

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

Пути повышения прибыли предприятия ООО «Сибирь»

тема

Руководитель

подпись, дата

доцент, к. э. н.

должность, ученая степень

Н. Ю. Овчарук

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

А. А. Кондакова

инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Пути
повышения прибыли предприятия ООО «Сибирь»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Н. Ю. Овчарук
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Г. И. Островских
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СИБИРЬ». ВКР выполнена на 67 страницах, с использованием 5 иллюстраций, 32 таблиц, 9 формул, 32 источников, 10 листов иллюстративного материала (слайдов).

ПРИБЫЛЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ, ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ, ВИДЫ ПРИБЫЛИ, МЕТОДЫ РАСЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ, ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРИБЫЛЬ, ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ, ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Автор работы (____)

Руководитель работы

Год защиты квалификационной работы – 2017

Цель – изучение теоретических и практических аспектов повышения прибыли предприятия.

Задачи:

1. рассмотреть теоретические аспекты прибыли предприятия;
2. проанализировать основные тенденции финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь»;
3. выявить имеющиеся проблемы доходности и прибыльности анализируемого предприятия;
4. разработать мероприятия, направленные на повышение прибыли ООО «Сибирь»;
5. рассчитать экономическую целесообразность и эффективность предлагаемых мероприятий.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. От нее зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства.

В работе рассматриваются теоретические аспекты повышения прибыли. Произведен анализ хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия на примере ООО «Сибирь». Дипломная работа содержит разработку и оценку мероприятий, позволяющих повысить прибыльность деятельности ООО «Сибирь»: организация производства деревянного плинтуса и расширение тем самым ассортимента производимой продукции предприятия.

SUMMARY
GRADUATION QUALIFICATION WORK
in the form of a thesis

Theme graduation qualification work: WAYS to INCREASE the PROFITS of an ENTERPRISE of LLC «SIBERIA».

WRC performed on 67 pages, using 5 illustrations, 32 tables, 9 formulas, 32 sources, 10 sheets of illustrative material (slides).

ECONOMIC ESSENCE OF PROFIT PROFITS, WAYS TO IMPROVE PROFITS, THE KINDS OF PROFITS, THE METHODS OF CALCULATION AND PLANNING PROFITS, FACTORS AFFECTING PROFITS, WAYS TO IMPROVE PROFITS, PROFITABILITY, EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.

The author of the work (_____) _____
signature initials, surname

Head works _____
signature initials, surname

Foreign language Normokontroler _____
signature initials, surname

Year protection qualification work – 2017

The aim is to study the theoretical and practical aspects of the improvement of the profit of the enterprise.

Objectives:

1. to examine the theoretical aspects of the profits of the enterprise;
2. analyse main trends of financial and economic activity of OOO "Siberia";
3. identify problems yield and profitability of the analyzed companies;
4. develop activities aimed at increasing profits LLC "Siberia";
5. calculate economic feasibility and effectiveness of the proposed activities.

Profit is one of the central places in the cost common system tools and instruments of a market economy. Depended on the financial situation of the enterprises, the level of satisfaction of personal and social needs of workers. In addition, fees from profits in the budget formed the bulk of the resources of the State.

The paper deals with the theoretical aspects of boosting profits. Analysis of economic activities and financial condition of the enterprise on the example of LLC «Siberia». Thesis includes the development and evaluation of interventions to improve the profitability of company "Siberia": Organization of the production of wood mouldings and the expansion of the product mix thus enterprises.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты прибыли предприятия.....	8
1.1 Экономическая сущность прибыли и ее функции.....	8
1.2 Виды прибыли, методы расчета и планирование.....	13
1.3 Факторы, оказывающие влияние на прибыль и пути ее повышения.....	18
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь».....	25
2.1 Характеристика предприятия.....	25
2.2 Анализ активов баланса.....	27
2.3 Анализ пассивов баланса.....	31
2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости.....	33
2.5 Оценка эффективности деятельности	34
2.6 Управленческий анализ.....	35
2.7 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	39
2.8 Вопросы экологии.....	40
3 Проектная часть. Разработка мероприятия по повышению прибыли ООО «Сибирь».....	43
3.1 Обоснование предлагаемого мероприятия.....	43
3.2 Расчет основных показателей по мероприятию.....	48
3.3 Экономический эффект предлагаемого мероприятия.....	54
Заключение.....	58
Список использованных источников.....	61
Приложение А - В.....	64

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность, теоретическая важность и практическая значимость темы данной выпускной квалификационной работы не вызывают сомнения. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. От нее зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Управление прибылью позволяет выявить основные факторы ее роста и потенциальные возможности предприятия. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. Управление прибылью позволяет выявить основные факторы ее роста и потенциальные возможности предприятия.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Проблема грамотного и эффективного управления прибылью является наиболее актуальной на современном этапе развития экономики России. Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. На большинстве российских предприятий данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работы является ООО «Сибирь».

Предметом исследования выступает проблема повышения прибыли предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических и практических аспектов повышения прибыли предприятия.

Реализация поставленной цели предопределила круг конкретных задач, достижение которых составило содержание дипломной работы:

- 1.) рассмотреть теоретические аспекты прибыли предприятия;
- 2.) проанализировать основные тенденции финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь»;
- 3.) выявить имеющиеся проблемы доходности и прибыльности анализируемого предприятия;
- 4.) разработать мероприятия, направленные на повышение прибыли ООО «Сибирь»;
- 5.) рассчитать экономическую целесообразность и эффективность предлагаемых мероприятий.

Для решения обозначенной проблемы использовались общенаучные и специальные методы исследования: анализ научной и учебной литературы,

наблюдение, обобщение, описание, вертикальный и горизонтальный анализ, финансово-экономический и сравнительный анализ.

