничений и необходимостью давать оценку

кредитоспособности предприятия, т.е. способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Анализ ликвидности баланса состоит в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными в порядке возрастания этих сроков. Для этого может быть построена специальная аналитическая таблица 2.4

Таблица 2.4 – Оценка ликвидности баланса

Размеры в тыс. руб.

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Наиболее ликвидные активы	1371,00	10911,00	16661,00	Наиболее срочные обязательства	21057,00	30404,00	22664,00
Быстро реализуемые активы	38066,00	59121,00	52336,00	Краткосрочные пассивы	7900,00	0,00	0,00
Медленно реализуемые активы	42483,00	48405,00	51791,00	Долгосрочные пассивы	5406,00	5047,00	5831,00
Трудно реализуемые активы	46624,00	51599,00	65439,00	Постоянные пассивы	94181,00	134585,00	157732,00
Баланс	128544,00	170036,00	186227,00	Баланс	128544,00	170036,00	186227,00

Для признания баланса ликвидным, необходимо выполнение следующих соотношений:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{array} \right.$$

На предприятии полученные соотношения имеют следующий вид:

$$\begin{array}{ccc}
 \begin{array}{l} 2014 \text{ г.} \\ \left\{ \begin{array}{l} A_1 \leq П_1 \\ A_2 \geq П_2 \\ A_3 \geq П_3 \\ A_4 \leq П_4 \end{array} \right. \end{array} & 
 \begin{array}{l} 2015 \text{ г.} \\ \left\{ \begin{array}{l} A_1 \leq П_1 \\ A_2 \geq П_2 \\ A_3 \geq П_3 \\ A_4 \leq П_4 \end{array} \right. \end{array} & 
 \begin{array}{l} 2016 \text{ г.} \\ \left\{ \begin{array}{l} A_1 \leq П_1 \\ A_2 \geq П_2 \\ A_3 \geq П_3 \\ A_4 \leq П_4 \end{array} \right. \end{array}
 \end{array}$$

В анализируемом периоде за счет значительного недостатка средств на счетах не выполняется только первое соотношение, которое означает текущую ликвидность, т. е. на 2016 г. у ОАО «Хакасский Бентонит» недостаточно наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. Выполнение третьего соотношения означает перспективную ликвидность предприятия, т.е. в долгосрочном периоде предприятие имеет возможность погасить свои долгосрочные обязательства. Выполнение четвертого соотношения означает наличие у предприятия собственных оборотных средств. Итак, баланс предприятия не ликвиден только в части текущей платежеспособности на 2016 г.

В условиях финансовой неустойчивости объективная и точная оценка финансово-экономического состояния предприятия приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели ее платежеспособности.

Для оценки платежеспособности могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.5

Таблица 2.5 – Финансовые коэффициенты платежеспособности

Коэффициент	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Норма
1. Коэффициент текущей ликвидности	2,80	3,90	5,30	2
2. Коэффициент срочной ликвидности	1,40	2,30	3,10	>1
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,40	0,70	0,2-0,5

$$\text{КЛтек} = \text{ОборАкт} / \text{КрОбяз} \quad (2.3)$$

$$\text{КЛср} = (\text{КрДЗ} + \text{ДСр} + \text{КрФВл}) / (\text{КрЗС} + \text{КрКЗ} + \text{ПрО}) \quad (2.4)$$

$$\text{КЛабс} = (\text{ДенСр} + \text{КрФинВл}) / \text{КрОбяз} \quad (2.5)$$

Анализ данных таблицы 2.5 показывает следующее: в анализируемом периоде ликвидность предприятия увеличивается. Рассмотрим более подробно каждый из коэффициентов.

Коэффициент текущей ликвидности показывает достаточность оборотных средств на погашение краткосрочных обязательств. Характеризует запас финансовой прочности, превышение ликвидного имущества над имеющимися обязательствами. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. На анализируемом предприятии коэффициент увеличился с 3,9 до 5,3, что свидетельствует о нерациональной структуре капитала, это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы.

Коэффициент срочной ликвидности показывает прогнозируемые платежные способности системы при условии своевременного расчета. На анализируемом предприятии коэффициент выше нормы, а это значит, что предприятие способно покрыть свои обязательства и не испытывает потребности в продаже своих запасов.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность предприятия погашать краткосрочные обязательства за счет денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает часть краткосрочной задолженности, которую можно погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность организации на дату составления баланса. В 2014 г. коэффициент абсолютной ликвидности не соответствовал нормативному значению, благодаря значительному увеличению денежных средств на счетах предприятия, в 2015 г. данный коэффициент находится в норме, а в 2016 г.



показатель превышает нормативное значение, что свидетельствует о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств на счетах предприятия, не приносящих доход, которые можно было бы использовать для развития бизнеса.

Подводя итоги данному выводу, следует отметить значительное повышение платежеспособности предприятия на анализируемый период.

## 2.4 Анализ показателей эффективности

Для анализа и оценки уровня динамики и структуры финансовых результатов составляется таблица 2.6, в которой используются данные «Отчета о прибылях и убытках», представленные в приложении В.

Таблица 2.6 – Финансовые результаты предприятия

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка	280984,00	302764,00	21780,00	7,75
Себестоимость	145402,00	125267,00	-20135,00	-13,85
Валовая прибыль	135582,00	177497,00	41915,00	30,91
Коммерческие, управленческие расходы	77911,00	142000,00	64089,00	82,26
Прибыль от продаж	57671,00	35497,00	-22174,00	-38,45
Проценты к получению	192,00	347,00	155,00	80,73
Проценты к уплате	257,00	60,00	-197,00	-76,65
Прочие доходы	782,00	186,00	-596,00	-76,21
Прочие расходы	5789,00	6832,00	1043,00	18,02
Налогооблагаемая прибыль	52599,00	29138,00	-23461,00	-44,60
Налог на прибыль	11657,00	5192,00	-6465,00	-55,46
Чистая прибыль	40942,00	23946,00	-16996,00	-41,51

Анализируя данные таблицы, можно отметить снижение чистой прибыли на 41,51%, подобное снижение было достигнуто за счет увеличения расходов. При этом следует отметить увеличение выручки на 7,75%, что обусловлено увеличением объемов реализации основных видов продукции и услуг. При этом снизилась себестоимость, это связано с ростом производительности труда основных рабочих и соответствующим этому увеличением объема

производства, что приводит к относительному уменьшению условно-постоянных расходов в себестоимости продукции. Также можно отметить, что собственная техника в текущем периоде в аренду не предоставлялась, поэтому прочие доходы сократились, но поскольку она использовалась для оказания услуг, выручка увеличилась. Следует отметить, что предприятие никогда не выплачивает дивиденды.

Показатели деловой активности характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и аналогичных по сфере приложения капитала предприятий. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия и др. Количественная оценка делается по двум направлениям: степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение темпов их роста и уровень эффективности использования ресурсов предприятия.

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В свою очередь они подразделяются на две группы: общие показатели оборачиваемости активов и показатели управления активами, рассчитаем их в таблице 2.7

Таблица 2.7– Анализ деловой активности

Показатель	2015 г.	2016 г.
1	2	3
Коэффициент общей оборачиваемости авансированного капитала	1,65	1,63
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	2,37	2,51
Фондоотдача	5,56	4,70
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,09	1,92

## Окончание таблицы 2.7

1	2	3
Коэффициент оборачиваемости материальных средств	3,07	2,45
Период оборачиваемости материальных средств, дней	117,00	147,00
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	28,35	18,17
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	4,99	6,11
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	72,00	59,00
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,24	13,36
Продолжительность операционного цикла, дней	189,00	206,00
Продолжительность финансового цикла, дней	150,00	179,00

Проведем анализ рассчитанных коэффициентов по таблице 2.7

Коэффициент общей оборачиваемости авансированного капитала показывает, сколько раз за год совершает полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов. Данный коэффициент снизился, что говорит об ухудшении общей ситуации на предприятии.

Коэффициент оборачиваемости мобильных средств показывает скорость оборота всех оборотных средств предприятия. Так, в 2015 г. каждый рубль оборотных активов приносил 2,37 руб выручки, а в 2016 г. 2,51 руб, следовательно, оборотные активы используются более эффективно.

Коэффициент фондоотдачи показывает эффективность использования основных средств предприятия (в оборотах). Его рост может быть достигнут или из-за повышения объема реализации продукции или за счет более высокого технического уровня основных средств. Чем выше фондоотдача, тем меньше издержек отчетного периода. Низкий уровень показателя свидетельствует или о недостатке объема реализации или о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов. Данный коэффициент уменьшился, что говорит об увеличении издержек отчетного периода, это вызвано снижением объема реализации продукции.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует различные аспекты деятельности: с финансовой точки зрения – скорость оборота вложенного капитала; с экономической – активность денежных средств, которыми рискует вкладчик; с коммерческой – отражает или излишек продаж или их недостаток. Если показатель слишком высок (что означает превышение уровня реализации над вложенным капиталом), это влечет за собой рост кредитных ресурсов и возможность достижения такого уровня, за которым кредиторы начинают участвовать в деле больше, чем собственники. Низкий показатель означает бездействие части собственных оборотных средств. В этом случае показатель указывает необходимость вложения собственных оборотных средств. В этом случае показатель указывает необходимость вложения собственных оборотных средств в другие более подходящие источники доходов. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, что каждый рубль вложенных собственных средств в 2015 г. приносил 2,09 руб выручки, а в 2016 г. 1,92 руб выручки, такое снижение означает, что необходимы вложения собственных средств в более подходящие источники дохода.

Коэффициент оборачиваемости материальных средств показывает число оборотов запасов и затрат за анализируемый период. Данный коэффициент снизился, что свидетельствует о накоплении избыточных запасов, неэффективном складском управлении, и накоплении непригодных к использованию материалов.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств показывает скорость оборота денежных средств. Снижение коэффициента оборачиваемости денежных средств говорит о резком уменьшении скорости оборота денежных средств.

Сокращение периода оборачиваемости средств в расчетах с 72 до 59 дней означает сужение коммерческого кредита, предоставляемого покупателю. Данное изменение стало возможным, благодаря незначительной конкуренции на рынке оказываемых услуг. При этом коэффициент оборачиваемости

кредиторской задолженности значительно увеличился, что говорит об уменьшении коммерческого кредита, предоставляемого предприятию.

Показатель продолжительности операционного цикла определяет, сколько дней в среднем потребуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия, т.е. в течение какого периода денежные средства связаны в материально-производственных запасах. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. операционный цикл увеличился на 17 дней. Данный показатель является отрицательной характеристикой производства. Поскольку при увеличении этого показателя, увеличивается время между закупкой сырья и получением выручки, вследствие чего снижается рентабельность.

Показатель продолжительности финансового цикла также увеличился, это означает, что предприятие ведет расчеты по долгам быстрее, чем осуществляет расчеты с ним. Показатель увеличился, это говорит о том, что на предприятии эффективно управляют имуществом.

В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования фирмы по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития фирмы и укрепления ее финансовых отношений со всеми участниками предпринимательской деятельности

Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния предприятия – анализ финансовых результатов ее деятельности.

Следующим этапом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является оценка его рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы фирмы в целом, доходность различных направлений ее деятельности. Показатели

рентабельности (убыточности) характеризуют эффективность использования активов и источников их формирования.

Таблица 2.8 – Показатели рентабельности

Размеры в %

Показатель	2015 г.	2016 г.	Изменения
I. Общая рентабельность:			
а) активов	31,00	16,00	-15
б) внеоборотных активов	102,00	45,00	-57
в) оборотных активов	44,00	24,00	-20
г) собственного капитала	39,00	18,00	-21
д) заемного капитала	148,00	102,00	-46
II. Чистая рентабельность:			
а) активов	24,00	12,00	-12
б) внеоборотных активов	78,00	35,00	-43
в) оборотных активов	34,00	19,00	-15
г) собственного капитала	30,00	15,00	-15
д) заемного капитала	114,00	81,00	-33
III. Рентабельность проданных товаров	40,00	28,00	-12
IV. Рентабельность продаж общая	21,00	12,00	-9
V. Рентабельность продаж чистая	14,00	8,00	-6

Рентабельность работы предприятия определяется прибылью, которую оно получает. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции покрывают издержки производства, и образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Расчет и анализ основных показателей рентабельности анализируемого предприятия приведен в таблице "Показатели рентабельности". Данные показатели отражают, насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли.

Рентабельность оборота в целом снизилась, это объясняет самым низким показателем – рентабельностью внеоборотных активов, в 2016 году он составил 45%, активов составило 16%, оборотных активов 24%, рентабельность собственного капитала 18%, и рентабельность заемного капитала 102% по сравнению с прошлым годом.

Рентабельность товарооборота показывает насколько эффективно предприятие ведет свою деятельность и какова доля прибыли в выручке от

продаж. Как видно в 2015 году она составила 40%, а в 2016 снизилась и составила 28%.

Рентабельность продаж общая в анализируемом периоде происходит снижение. Таким образом, можно констатировать снижение доходности вложений в основное производство за анализируемый период. Необходимо принять меры по повышению рентабельности продукции, например, разработать меры по снижению затрат или пересмотреть существующие цены.