Теоретические и методологические основы выпускной квалификационной работы составили труды отечественных и зарубежных специалистов в области экономики предприятия, анализа финансово-хозяйственной деятельности, менеджмента, финансового планирования, управленческого и бухгалтерского учета.

Информационной базой исследования послужили нормативно-правовые акты, материалы периодической печати, монографическая и другая научная литература по теме дипломного исследования, а также ряд данных, полученных эмпирическим путем, в т. ч. документация и бухгалтерская отчетность ООО «Сибирь» за 2014-2015 гг., данные которой не представляют коммерческой тайны.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три взаимосвязанных части, заключения, списка использованных источников и приложения.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическая сущность прибыли и ее функции

В современных экономических условиях в механизме управления социально-экономическим развитием предприятия прибыль играет важнейшую и главенствующую роль. Прибыль отображает положительный финансовый результат деятельности. Получение выручки за произведенную и реализованную продукцию, а также за выполненные работы и оказанные услуги, еще не означает, что предприятие получит прибыль.

Для выявления прибыли необходимо полученную выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает понесенные затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся только возмещать затраты – прибыль отсутствует, предприятие выходит на точку безубыточности, а, следовательно, отсутствует и основа для дальнейшего развития хозяйствующего субъекта [30]. В случае, когда затраты превышают выручку, предприятие получает убыток – это уже область критического риска, что ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, которое в дальнейшем не исключает банкротство.

Прибыль, как финансовый результат деятельности предприятия, является источником собственных финансовых ресурсов, направляемых на капитальные вложения. При недостатке собственных средств предприятия привлекают на капитальные вложения кредитные ресурсы (кредиты банков, инвестиционных фондов и займы других хозяйственных организаций). Использование долгосрочного кредита усиливает материальную ответственность коммерческих организаций и предприятий за неэкономное и неэффективное расходование средств, направляемых на финансирование капитальных вложений, соблюдение сроков ввода в действие основных фондов.

Прибыль является гарантом финансовой устойчивости и обеспечения доходов не только предприятий, но и государства, а также населения [1]. Роли прибыли для предприятия и общества представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Роли прибыли

Наименование роли	Характеристика
Прибыль, как основной материал успеха деятельности менеджеров предприятия	Основным мотивационным фактором осуществления любого вида предпринимательской деятельности, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников и менеджеров предприятия.
Прибыль, как база экономического развития государства	При условии, чем выше полученная прибыль у предприятий, тем больше производится отчислений на формирование бюджетов разного уровня и национального дохода
Прибыль, как критерий эффективности конкретного производства	Индивидуальный уровень прибыли предприятия характеризует степень умения менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики
Прибыль, как источник формирования финансовых ресурсов предприятия	Чем выше уровень формирования прибыли предприятия в процессе хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении заемных финансовых средств.
Прибыль, как главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия	Направления части полученной предприятием на прирост его активов.
Прибыль, как защитный механизм от банкротства	При прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале формирования прибыли.

Теоретически и практически прибыль неразрывно связана с понятием капитала. Капитал вкладывается, то есть не расходуется окончательно, а пускается в оборот (промышленный, торговый, денежный), с той целью, чтобы вновь вернуться к своему собственнику и принести в будущем доход в виде прибыли.

Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают предприятия после реализации продукции и исключения понесенных затрат [13]. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем выше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции. При этом прибыль имеет несколько характеристик, представленных ниже:

1.) Прибыль представляет собой форму дохода собственника предприятия. Эта наиболее простая форма отображения прибыли. Вместе с тем является недостаточной для ее полной характеристики, так как часто активная деятельность может быть и не связана с получением прибыли, например, политическая или благотворительная.

2.) Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха.

3.) Прибыль не является гарантом получения дохода собственника, вложившего свой капитал в тот или иной вид коммерческой деятельности. Она является результатом только умелого и успешного осуществления этой деятельности и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

4.) Прибыль характеризует только ту часть дохода, которая «освобождена» от понесенных затрат на осуществление коммерческой деятельности.

5.) Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т.п., а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

Прибыль как центральная категория рыночных отношений выполняет следующие важнейшие функции [30]:

– является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция);

– оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция);

– является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов (фискальная функция).

Важно выделить следующие источники получения прибыли:

1.) Образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта.

2.) Связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Величина прибыли в данном случае зависит от:

– правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

– создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей; послепродажное обслуживание и т. д.);

– объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);

– структуры снижения издержек производства;

3.) Проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции,

обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников [3].

1.2 Виды прибыли, методы расчета и планирование

Под всеобщим понятием «Прибыль» понимаются самые различные виды прибыли, характеризующиеся в современных условиях несколькими десятками терминов и понятий, что требует установленной систематизации [21]. Классификация прибыли представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Классификация понятий прибыли

Признаки	Понятия прибыли	Характеристика понятия
1	2	3
По источникам формирования прибыли, используемым при ее расчете.	Прибыль от реализации продукции ($P_{\text{реал}}$)	Реализация продукции является одним из основных показателей планирования и оценки деятельности, а также источником формирования прибыли на предприятии.
	Валовая прибыль ($P_{\text{вал}}$)	Рассчитывается для принятия шагов по повышению эффективности работы предприятия.
	Балансовая Прибыль	Характеризует общий финансовый результат деятельности предприятия.
	Прибыль от обычной деятельности	Прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов, уменьшенных на сумму расходов
	Чистая прибыль	Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов.
По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности	Является результатом производственно-сбытовой или основной для данного предприятия деятельности.