## **2.5 Управленческий анализ**

Управленческий анализ предполагает оперативную обратную связь, он опирается на данные бухгалтерских регистров, а также данные оперативного учета, отраженные в других источниках информации, кроме бухгалтерских. Управленческий анализ необходим для выявления параметров, факторов, причин, оказавших влияние на итоговые финансовые показатели деятельности предприятия. Он служит для выработки решений, позволяющих достичь оптимальных в определенной ситуации результатов.

Целью управленческого анализа является оценка эффективности деловой активности различных сегментов предприятия, обоснованность планируемых показателей, контроль за выполнением планов и смет.

При этом предприятие решает следующие задачи:

- анализ нормативных затрат
- оценка отклонений от запланированных показателей;
- оценка внутренних и внешних факторов, ограничивающих возможность деятельности организации;
- составление планов и смет;
- контроль за выполнением планов и смет, за экономным использованием ресурсов;
- поиск резервов повышения эффективности производства и обращения.

Управленческий анализ направлен в будущее, он является перспективным, поскольку служит прогнозированию, планированию деятельности, принятию оптимальных решений и, тем самым достижению наилучших результатов деятельности.

Производственному предприятию, а то есть ОАО «Хакасский бентонит», необходимо иметь детально разработанную технологическую и конструкторскую документацию, систему нормирования прямых затрат на изготовление и смет комплексных расходов на управление, строгую систему первичного документирования и документооборота, учитывающую особенности отдельных производств. Цехи и участки, склады и кладовые должны быть оснащены измерительными приборами и устройствами, мерной тарой.

В бухгалтерии предприятия нужно иметь детально разработанный план счетов и субсчетов объектов учета производственной деятельности, четко распределить обязанности между сотрудниками производственного отдела (сектора) с учетом их взаимозаменяемости во время отпусков и болезней. Должны быть разработаны скоординированные во времени графики поступления первичных документов из цехов и со складов, составления и обработки важнейших учетных регистров, проведения инвентаризации незавершенного производства, составления внутренней и внешней отчетности.

Итак, модель управленческого учета включает в себя три составляющие - методологическую, организационную и техническую. Методологическая составляющая определяет принципы управления, организационная составляющая формирует перечень субъектов управления и определяет их роль в системе управленческого учета, техническая составляющая определяет потребность в технических средствах для функционирования системы управленческого учета.

Управленческий анализ рассматривает эффективность и рентабельность осуществления отдельных операций, поэтому его целесообразно организовать в разрезе видов деловой активности предприятия.



Одним из важных показателей для управленческого анализа является выручка, в которой отражаются все изменения в деятельности предприятия.

Предприятием получена фактическая выручка в размере 302764 руб. В таблице 2.9 показано распределение выручки по видам деятельности.

Таблица 2.9 – Анализ выполнения плана распределение выручки по видам деятельности за 2015 год.

Наименование	2015 г		2016 г		Отклонение	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	%	Тыс. руб.
Добыча глины и каолина	150500,00	53,56	185250,00	61,19	123,09	34750,00
Производство общестроительных работ	98430,00	35,03	81470,00	26,91	-82,83	-16960,00
Торговля прочих строительных материалов	32054,00	11,41	36044,00	11,90	112,45	3990,00
Всего	280984,00	100	302764,00	100	107,75	21780,00

Таким образом, наибольший доход принесли добыча глины и каолина.

Именно этот вид деятельности способствует развитию производства глины.

В результате проведенного анализа финансовой-хозяйственной деятельности предприятия пришли к выводу, что финансово-хозяйственную деятельность компании следует признать эффективной, т.к. ею достигнут положительный финансовый результат.

## 2.6 Заключительная оценка деятельности предприятия

За рассматриваемый период эффективность деятельности предприятия значительно снизилось по сравнению с предыдущим годом.

В целом, по главе можно сделать следующие выводы:

1. Анализ ликвидности баланса в течение рассмотренного периода предприятие неликвидно только в части текущей платежеспособности.

2. Анализ платежеспособности предприятия в анализируемом периоде показал, что ликвидность предприятия увеличивается. Также следует отметить значительное повышение платежеспособности предприятия на конец анализируемого периода.

3. Анализ финансовой устойчивости по балансовой модели отразил трёхкомпонентный показатель финансовой ситуации  $S=\{0;0;0\}$  на всем анализируемом периоде. В анализируемом периоде ОАО «Хакасский Бентонит» имеет абсолютную финансовую устойчивость, это означает, что запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, и предприятие не зависит от внешних источников.

4. Проведенный коэффициентный анализ финансовой устойчивости показал, что значения показателей находятся в норме, даже превышают ее. Исходя из рассчитанных коэффициентов, можно сделать вывод, что предприятие финансово независимо, не зависит от внешних кредиторов, и в целом, предприятие финансово устойчиво.

5. Анализ деловой активности свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия, т.к. коэффициент общей оборачиваемости авансированного капитала, фондоотдачи, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборачиваемости материальных средств, оборачиваемости денежных средств, - сокращаются.

6. Анализ прибыли и рентабельности предприятия. Рентабельность работы предприятия определяется прибылью, которую оно получает. Основную деятельность ОАО «Хакасский Бентонит» в анализируемом периоде можно признать рентабельной, так как на каждый рубль издержек по проданной продукции получена прибыль. Однако чистая прибыль предприятия значительно сокращается. Показатели выручки и себестоимости увеличиваются, поэтому валовая прибыль увеличивается

Мои рекомендации заключаются в следующем: необходимо пересмотреть структуру производства, и отказаться от нерентабельных видов продукции, либо снизить объем продаж по продукции ГБО до минимального допустимого значения.

## **ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ХАКАССКИЙ БЕНТОНИТ»**

### **3.1 Обоснование мероприятий**

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи — повышение доходов — должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности продаж, критического объема продаж по видам продукции и подразделениям и т.п.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности.

Вторая задача — снижение расходов — подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продаж. Себестоимость продаж представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе реализации продукции.

Управление себестоимостью продаж представляет собой рутинный повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно пытаются изыскать возможности обоснованного сокращения расходов и затрат. В рамках одного

производственного цикла и в наиболее общем виде этот процесс может быть представлен в виде достаточно очевидных последовательных процедур:

- прогнозирование и планирование затрат;
- нормирование затрат;
- учет затрат;
- калькулирование себестоимости (т. е. исчисляется фактическая себестоимость продаж);
- анализ затрат и себестоимости;
- контроль и регулирование процесса управления затратами (вносятся текущие изменения в систему управления затратами в случае отклонения от запланированной динамики затрат, уточняются системы планирования и нормирования).

### **3.2 Расчет показателей по внедрению мероприятий**

В рамках управления прибылью предприятия проведем прогнозирование прибыли по методу трендового проектирования.