Окончание таблицы 1.2

	Прибыль от инвестиционной деятельности	В виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов
	Прибыль от финансовой деятельности	Основные денежные потоки, по которым связаны с обеспечением внешними источниками финансирования
По составу элементов, формирующих прибыль	Маржинальная прибыль	Характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом суммы переменных затрат.
	Балансовая прибыль	Представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат.
	Чистая прибыль	Характеризует сумму балансовой прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.
По характеру налогообложения	Налогооблагаемая прибыль	Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать хозяйственные альтернативные операции с позиций конечного эффекта.
	Необлагаемую налогом части прибыли	
По характеру инфляционной «очистки»	Номинальная прибыль	Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированной на темп инфляции в соответствующем периоде.
	Реальная прибыль	
По рассматриваемому периоду формирования	Прибыль предшествующего периода	Данное деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов
	Прибыль отчетного периода	
	Прибыль планового периода	
По регулярности формирования	Прибыль, которая формируется предприятием регулярно	Термин «чрезвычайная» прибыль широко используемый в странах с развитой рыночной экономикой, характеризует необычный для данного предприятия источник ее формирования или очень редкий характер ее формирования.
	Чрезвычайная прибыль	
По значению итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль	Величина прибыли зависит от правильности выбора номенклатуры выпуска продукции, от роста объемов производства, от создания конкурентоспособных условий продажи
	Отрицательная прибыль (убыток)	

Расчет прибыли предприятия проводится по определенной схеме, которая представлена на рисунке 1.1. Прибыль является главным показателем основной хозяйственной деятельности предприятия, отражающим эффект от организации производственного и сбытового процесса, не завышены ли издержки и выгодно

ли в целом существование данной производственной единицы [24]. Прибыль является основным фактором экономического, а также социального развития, как для предприятия, так и для экономики региона и страны в целом. Поэтому экономически аргументированное планирование прибыли на предприятии имеет очень высокое значение.

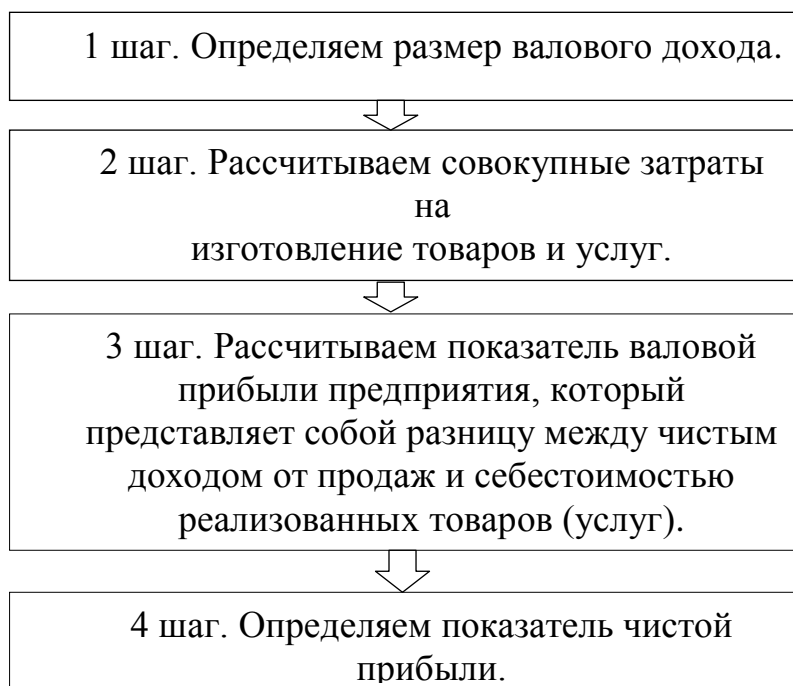


Рисунок 1.1 – Процесс расчета прибыли

Основными методами планирования прибыли являются:

- метод прямого счета;
- нормативный метод;
- метод экстраполяции;
- аналитический метод;
- метод совмещенного расчета.

1.) Применение метода прямого счета предполагает, что прибыль – это разница между планируемой выручкой и полной себестоимостью продукции работ (услуг) в действительных ценах с основными отчислениями. Данный метод чаще других применяется на практике, и его распространено

используют при обосновании создания нового или расширения действующего производства [23].

В методе прямого счета важнейший показатель – прибыль от реализации продукции (работ, услуг), которая рассчитывается по основным видам деятельности предприятия. Расчет осуществляется по главной формуле нахождения прибыли и определяется по формуле 1.1.

$$P_p = \text{Выручка} - \text{Себестоимость} - \text{Налоги} \quad (1.1)$$

Применение данного метода обусловлено тем, что отдельные виды деятельности не облагаются налогом на прибыль и добавочную стоимость или имеют свой процент расчета. Поэтому данный метод позволяет точно и объективно рассчитать прибыль предприятия. Преимущества данного метода – это точность и объективность. Недостатками данного метода являются трудоемкость, так как при наличии большой номенклатуры этот метод становится невозможным для использования.

Метод прямого счета предполагает нахождение прибыли по товарному выпуску и по объему реализуемой продукции предприятием [7]. Прибыль по товарному выпуску ($P_{тц}$) рассчитывается на основе сметы затрат на производство и реализации продукции, в которой определяется себестоимость товарного выпуска в планируемый период по формуле 1.2.

$$P_{тц} = C_{тп} - C_{тп}, \quad (1.2)$$

где: $C_{тп}$ — стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации;

$C_{тп}$, — полная себестоимость продукции планируемого периода.

Также следует различать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли и планируемой на объем реализованной продукции [16]. Прибыль на реализуемую продукцию ($\Pi_{рп}$) в общем виде рассчитывается по формуле 1.3.

$$\Pi_{рп} = V_{рп} - C_{рп}, \quad (1.3)$$

где: $V_{рп}$ – планируемая выручка от реализации в действующих ценах;

$C_{рп}$ — полная себестоимость продукции в планируемом периоде.

В плановом периоде прибыль на реализуемую продукцию в зависимости от объема реализуемой продукции можно определить более детально по формуле 1.4.

$$\Pi_{рп} = \Pi_{он} + \Pi_{тп} - \Pi_{ок}, \quad (1.4)$$

где: $\Pi_{он}$ — сумма прибыли остатков нереализуемой продукции на начало планового периода;

$\Pi_{тп}$ — прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;

$\Pi_{ок}$ — прибыль от остатков нереализуемой продукции в конце планового периода.

Рассмотренный выше метод расчета прибыли применим для укрупненного планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по ее себестоимости [28]. Ярким примером метода прямого счета является метод по ассортиментные планирования прибыли. При этом прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям,

далее к полученным результатам прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планового периода.

2.) Нормативный метод предполагает формирование прибыли на основе системы различных нормативов, таких как: норма прибыли, на собственный капитал, норма прибыли на активы предприятия, норма прибыли на единицу реализованной продукции [11].

Достоинствами данного метода являются: точность расчетов, возможность планировать и прогнозировать. Недостатками являются: трудоемкость, невозможность оценить уровень цен (возможен только при стабильном производстве).

3.) Метод экстраполяции представляет собой анализ ее динамики за несколько лет, а также выявление общих тенденций в формировании прибыли и ее прогноз на новый плановый период [15]. Данный метод наиболее эффективен при обосновании технико-экономического плана или проекта.

4.) Аналитический метод предполагает применение многофакторных экономических моделей при формировании и планировании прибыли производственного предприятия. Метод сводится к установлению прибыли предыдущего периода. Далее определяется доля в общем валовом доходе предприятия и на единицу реализованной продукции. А в результате корректировки устанавливается плановая прибыль предприятия с учетом изменения объемов производства продукции [27].

Данный метод позволяет графически интерпретировать прибыль в виде графиков рентабельности, которые позволяют определить точку безубыточности предприятия. Алгоритм определения прибыли при данном методе представлен на рисунке 1.2.

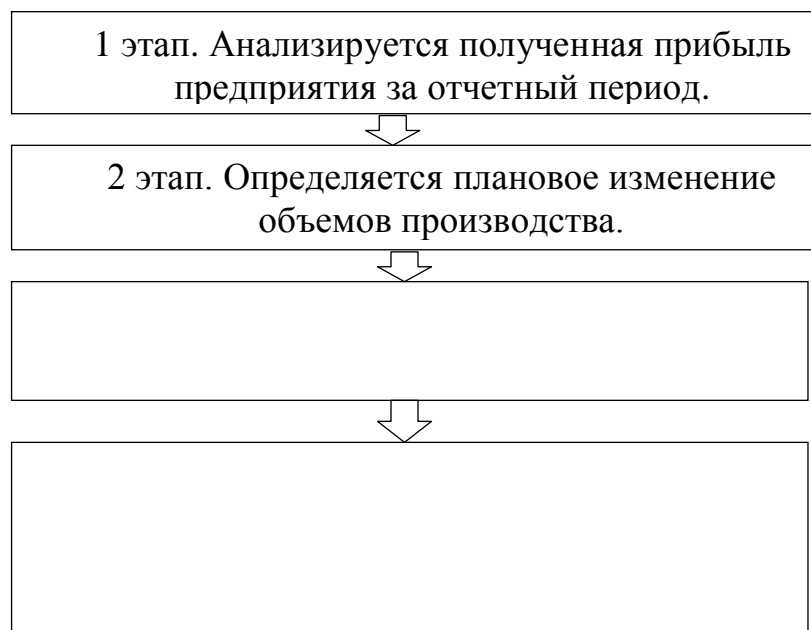


Рисунок 1.2 – Этапы определения прибыли при аналитическом методе

5.) Метод совмещенного расчета. В этом случае применяются элементы метода прямого счета и аналитического метода. Получение определенного количества прибыли определяет эффективность производства, однако сама прибыль не характеризует, насколько эффективно работает предприятие. Для этого необходимо прибыль сравнить с затратами предприятия. Этим целям соответствует показатель рентабельности – это относительный показатель эффективности, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, который выражается в процентах [17]. Коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

1.3 Факторы, оказывающие влияние на прибыль и пути ее повышения

С целью принятия организационно-технических, хозяйственных и управленческих решений необходимо создавать благоприятные условия реализации планов и программ по повышению прибыли, необходимо знать основные резервы и пути воздействия на ее величину.

На изменение прибыли оказывают влияние следующие группы факторов: внешние и внутренние. К внутренним факторам относятся ресурсные факторы: величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, обстоятельства эксплуатации.

Среди внутренних можно выделить следующие группы факторов:

1.) Материально-технические факторы:

– состояние материально-технической базы предприятия. Предприятие, которое располагает современной и хорошо развитой материально-технической базой, имеет предпосылки для устойчивого увеличения объемов производства, что влечет за собой увеличение массы получаемой прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия;

– фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников. Чем выше оснащенность рабочих мест работников современным оборудованием и инструментами, тем выше производительность труда данных работников;

– моральный и физический износ основных производственных фондов на предприятии. Данный фактор является весьма значительным для повышения рентабельности основной деятельности. Использование изношенных основных фондов, а также морально устаревшее оборудование не позволяют увеличить прибыли в стратегической перспективе [22];

– фондоотдача. С повышением уровня фондоотдачи увеличивается эффективность использования денежных средств, вложенных в основные фонды;

– скорость оборачиваемости оборотных средств;

– уровень механизации производства и другие.