В основе трендового проектирования лежит линейный регрессионный анализ. Регрессия представляет собой функциональную зависимость между двумя или несколькими коррелированными переменными. Ее используют для предсказания значения одной переменной на основе значения другой. Линейную регрессию используют для прогнозирования, как в моделях временных рядов, так и в причинных моделях. Когда зависимая переменная изменяется в зависимости от времени, имеют дело с анализом временных рядов. Данная модель называется трендовым проектированием. Метод трендового проектирования позволяет построить прогноз на ближайший любой период.

На сегодняшний день ОАО «Хакасский Bentonит» реализует четыре вида продукции:

- 1) Бентонит;
- 2) АБГ – активированная бентонитовая глина;
- 3) ГБО – глина бентонитовая активированная;
- 4) АБГ суш. – активированная бентонитовая глина сушеная.

Бентонит используется в качестве связующего формовочных смесей при изготовлении литейных форм на механизированных и автоматических линиях для отливок ответственного назначения из черных и цветных сплавов. Также применяется для изготовления высококачественных буровых растворов. Улучшает их вязкость, что способствует уменьшению водоотдачи и толщины глинистой корки. Вследствие этого улучшается процесс удаления выбуренной породы из скважины, стабилизируется давление в скважине, охлаждается и смазывается бурильный инструмент. Бентонит характеризуется низким содержанием песчаной фракции, изготавливается без применения полимерных добавок. Сохраняет технологические свойства при долгом хранении.

Активированная бентонитовая глина (АБГ) предназначена для использования в качестве связующей добавки при окомковании железорудных концентратов в производстве окатышей. Обеспечивает в процессе уплотнения шихты водно-коллоидные связи, повышение прочности сырых окатышей, термомеханическую стойкость в процессе сушки. АБГ широко используется на многих ведущих горно-обогатительных комбинатах России.

В основу возьмем следующие данные (таблица 3.1 – таблица 3.4):

Таблица 3.1 - Реализация продукции с 2011 по 2016 гг.

Размеры в тоннах

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Реализация бентонита	42547,70	45330,80	36692,20	52369,60	56607,40	52466,70
Реализация АБГ			18238,40	42912,10	30025,90	35313,00
Реализация АБГ суш.				3184,40	7734,10	19,80
Реализация ГБО			1440,00	7063,40	4854,30	12310,50

Далее представим таблицу 3.2 с исходными данными о цене реализации единицы продукции.

Таблица 3.2 - Цена реализации единицы продукции без НДС

Продукция	Единица измерения	Цена реализации ед. продукции, без НДС
Бентонит	руб/тн.	4 059,61
АБГ (активированная бетонитовая глина)	руб/тн.	2 600,00
ГБО	руб/тн.	945,00
АБГ суш.	руб/тн.	496,42

Следующей таблицей с исходными данными о производственной себестоимости является таблица 3.3.

Таблица 3.3 - Производственная себестоимость единицы продукции

Вид продукции	Единица измерения	Производственная себестоимость
Бентонит	руб/тн.	1 676,60
АБГ (активированная бетонитовая глина), ГБО	руб/тн.	719,66
АБГ суш.	руб/тн.	156,08

Также представим исходные данные о полной себестоимости в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Полная себестоимость единицы продукции от реализации

Вид продукции	Единица измерения	Полная себестоимость
Бентонит	руб/тн.	3 406,43
АБГ (активированная бентонитовая глина), ГБО	руб/тн.	2 358,08
АБГ суш.	руб/тн.	302,76

На основе данных о полной и производственной себестоимости производства каждого вида продукции проведем расчет коммерческих и управленческих расходов, приходящихся на единицу каждого вида продукции. Результаты отразим в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Управленческие и коммерческие расходы на единицу продукции, руб.

Вид продукции	Полная себестоимость	Производственная себестоимость	Управленческие, коммерческие расходы
Бентонит	3406,43	1676,60	1729,83
АБГ	2358,08	719,66	1638,42
ГБО	2358,08	719,66	1638,42
АБГ суш.	302,76	156,08	146,68

Исходя из этих данных, рассчитаем трендовые уравнения по каждому виду выпускаемой продукции, и сделаем прогноз финансовых результатов.

### **Бентонит:**

Таблица 3.6 - Расчет параметров уравнения регрессии

Годы	t	y	t <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	ty
2011	1	42547,70	1	1810306775	42547,70
2012	2	45330,80	4	2054881429	90661,60
2013	3	36692,20	9	1346317541	110076,60
2014	4	52369,60	16	2742575004	209478,40
2015	5	56607,40	25	3204397735	283037,00
2016	6	52466,70	36	2752754609	314800,20
Итого	21	286014,40	91	13911233093	1050601,50

Рассчитав нужные данные, по таблице 3.6, построим уравнение регрессии, которое рассчитывается по следующей формуле:

$$a = \bar{y} - b\bar{t} \quad (3.6)$$

Для того чтобы построить данное уравнение, необходимо вычислить следующие параметры:

$$\bar{t} = 21/6 = 3,5$$

$$\bar{y} = 286014,4/6 = 47669,1$$



Расчет параметра  $b$  производится по формуле:

$$b = \frac{\sum yx - n * \bar{x} * \bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2} \quad (3.7)$$

$$b = \frac{1050601,5 - 6 * 3,5 * 47669,1}{91 - 6 * 12,25} = \frac{49550,4}{17,5} = 2831,5$$

$$a = 47669,1 - 2831,5 * 3,5 = 37758,85$$

Итак, уравнение регрессии имеет вид:  $y = 37758,85 + 2831,5t$ . Сделаем расчет прогноза, подставив в полученное уравнение период времени ( $t$ ), и внесем полученные результаты в таблицу 3.7.

Таблица 3.7 - Расчет выручки

Годы	t	Продажи	Прогноз	Отклонение
2011	1	42547,70	40590,35	1957,35
2012	2	45330,80	43421,85	1908,95
2013	3	36692,20	46253,35	9561,15
2014	4	52369,60	49084,85	3284,75
2015	5	56607,40	51916,35	4691,05
2016	6	52466,70	54747,85	2281,15
Прогнозный год	7		57579,35	

По результатам данной таблицы, сумма прогноза по бентониту составила 57579,35 тонн, и, сопоставляя фактические данные предыдущих периодов с полученным прогнозом, можно заметить, что на предприятии наблюдается положительное увеличение объема продаж, что положительно характеризует деятельность анализируемого предприятия.

Далее сделаем аналогичные расчеты по следующим видам выпускаемой продукции.