2.) Организационно-управленческие факторы:

– степень модернизации и реконструкции производства на предприятии. Рынок технологий и технологического оборудования динамично развивается. Современные технологии и оборудование на производстве позволяют снижать себестоимость продукции за счет снижения материалоемкости и

энергоёмкости, что дает возможность увеличивать часть прибыли в цене продукции [29];

- стратегические факторы и тактические методы деятельности предприятия;

- диверсификация продукции. Расширение ассортимента выпускаемой продукции позволяет увеличивать объемы реализованной продукции, а в итоге прибыль предприятия;

- информационное обеспечение управленческих процессов на предприятии: точная и своевременно полученная информация позволяет принимать верные управленческие решения о стратегическом развитии предприятия;

- деловой имидж предприятия. Представляет собой определившееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Значительная деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную прибыль и повышать рентабельность основной деятельности;

- организация товародвижения. Ускоренное продвижение товаров в крупные торговые сети и розничные магазины способствует увеличению товарооборота, а при этом снижению текущих расходов, в результате чего масса и уровень прибыли возрастают.

3.) Экономические факторы:

- использование при производстве продукции энергосберегающего оборудования;

- уменьшение уровня дебиторской задолженности. Своевременный возврат суммы дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а в итоге приведет к увеличению прибыли;

- применяемая на предприятии система ценообразования [6]. От размера прибыли, включенной в цену товара, зависит сумма получаемой прибыли.

Постоянный рост доли прибыли в цене товара в некоторых случаях может привести к обратному результату;

- объемы производства продукции. Увеличение объема производства продукции позволяет предприятию снизить себестоимость единицы продукции за счет уменьшения постоянных затрат;

- объемы реализации продукции. При постоянной доле прибыли в цене товара рост объема продажи продукции позволяет получать большую сумму прибыли;

- структура реализованной продукции. Расширение ассортиментного ряда продукции способствует росту объемов реализации продукции на предприятии;

- снижение себестоимости продукции;

- реализация режима экономии. Данный фактор позволяет относительно снижать текущие затраты предприятия и увеличивать сумму получаемой прибыли. При этом режим экономии – это относительное снижение текущих расходов [9].

4.) Социальные факторы:

- численность и состав работников. Укомплектование штата сотрудников при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полном объеме реализовывать программу предприятия по получению достаточной суммы прибыли;

- формы и системы мотивации труда работников. Роль морального и экономического поощрения работников высока и позволяет повышать производительность труда работников. Влияние данного фактора можно оценить через показатель расходов на заработную плату, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда [27];

- производительность труда. Рост производительности труда работников при прочих равных условиях влечет за собой увеличение массы прибыли и повышение рентабельности основной деятельности предприятия;

– условия труда на предприятии. Создание благоприятных условий труда способствует повышению уровня производительности труда;

– уровень подготовки и квалификации работников. Для выполнения производственного поручения необходима определенная степень квалификации сотрудника, при уровне квалификации ниже требуемого снижается эффективность работы, увеличивается количество потерь времени и брака.

5.) Экологические факторы: выпуск экологически чистой и безопасной продукции, применение безотходных технологий производства и другое [13].

Внутренние факторы изменения прибыли на предприятии подразделяются на основные и неосновные факторы. Существенными в группе основных факторов являются: валовой доход и доход от объема продаж, себестоимость произведенной продукции и затрат, величина амортизационных отчислений, цена реализованной продукции.

Неосновные факторы – это факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины, такие как ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, другие нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям [10].

Влияние внешних факторов связано с конъюнктурой рынка, законодательными и властными структурами. Их значение очень существенно, так как это регуляторы производства, действие которых может его, как стимулировать, так и сдерживать. К основным внешним факторам, формирующим прибыль на предприятии, можно отнести следующие:

1.) Рыночно-конъюнктурные факторы:

– емкость рынка. От емкости рынка зависит объем реализованной продукции предприятия. Чем больше емкость рынка, тем больше возможностей у предприятия для получения прибыли;

– развитие конкуренции. Конкурентная борьба требует установленных расходов, снижающих получаемую сумму прибыли. Наличие конкуренции на рынке заставляет производителя при установлении цен на свою продукцию

ориентироваться на уровень цены конкурентов, что снижает норму прибыли [26];

– величина цен на сырье и материалы. В условиях высокой конкуренции повышение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному повышению цен реализации, поэтому предприятие стремится меньше работать с посредниками, и при этом выбирать среди поставщиков тех, кто предлагает товары одного уровня качества по более доступным ценам;

– цены на услуги сервисных предприятий: транспортное предприятие, предприятие коммунального хозяйства, ремонтных, сервисных и других предприятий. Повышение цен и тарифов на сервисные услуги увеличивает текущие расходы предприятий, уменьшает прибыль и снижает рентабельность основной деятельности.

2.) К хозяйственно – правовым факторам относятся политика налогообложения государства, организация профсоюзного движения, сертификация продукции предприятия.

3.) Административные факторы: формирование государственного заказа на выпуск продукции, издание положений и постановлений, регламентирующих основную деятельность предприятий [18].

4.) Политические факторы:

- политическая стабильность;
- поддержка предприятия правительством.

5.) Законодательство и право:

- права человека;
- права предпринимателя;
- права собственности.

6.) Наука и развитие техники:

- уровень развития фундаментальных и прикладных научных знаний;

- уровень развития информационных технологий и компьютеризации;

- уровень промышленных и производственных технологий.

7.) Природно-экологические факторы:

- естественно-климатические условия: температура, осадки, влажность;

- природные ресурсы;

- законодательство по защите экологической и окружающей среды.