**АБГ:**

Таблица 3.8 - Расчет параметров уравнения регрессии

Год	t	y	t <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	ty
2011		-		-	-
2012		-		-	-
2013	1	18238,40	1	332639234,60	18238,40
2014	2	42912,10	4	1841448326,00	85824,20
2015	3	30025,90	9	901554670,80	90077,70
2016	4	35313,00	16	1247007969,00	141252,00
Итого	10	126489,40	30	4322650201,00	335392,30

Рассчитав нужные данные, по таблице 3.8, построим уравнение регрессии:

$$a = \bar{y} - b\bar{t}$$

Для того чтобы построить данное уравнение, необходимо вычислить следующие параметры:

$$\bar{t} = 10/4 = 2,5$$

$$\bar{y} = 126489,4/4 = 31622,35$$

Расчет параметра b производится по формуле:

$$b = \frac{\sum yx - n * \bar{x} * \bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{335392,3 - 4 * 2,5 * 31622,35}{30 - 4 * 6,25} = \frac{19168,8}{5} = 3833,8$$

$$a = 31622,35 - 3833,8 * 2,5 = 22037,85$$

Итак, уравнение регрессии имеет вид:  $y = 22037,85 + 3833,8t$ . Сделаем расчет прогноза, подставив в полученное уравнение период времени (t), таблица 3.9

Таблица 3.9 - Расчет выручки

Годы	t	Продажи	Прогноз	Отклонение
1	2	3	4	5

### Окончание таблицы 3.9

1	2	3	4	5
2011		-	-	
2012		-	-	
2013	1	18238,40	25871,65	7633,25
2014	2	42912,10	29705,45	13206,65
2015	3	30025,90	33539,25	3513,35
2016	4	35313,00	37373,05	2060,05
Прогнозный год	5		41206,85	

По результатам таблицы 3.9, сумма на прогнозный год по АБГ составила 41206,85 тонн, и, сопоставляя фактические данные предыдущих периодов с полученным прогнозом, можно заметить, что на предприятии наблюдается положительное увеличение объема продаж, что положительно характеризует деятельность анализируемого предприятия.

### АБГ суш.:

Таблица 3.10 - Расчет параметров уравнения регрессии

Год	t	y	t <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	ty
2011		-	-	-	-
2012		-	-	-	-
2013		-	-	-	-
2014	1	3184,40	1	10140403,36	3184,40
2015	2	7734,10	4	59816302,81	15468,20
2016	3	19,80	9	392,04	59,40
Итого	6	10938,30	14	69957098,21	18712,00

Расчитав нужные данные по таблице 3.10, построим уравнение регрессии:

$$a = \bar{y} - b\bar{t}$$

Для того чтобы построить данное уравнение, необходимо вычислить следующие параметры:

$$\bar{t} = 2$$

$$\bar{y} = 10938,3/3 = 3646,1$$

Расчет параметра b производится по формуле:

$$b = \frac{\sum yx - n * \bar{x} * \bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{18712 - 3 * 2 * 3646,1}{14 - 3 * 4} = \frac{-3164,6}{2} = -1582,3$$

$$a = 3646,1 + 1582,3 * 2 = 6810,7$$

Итак, уравнение регрессии имеет вид:  $y = 6810,7 - 1582,3t$ . Сделаем расчет прогноза, подставив в полученное уравнение период времени (t).

Таблица 3.11 - Расчет выручки

Годы	t	Продажи	Прогноз	Отклонение
2011		-	-	
2012		-	-	
2013		-	-	
2014	1	3184,40	5228,40	2044,00
2015	2	7734,10	3646,10	4088,00
2016	3	19,80	2063,80	2044,00
Прогнозный год	4		481,50	

По результатам таблицы 3.11, сумма на прогнозный год по АБГ суш. составила 481,5 тонн, и сопоставляя фактические данные предыдущих периодов с полученным прогнозом, можно заметить что на предприятии наблюдается сокращение объема продаж данной продукции, что говорит о том, что снизился спрос у потребителей на данный вид выпускаемой продукции.

**ГБО:**

Таблица 3.12 - Расчет параметров уравнения регрессии

Год	t	y	t <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	ty	
	1	2	3	4	5	6
2011		-	-	-	-	

Окончание таблицы 3.12

1	2	3	4	5	6
2012		-	-	-	-
2013	1	1440,00	1	2073600,00	1440,00
2014	2	7063,40	4	49891619,56	14126,80
2015	3	4854,30	9	23564228,49	14562,90
2016	4	12310,50	16	151548410,30	49242,00
Итого	10	25668,20	30	227077858,30	79371,70

Рассчитав нужные данные, построим уравнение регрессии:

$$a = \bar{y} - b\bar{t}$$

Для того чтобы построить данное уравнение, необходимо вычислить следующие параметры:

$$\bar{t} = 2,5$$

$$\bar{y} = 25668,2/4 = 6417,05$$

Расчет параметра b производится по формуле:

$$b = \frac{\sum yx - n * \bar{x} * \bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{79371,7 - 4 * 2,5 * 6417,05}{30 - 4 * 6,25} = \frac{15201,2}{5} = 3040,2$$

$$a = 6417,05 - 3040,2 * 2,5 = -1183,45$$

Итак, уравнение регрессии имеет вид:  $y = -1183,45 + 3040,2t$ . Сделаем расчет прогноза, подставив в полученное уравнение период времени (t).

Таблица 3.13 - Расчет прогноза выручки

Год	t	Продажи	Прогноз	Отклонение
2011		-	-	
2012		-	-	
2013	1	1440,00	1856,75	416,75
2014	2	7063,40	4896,95	2166,45
2015	3	4854,30	7937,15	3082,85
2016	4	12310,50	10977,35	1333,15
Прогнозный год	5		14017,55	

По результатам таблицы 3.13, сумма на прогнозный год по ГБО составила 14017,55 тонн, и, сопоставляя фактические данные предыдущих периодов с полученным прогнозом, можно заметить, что на предприятии наблюдается положительное увеличение объема продаж, что положительно характеризует деятельность анализируемого предприятия.

На основании проведенных расчетов, перейдем к расчету прогнозной выручки от реализации, прогнозной себестоимости, прогнозных значений коммерческих и управленческих расходов по основным видам продукции.

Результаты расчета прогнозной выручки сведем в таблицу 3.14.

Таблица 3.14 – Расчет прогнозной выручки

Вид продукции	Объем продаж, т.	Цена за тонну, руб.	Выручка, тыс.руб.
Бентонит	57579,35	4059,61	233790,00
АБГ	41206,85	2600,00	107138,00
ГБО	14017,55	945,00	13247,00
АБГ суш.	481,50	496,42	239,00
Всего выручки			354414,00

Следовательно, прогнозная выручка составит 3544414 тыс. руб.