С развитием предпринимательства и повышением конкуренции в современных условиях усиливается ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств. Показатель дохода от продажи продукции отвечает требованиям коммерческого расчета и, в свою очередь, способствует развитию производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия.

Интерес предприятий в производстве и продаже качественной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на сумме прибыли, которая при прочих условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции.

Расходы на производство и реализацию продукции, обуславливающие себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочих производственных расходов, а также внепроизводственных затрат [29].

Из всего этого следует, что прибыль как основная форма денежных накоплений зависит, в первую очередь, от снижения затрат на производство и обращение продукции, а также от увеличения объема продаж.

Совершенствование инвестиционной и финансовой деятельности предприятия будет способствовать увеличению прибыли и положительно скажется на остальных показателях финансовой устойчивости предприятия.

Предприятие в меру экономической целесообразности распределяет свою прибыль самостоятельно на накопление и потребление. Для дальнейшего роста прибыли важно оптимизировать процесс ее распределения и установить оптимальные пропорции между фондом накопления и фондом потребления.

В свою очередь повышение уровня рентабельности производства также является важнейшей задачей каждого предприятия. Основными направлениями повышения рентабельности производства являются:

- рост объема реализации товарной продукции и увеличение на этой основе получаемой прибыли;
- снижение себестоимости продукции;
- наиболее полное использование производственных фондов;
- рациональное использование перерабатываемого сырья;
- наиболее полное использование оборотных средств;
- своевременная отгрузка готовой продукции.

Показатель рентабельности важен для принятия текущих и стратегических решений, поскольку он показывает не только рентабельность или убыточность производимой продукции, но и их степень. После определения уровня рентабельности по различным видам выпускаемой продукции на предприятии принимается решение о снятии с производства убыточных и малорентабельных видов продукции и увеличении высокорентабельных. Изучив теоретические аспекты прибыли, а также факторы ее повышения, рассмотрим данные аспекты на примере конкретного производства в следующем пункте выпускной квалификационной работы.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО–ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИБИРЬ»

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «Сибирь», которое осуществляет свою деятельность с 2013 года на территории Республики Хакасия и юге Красноярского края.

Организация находится по юридическому адресу 655007, Республика Хакасия, город Абакан, Кирпичная улица, 47Д.

ООО «Сибирь» – субъект малого и среднего предпринимательства, основным видом деятельности которого является комплексная обработка древесины: это заготовка леса-кругляка и его первичная, а также последующая переработка на качественный пиломатериал различной спецификации и влажности.

Организация предлагает следующие виды продукции из древесины:

- 1.) Лес-кругляк (сосна, пихта, кедр, лиственница, береза).
- 2.) Пиломатериал любого сечения (распиловка нестандартных размеров).
- 3.) Оцилиндрованное бревно диаметром от 180мм до 300мм.
- 4.) Погонажные и столярные изделия.

ООО «Сибирь» занимается строительством бань под ключ, коттеджей, домов, продажей теплоизоляции и утеплителя, изготовлением и продажей дверных и оконных блоков.

На рынке Республики Хакасия и юга Красноярского края расположены различные предприятия, которые отличаются друг от друга ассортиментом предлагаемых изделий из древесины, подходов к обслуживанию. Преимущество ООО «Сибирь» заключается в том, что на предприятии ведется полный цикл переработки древесины своими силами, не привлекая посреднические компании, а также в возможности производства различных по объему партий пиломатериалов нестандартных сечений.

Организационная структура

Управление предприятием осуществляется на базе линейно – функциональной организационной структуры, которая определена предприятием самостоятельно и представлена на рисунке 2.1.

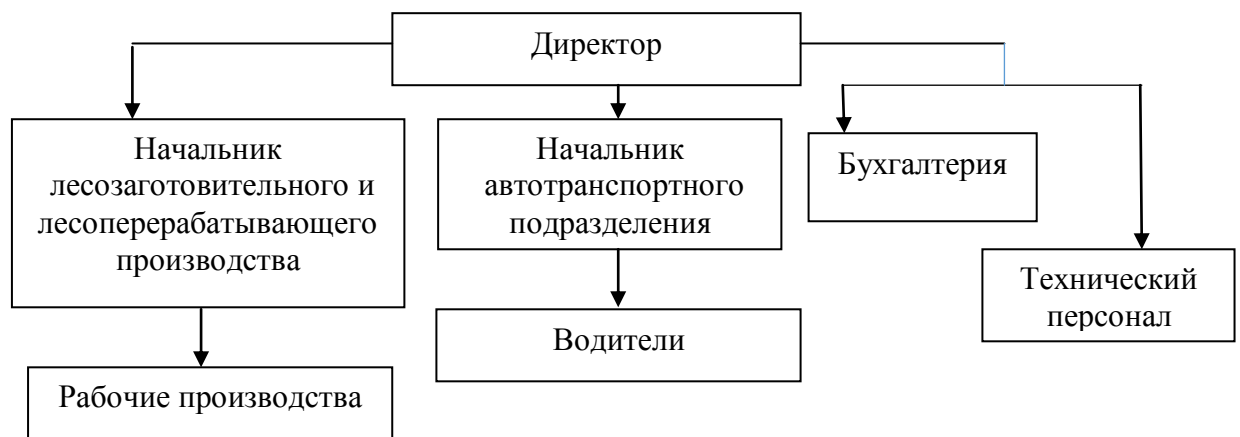


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Сибирь»

Организационная структура является линейно–функциональной, так как все структурные подразделения подчиняются непосредственно директору, который является единоличным исполнительно-распорядительным органом. На предприятии имеется начальник лесозаготовительного и лесоперерабатывающего производства, который выполняет обязанности по обеспечению эффективной деятельности лесозаготовки и лесопереработки. Он осуществляет контроль и координацию текущей деятельности рабочих, принимает участие в подготовке приказов, смет, договоров и иных документов, связанных с основной деятельностью предприятия. Непосредственно директору подчиняется бухгалтер, который просчитывает заработную плату рабочим, заводит в систему расход и приход, определяет рентабельность производства, планирует будущие материальные затраты.