Перейдем к расчету прогнозной себестоимости производства каждого вида продукции, результаты отразим в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Расчет прогнозной себестоимости

Вид продукции	Объем продаж, т.	Себестоимость на единицу, руб.	Себестоимость продаж, тыс. руб.
Бентонит	57579,35	1676,60	96538,00
АБГ	41206,85	719,66	29655,00
ГБО	14017,55	719,66	10088,00
АБГ суш.	481,50	156,08	75,00
Всего себестоимости			136356,00

Общий объем производственной себестоимости по всем видам продукции составляет 136356 тыс. руб.

Аналогичным образом рассчитаем прогнозные значения управленческих и коммерческих расходов, результаты отразим в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Расчет прогнозных значений управленческих и коммерческих расходов

Вид продукции	Объем продаж, т.	Управленческие и коммерческие на единицу продукции, руб.	Управленческие и коммерческие расходы всего, тыс. руб.
Бентонит	57579,35	1729,83	99602,00
АБГ	41206,85	1638,42	67514,00
ГБО	14017,55	1638,42	22967,00
АБГ суш.	481,50	146,68	71,00
Всего			190154,00

Следовательно, совокупные управленческие и коммерческие расходы на предприятии составляют 190154 тыс. руб.

Основываясь на расчетах, полученных в таблицах 3.14 – 3.16, и прогнозных данных, построим отчет о финансовых результатах на прогнозный год по основной деятельности предприятия, не принимая во внимание прочие виды доходов и расходов.

Таблица 3.17 - Отчет о прибылях и убытках на прогнозный год Размеры в руб.

Наименование показателя	Прогнозный год	Факт 2016 г.	Отклонение
Выручка	354414	302764	51650
Себестоимость продаж	(136356)	(125267)	11089
Валовая прибыль (убыток)	218058	177497	40561
Коммерческие, управленческие расходы	(190154)	(142000)	48154
Прибыль (убыток) от продаж	27904	35497	-7593
Текущий налог на прибыль	5581	(7099)	-1518
Чистая прибыль (убыток)	22323	28398	-6075

Сформировав прогнозный отчет о прибылях и убытках, необходимо сопоставить фактические данные 2016 года с прогнозными значениями и, можно сделать следующий вывод, что, несмотря на положительную динамику

роста объемов реализации и выручки от продаж, общая величина прибыли предприятия сокращается, т.к. наблюдается рост управленческих и коммерческих расходов. Сложившаяся ситуация носит негативный характер и требует пересмотра ассортиментной политики организации.

Для определения целесообразности производства и реализации каждого вида продукции, рассчитаем ее рентабельность, результаты представим в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Расчет рентабельности продаж единицы продукции

Вид продукции	Цена на единицу, руб.	Производственная себестоимость, руб.	Управленческие и коммерческие, руб	Прибыль от реализации, %	Рентабельность продаж, %
Бентонит	4059,61	1676,60	1729,83	653,00	16,10
АБГ	2600,00	719,66	1638,42	241,91	9,30
ГБО	945,00	719,66	1638,42	-1413,08	-149,50
АБГ суш.	496,42	156,08	146,68	193,66	39,01

По расчетам рентабельности продаж по всем видам продукции мы видим, что по ГБО рентабельность отрицательная, и составляет -149,5%, следовательно, что данный вид продукции производить нерентабельно.

Учитывая предыдущие расчеты, мы рекомендуем предприятию пересмотреть структуру производства. Для выполнения рекомендаций, предприятию необходимо снизить объем продаж продукции ГБО с 14017,55 до 5000 тонн. Этого достаточно для поддержания ассортимента. В рамках нашей рекомендации данное изменение структуры производства будет способом управления прибылью на данном предприятии.

### 3.3 Эффективность предложенных мероприятий

Основываясь на данной рекомендации, рассчитаем прогноз выручки с учетом изменения объема продаж.



Таблица 3.19 – Расчет прогнозной выручки

Вид продукции	Объем продаж, т.	Цена за тонну, руб.	Выручка, тыс.руб.
Бентонит	60585,20	4059,61	245952,00
АБГ	44212,70	2600,00	114953,00
ГБО	5000,00	945,00	4725,00
АБГ суш.	3487,35	496,42	1731,00
Всего выручки			367361,00

Также сделаем пересчет прогнозной себестоимости с учетом изменения объема продаж.

Таблица 3.20 – Расчет прогнозной себестоимости

Вид продукции	Объем продаж, т.	Себестоимость на единицу, руб.	Себестоимость продаж, тыс. руб.
Бентонит	60585,20	1676,60	101577,00
АБГ	44212,70	719,66	31818,00
ГБО	5000,00	719,66	3598,00
АБГ суш.	3487,35	156,08	544,00
Всего себестоимости			137537,00

Далее рассчитаем прогнозные значения управленческих и коммерческих расходов, также учитывая изменение объема продаж.

Таблица 3.21 – Расчет прогнозных значений управленческих и коммерческих расходов

Вид продукции	Объем продаж, т.	Управленческие и коммерческие на единицу продукции, руб.	Управленческие и коммерческие расходы всего, тыс. руб.
Бентонит	60585,20	1729,83	104802,00
АБГ	44212,70	1638,42	72439,00
ГБО	5000,00	1638,42	8192,00
АБГ суш.	3487,35	146,68	512,00
Всего			185945,00

Основываясь на расчеты таблиц 3.19 – 3.21, вернемся еще раз к отчету о прибылях и убытках. Полученные данные внесем в таблицу 3.22, и необходимо сопоставить данный прогноз с предыдущим.

Таблица 3.22 - Отчет о прибылях и убытках на прогнозный год, руб.

Наименование показателя	Прогноз 1 вариант	Прогноз 2 вариант	Факт 2016 г.
Выручка	354414	367361	302764
Себестоимость продаж	(136356)	(137537)	(125267)
Валовая прибыль (убыток)	218058	229824	177497
Коммерческие, управленческие расходы	(190154)	(185945)	(142000)
Прибыль (убыток) от продаж	27904	43879	35497
Текущий налог на прибыль	5581	8776	(7099)
Чистая прибыль (убыток)	22323	35103	28398

Исходя из нашей рекомендации - пересмотреть структуру производства на данном предприятии и снизить объем продаж нерентабельного вида продукции ГБО, мы наблюдаем положительную тенденцию в деятельности предприятия, что отражается в показателе чистой прибыли. С учетом изменения объема продаж значение данного показателя в прогнозе №2 оказалось намного выше фактического, и значения в прогнозе №1.

Итак, по результатам проведенных нами исследований, с целью определения наиболее подходящего метода оптимизации прибыли, мы можем порекомендовать ОАО «Хакасский Бентонит» следующее: необходимо пересмотреть структуру производства, и отказаться от нерентабельных видов продукции, либо снизить объем продаж по продукции ГБО до минимального допустимого значения. Данные рекомендации были основаны на расчетах рентабельности по каждому виду продукции, и сопоставлений прогнозов в отчете о прибылях и убытках.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результатами исследования явились следующие итоги:

Прибыль - это конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия. Она определяется как разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций.