Начальник автотранспортного подразделения осуществляет руководство над водителями, а именно: контроль проведения технического обслуживания автотранспорта согласно графику, контроль проверки технического состояния автотранспорта перед выездом на линию и по возвращению в гараж и другое.

Среднесписочная численность работающих на предприятии в 2015 году – 41 человек. Предприятие активно сотрудничает с организациями строительного сектора, мебельного производства, а также с физическими лицами. По масштабам деятельности «Сибирь» относится к числу малых предприятий, о чем свидетельствуют трудовые и финансовые показатели, которые представлены в следующих пунктах выпускной квалификационной работы.

2.2 Анализ активов баланса

Под активами понимается капитал, вовлеченный предприятием в основную деятельность и рассматриваемый с позиции его состава и размещения. Цель анализа активного капитала – выявить особенности структуры капитала по составу и размещению, определить динамику изменения статей активов и оценить эффективность использования имущества. Анализ капитала преследует достижение двух целей: дать оценку качества и достоверности отчетности; ознакомиться с финансовым состоянием исследуемого предприятия.

Для проведения финансового анализа используем формы отчетности за 2015 год: «Бухгалтерский баланс» (Приложение А) и «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б). Результаты внешнего анализа представим данные в виде таблицы 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ структуры баланса, 2015 г.

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	Собственный капитал	596,0	52,3
Оборотные активы	1 139,0	100,0	Заемный капитал	543,0	47,7

Баланс	1 139,0	100,0	Баланс	1 139,0	100,0
--------	---------	-------	--------	---------	-------

Анализ структуры баланса, состояние активов и пассивов которого представлены в таблице 2.1, показал, что предприятие относится к сфере малых, так как валюта его баланса составляет 1 139 тыс. руб. В 2015 году активный капитал предприятия на 100 % состоит из оборотных активов. На предприятии в структуре пассивов большую долю составляет собственный капитал – 52,3 %. Собственные средства предприятия частично покрывают оборотный капитал. Удельный вес заемного капитала составляет 47,7 %, что подтверждает финансовую независимость от заемных средств.

Для оценки масштабов деятельности предприятия, необходимо рассчитать коэффициент деловой активности по формуле 2.1:

$$K_o^{общ} = \frac{Bp}{B}, \quad (2.1)$$

где: Bp – выручка от продаж;

B – валюта баланса.

Рассчитаем коэффициент деловой активности ООО «Сибирь» за 2015 год.

$$K_o^{2015} = \frac{4452}{1139} = 3,9$$

Деловая активность за 2015 год составила 3,9. Это показывает, что на 1 рубль вовлеченных средств приходится 3,9 рубля выручки. При этом стоит отметить, что выручка от продаж в 2015 году составила 4 452 тыс. рублей, валюта баланса 1 139 тыс. рублей, то есть Выручка от продаж > 0,5 Баланса (4 452 > 596), поэтому можно сделать вывод о высокой деловой активности капитала предприятия.

Структура основного капитала – это доля каждой из групп в их общей стоимости. Здания и сооружения обеспечивают условия для основной деятельности предприятия, а машины и оборудование непосредственно участвуют в создании продукции. На этой основе основной капитал подразделяется на активную и пассивную части.

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах на осуществление деятельности и об остатках собственных денежных средств. Для анализа активного капитала используется форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс». В процессе анализа активов предприятия необходимо изучить изменения в их составе, структуре и дать им соответствующую оценку. Рассмотрим показатели структуры и динамики активов ООО «Сибирь» в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Структура и динамика активов, тыс. руб.

Актив	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего активов, в том числе:	657,0	100,0	1 139,0	100,0	482,0	73,4
оборотные активы, из них:	657,0	100,0	1 139,0	100,0	482,0	73,4
материальные	275,0	41,9	386,0	33,9	111,0	40,4
финансовые	382,0	58,1	753,0	66,1	371,0	97,1

Представленный в таблице 2.2 актив баланса позволяет дать оценку имущества, находящегося в распоряжении ООО «Сибирь». В 2015 году в активах предприятия был размещен капитал на сумму 1 139 тыс. руб., общая сумма которого с 2014 года увеличилась на 73,4 %. Увеличение произошло за счет оборотного капитала, в основном за счет финансовых оборотных активов, что положительно характеризует предприятие с финансовой точки зрения. Внеоборотные активы отсутствуют.

В процессе хозяйственной деятельности предприятию необходимо уделять должное внимание анализу оборачиваемости и эффективности оборотных средств. Оборотные средства участвуют в процессе обращения и обеспечивают непрерывность производственного цикла, который каждый раз начинается с денежных средств, авансируемых в текущие запасы и затраты на производство товаров и выполнение работ (услуг). Финансовое положение предприятия зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. Как известно, особой мобильностью обладают оборотные средства. Структура и динамика оборотных активов предприятия представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы, всего, в том числе:	657,0	100,0	1 139,0	100,0	482,0	73,4
Запасы	275,0	41,9	386,0	33,9	111,0	40,4
Дебиторская задолженность	382,0	58,1	648,0	56,9	266,0	69,6
Денежные средства	0,0	0,0	105,0	9,2	105,0	100,0