Существует несколько видов прибыли на предприятии. К ним относятся: валовая прибыль, прибыль от продаж, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Прибыль формируется путем сложения поступлений доходов предприятия и вычитания из них соответствующих расходов и отчислений.

Из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли) в соответствии с законодательством и учредительными документами предприятие может создавать: фонд накопления; фонд потребления; резервный фонд; другие специальные фонды и резервы.

Основная задача анализа формирования и использования прибыли - выявление тенденций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с предыдущим. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Основной источник информации для анализа финансовых результатов - «Отчет о финансовых результатах» годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

По итогам первой главы дипломной работы можно сделать следующие выводы.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде.

Одной из основных задач по оптимизации прибыли является овладение современными методами эффективного управления прибылью, в том числе ее планирования, формирования и распределения, в процессе производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, что предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование эффективных методов ее анализа, планирования и распределения.

В целом, по второй главе можно сделать следующие выводы.

1. Анализ ликвидности баланса в течение рассмотренного периода предприятие неликвидно только в части текущей платежеспособности.

2. Анализ платежеспособности предприятия в анализируемом периоде показал, что ликвидность предприятия увеличивается. Также следует отметить значительное повышение платежеспособности предприятия на конец анализируемого периода.

3. Анализ финансовой устойчивости по балансовой модели отразил трёхкомпонентный показатель финансовой ситуации  $S=\{0;0;0\}$  на всем анализируемом периоде. В анализируемом периоде ОАО «Хакасский Бентонит» имеет абсолютную финансовую устойчивость, это означает, что запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, и предприятие не зависит от внешних источников.

4. Проведенный коэффициентный анализ финансовой устойчивости показал, что значения показателей находятся в норме, даже превышают ее. Исходя из рассчитанных коэффициентов, можно сделать вывод, что предприятие финансово независимо, не зависит от внешних кредиторов, и в целом, предприятие финансово устойчиво.

5. Анализ деловой активности свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия, т.к. коэффициент общей оборачиваемости

авансированного капитала, фондоотдачи, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборачиваемости материальных средств, оборачиваемости денежных средств, - сокращаются.

6. Анализ прибыли и рентабельности предприятия. Рентабельность работы предприятия определяется прибылью, которую оно получает. Основную деятельность ОАО «Хакасский Бентонит» в анализируемом периоде можно признать рентабельной, так как на каждый рубль издержек по проданной продукции получена прибыль. Однако чистая прибыль предприятия значительно сокращается. Показатели выручки и себестоимости увеличиваются, поэтому валовая прибыль увеличивается.

В третьей главе дипломной работы было проведено прогнозирование прибыли по методу трендового проектирования. Основываясь на расчетах данного прогнозирования, прогнозных данных, был построен отчет о прибылях и убытках.

И по результатам проведенных мною исследований, мои рекомендации заключаются в следующем: необходимо пересмотреть структуру производства, и отказаться от нерентабельных видов продукции, либо снизить объем продаж по продукции ГБО до минимального допустимого значения. Данные рекомендации были основаны на расчетах рентабельности по каждому виду продукции, и сопоставлений прогнозов в отчете о прибылях и убытках.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Болохонцева Ю.И. Анализ финансового состояния предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 9 . – С. 24 – 26.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
3. Вахрушина М.А., Друзцкая М.В., Антонова О.В.. Анализ финансовой отчетности. - Инфра – М, 2011. – 367с.
4. Илышева Н.Н., Крылов С.И.; под ред. Н.Н. Илышевой. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. - 240 с.
5. Ковалев В.В.. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. - ТК Велби, Издательство Проспект, 2007. – 336 с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. - 769 с.
7. Ковалев В.В. Управление активами фирмы. – М.: Велби, 2007. - 388 с
8. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г.. Финансы фирмы. - Инфра – М, 2007. – 522 с.
9. Крылов Э. И. Анализ финансовых результатов предприятия: учебное пособие. - ГУАП. – СПб, 2008. – 256 с.
10. Лебедева Н.М. Анализ финансовой отчетности организаций // Справочник экономиста. – 2009. - №3. – С. 16.
11. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учеб пособие - М.: ООО "ТК Велби", 2007. - 264 с.
12. Максимова А.И., Мохина М.И., Наумова О.Г. Финансовый менеджмент. – Пермь: АНО ВПО “Пермский институт экономики и финансов”, 2010. – 130 с.
13. Методичка АФХД Островских Т.И.
14. Рассохин О., Куликова О. Прибыль в два “клика” // Туризм: практика, проблемы, перспективы. - 2008. - №4. – С. 36-38.

15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 536 с.
16. Скрябина Е.Ю. Структура предприятия: оцениваем с помощью финансовых показателей // Российское предпринимательство. - 2012. - №13. – С. 59-66.
17. Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. Экономика и управление на предприятии (по отраслям). – М.: ЮНИТИ, 2011. - 367 с.
18. Тарасевич В.М.. Ценовая политика предприятия. – Питер, 2010. – 288 с.
19. Терешина В.В. Анализ эффективности производства и продаж // Российское предпринимательство. - 2012. - №4. – С. 90 - 94.
20. Толпегина О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 2. – С. 50 – 53.
21. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - № 20. – С. 37 – 39.
22. Тютюкин Е.Б.. Финансы организаций (предприятий). - ИТК «Дашков и К», 2012. – 544 с.
23. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. – 385 с.
24. Цыгичко А.Н.. Новый механизм формирования эффективности. - Экономика, 2007. – 191 с.
25. Шамхалов, Ф.И. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации // Финансы. – 2007. - № 6. – С.27-29.
26. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 367 с.
27. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
28. <http://fb.ru/article/10697/pribyil-ot-prodaj-puti-uvvelicheniya>
29. [http://dlearning.ru/articles/?ELEMENT\\_ID=383](http://dlearning.ru/articles/?ELEMENT_ID=383)
30. [http://www.rusnauka.com/9\\_DN\\_2010/Economics/61975.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61975.doc.htm)

**ПРИЛОЖЕНИЕ А - АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ БАЛАНСА**

Показатель	2014		2015		2016		2016-2015		2015-2014		2014-2016	
	т. р.	%	т. р.	%	т. р.	%	т. р.	%	т.р.	%	т.р.	%
Раздел I. Внеоборотные активы												
1. Нематериальные активы	105	0,08	92	0,06	79	0,04	-13	-14,1	-13	-12,38	-26	-24,8
2. Результаты исследований и разработок	981	0,8	981	0,58	981	0,53	-	-	-	-	-	-
3. Основные средства	45538	35,4	50526	29,71	64379	34,57	13853	27,42	4988	10,95	18841	41,37
<b>Итого I</b>	<b>46624</b>	<b>36,3</b>	<b>51599</b>	<b>30,35</b>	<b>65439</b>	<b>35,14</b>	<b>13840</b>	<b>26,82</b>	<b>4975</b>	<b>10,67</b>	<b>18815</b>	<b>40,35</b>
Раздел II. Оборотные активы												
1. Запасы	41577	32,3	47313	27,82	51105	27,44	3792	8,01	5736	13,8	9528	22,92
2. НДС	906	0,7	1092	0,64	686	0,37	-406	-37,2	186	20,53	-220	-24,3
3. Дебиторская задолженность	35229	27,4	56316	33,12	49581	26,62	-6735	-12	21087	59,86	14352	40,74
4. Финансовые вложения	-	-	1000	0,59	-	-	-1000	-	1000	-	-	-
5. Денежные средства	1371	1,1	9911	5,83	16661	8,95	6750	68,11	8540	622,9	15290	1115
6. Прочие оборотные активы	2837	2,2	2805	1,65	2755	1,48	-50	-1,78	-32	-1,13	-82	-2,89
<b>Итого II</b>	<b>81920</b>	<b>63,7</b>	<b>118436</b>	<b>69,65</b>	<b>120788</b>	<b>64,86</b>	<b>2351</b>	<b>1,99</b>	<b>36517</b>	<b>44,58</b>	<b>38868</b>	<b>47,45</b>
<i>Валюта баланса по активу</i>	<i>128544</i>	<i>100</i>	<i>170036</i>	<i>100</i>	<i>186227</i>	<i>100</i>	<i>16191</i>	<i>9,52</i>	<i>41492</i>	<i>32,28</i>	<i>57683</i>	<i>44,9</i>
Раздел III. Капитал и резервы												
1. Уставный капитал	854	0,66	854	0,5	854	0,46	-	-	-	-	-	-
2. Добавочный капитал	5501	4,2	5501	3,23	5501	2,95	-	-	-	-	-	-
3. Резервный капитал	128	0,1	128	0,08	128	0,07	-	-	-	-	-	-
4. Нераспределенная прибыль	87698	68,2	128102	75,34	151249	81,22	23147	18,07	40404	46,07	63551	72,47
<b>Итого III</b>	<b>94181</b>	<b>73,3</b>	<b>134585</b>	<b>79,15</b>	<b>157732</b>	<b>84,7</b>	<b>23147</b>	<b>17,2</b>	<b>40404</b>	<b>42,9</b>	<b>63551</b>	<b>67,48</b>

ПРИЛОЖЕНИЕ А



Раздел IV. Долгосрчные обязательства														
1.Отложенные налоговые обязательства	5406	4,2	5047	2,97	5831	3,13	784	15,53	-359	-6,64	425	7,86		
<b>Итого IV</b>	<b>5406</b>	<b>4,2</b>	<b>5047</b>	<b>2,97</b>	<b>5831</b>	<b>3,13</b>	<b>784</b>	<b>15,53</b>	<b>-359</b>	<b>-6,64</b>	<b>425</b>	<b>7,86</b>		
Раздел V. Краткосрочные обязательства														
1.Кредиторская задолженность	21057	16,4	30404	17,88	22664	12,17	-7740	-25,5	9347	44,39	1607	7,63		
а) задолженность поставщикам	4668	3,63	11876	6,98	1863	1	-10013	-84,3	7208	154,41	-2805	-60,1		
б) задолженность по заработной плате	2181	1,7	3104	1,82	2716	1,46	-388	-12,5	923	42,32	535	24,53		
в) задолженность перед государственным внебюджетным фондом	3679	2,86	1556	0,92	2212	1,19	656	42,16	-2123	-57,71	-1467	-39,9		
г) задолженность по налогам	8816	6,86	6832	4,02	5990	3,22	-842	-12,3	-1984	-22,5	-2826	-32,1		
д) задолженность покупателям	1466	1,14	3803	2,24	5560	2,98	1757	46,2	2337	159,41	4094	279,3		
е) прочая кредиторская задолженность	247	0,19	3233	1,9	4323	2,32	1090	33,71	2986	1208,9	4076	1650		
<b>Итого V</b>	<b>28957</b>	<b>22,5</b>	<b>30404</b>	<b>17,88</b>	<b>22664</b>	<b>12,17</b>	<b>-7740</b>	<b>-25,5</b>	<b>1447</b>	<b>5</b>	<b>-6293</b>	<b>-21,7</b>		
<i>Валюта баланса по пассиву</i>	<i>128544</i>	<i>100</i>	<i>170036</i>	<i>100</i>	<i>186227</i>	<i>100</i>	<i>16191</i>	<i>9,52</i>	<i>41492</i>	<i>32,28</i>	<i>57683</i>	<i>44,9</i>		

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 г.

		Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710001	
Организация	ОАО «Хакасский Бентонит»	31	12
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	2016	
Вид экономической деятельности	ИНН	01424676	
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКВЭД	1903004262/190301001	
Открытое Акционерное Общество	по ОКВЭД	47	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКФС	16	
Местонахождение (адрес)	по ОКЕИ	384	
655151, РФ, Республика Хакасия, г. Черногорск-1			

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 Декабря 2016 г.	На 31 Декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	79	92	105
	Результаты исследований и разработок	1120	981	981	981
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	64379	50526	45538
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>65439</b>	<b>51599</b>	<b>46624</b>
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	51105	47313	41577
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	686	1092	906
	Дебиторская задолженность	1230	49581	56316	35229
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	1000	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	16661	9911	1371
	Прочие оборотные активы	1260	2755	2805	2837
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>120788</b>	<b>118437</b>	<b>81920</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>186227</b>	<b>170036</b>	<b>128544</b>



## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2016 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация ОАО «Хакасский Бентонит» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_

Вид экономической деятельности ОКВЭД 14.22, добыча глины и произ-во глинопорошка по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_ по

Открытое Акционерное Общество по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2016
01424676		
1903004262/190301001		
47	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь – Декабрь 2016г.	За Январь - Декабрь 2015 г
	Выручка	2110	302764	280984
	Себестоимость продаж	2120	(125267)	(145402)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	177497	135582
	Коммерческие расходы	2210	(101104)	(77911)
	Управленческие расходы	2220	(40896)	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	35497	57671
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	347	192
	Проценты к уплате	2330	(60)	(257)
	Прочие доходы	2340	186	782
	Прочие расходы	2350	(6832)	(5789)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	29138	52599
	Текущий налог на прибыль	2410	(5192)	(11657)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	743	778
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1378)	359
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	579	(897)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	23147	40404



ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в \_\_\_\_\_ экземплярах.

Список используемых источников \_\_\_\_\_ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

дата

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)