По данным таблицы 2.3 видно, что в 2015 году величина оборотных активов увеличилась на 73,4 %. При этом капитал неравномерно распределен по стадиям кругооборота: значительная доля оборотных средств отвлечена дебиторами (56,9 %), существенный объем капитала размещен в запасах (33,9 %), наименьшую долю занимают денежные средства (9,2 %). Результаты расчетов оборачиваемости оборотных активов представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет показателей оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
Выручка от продаж, тыс. руб.	2 796,0	4 452,0	1 656
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	657,0	1 139,0	482

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,3	3,9	-0,3
Длительность одного оборота, дней	85,8	93,4	8

По данным таблицы 2.4 видно, что сумма краткосрочных текущих активов увеличилась с 2 796 тыс. руб. в 2014 году до 4 452 тыс. руб. в 2015 г. В течение 2015 года активы обернулись 3,9 раза, проявив активную оборачиваемость. Длительность прохождения средств по фазам кругооборота составила в 2015 году 93,4 дня. Основными составляющими текущих активов на протяжении всего анализируемого периода являются запасы, денежные средства, дебиторская задолженность. Анализ дебиторской задолженности представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	382,0	648,0	266,0	69,6

Анализ структуры дебиторской задолженности, представленный в таблице 2.5, позволяет увидеть, что доля дебиторской задолженности в 2015 году увеличилась на 69,6 %, или 266 тыс. руб. в абсолютном выражении.

2.3 Анализ пассивов баланса

Формирование капитала предприятия происходит как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. Целью анализа пассивного капитала является выявление его структурных особенностей. Следовательно, определим, за счет каких источников формируется капитал ООО «Сибирь». Показатели структуры и динамики пассивов представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Структура и динамика пассивов, тыс. руб.

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего источников, в том числе	657,0	100,0	1 139,0	100,0	482,0	73,4
собственных	485,0	73,8	596,0	52,3	111,0	22,9
заемных, из них:	172,0	26,2	543,0	47,7	371,0	215,7
краткосрочных	172,0	100,0	543,0	100,0	371,0	215,7

По данным таблицы 2.6 можно сделать вывод о том, что структура капитала в 2015 году положительно характеризуется тем, что собственные средства занимают большую часть 52,3 %, они превышают объем заемных средств, равный 47,7 %, чем снижают риск предпринимательской деятельности.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Оно характеризуется системой показателей, выступающих в качестве инструмента аналитической работы, с помощью которых оценивается количественная характеристика с ее качественной определенностью. Для определения финансовой устойчивости предприятия и ее анализа, необходимо определить в какой степени запасы и затраты обеспечены источниками, предназначенными для их формирования (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования тыс.руб

Показатели	2014 г.	2015 г.
1	2	3
Собственный капитал	485,0	596,0
Внеоборотные активы	0	0
Собственные оборотные средства	485,0	596,0
Долгосрочные пассивы	0	0
Собственные и долгосрочные источники	485,0	596,0

Окончание таблицы 2.7

1	2	3
Краткосрочные кредиты и займы	0	0
Общая величина основных источников	485,0	596,0
Общая величина запасов и затрат	275,0	386,0

Излишек (+) или недостаток (-) СОС	210,0	210,0
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	210,0	210,0
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	210,0	210,0

Из данных таблицы 2.7 видно, что ООО «Сибирь» имеет устойчивое финансовое положение, так как запасы и затраты обеспечены собственными источниками финансирования.

Анализ финансового состояния основан на расчете показателей:

1.) показатели финансовой устойчивости (коэффициент независимости, удельный вес собственных средств, соотношения собственных и заемных средств, удельный вес дебиторской задолженности, удельный вес собственных и долгосрочных займов);

2.) показатели платежеспособности (коэффициент абсолютной ликвидности, общий коэффициент покрытия и коэффициент ТМЦ);

3.) показатель деловой активности (общий коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость запасов, оборачиваемость собственных средств, производительность).

Проведем расчет коэффициентов и представим результаты в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,7	0,5	-0,2	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	1,8	1,5	-0,2	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	0,7	0,5	-0,2	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	1,0	1,0	0,0	$\geq 0,3$

Анализ данных таблицы 2.8 показал, что все коэффициенты финансовой устойчивости удовлетворяют нормативным значениям. Таким образом, можно сделать вывод, что у данного предприятия устойчивое финансовое состояние, запасы и затраты обеспечены источниками капитала.

2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости

Потребность анализа ликвидности баланса возникает связи с необходимостью оценки платежеспособности предприятия. В таблице 2.9 приведена группировка статей баланса для анализа его ликвидности.

Таблица 2.9 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности, тыс.руб

Актив	2014 г.	2015 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.
Наиболее ликвидные активы, Анл	-	105,0	Наиболее срочные обязательства, Пнс	172,0	543,0
Быстро реализуемые активы, Абр	382,0	648,0	Краткосрочные обязательства, Пкс	-	-
Медленно реализуемые активы, Амр	275,0	386,0	Долгосрочные обязательства, Пдс	-	-
Трудно реализуемые активы, Атр	-	-	Постоянные пассивы, Ппост	485,0	596,0
Баланс	657,0	1 139,0	Баланс	657,0	1 139,0

Оценить ликвидность ООО «Сибирь», которую нельзя признать абсолютной, можно, сопоставив данные таблицы 2.9, так как соблюдаются не все следующие пропорции: $Анл > Пнс$ $105 < 543$; $Абр > Пкс$ $648 > 0$; $Амр > Пдс$ $386 > 0$; $Атр < Ппост$ $0 < 596$.

На предприятии выполняются все равенства, кроме одного. Таким образом, баланс предприятия можно признать ликвидным. Для определения характера ликвидности следует провести расчет коэффициентов ликвидности, результат которого представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2014г.	2015г.	Нормативные значения	
			Отечественные	Зарубежные
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0	0,2	$\geq 0,1$	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	0,7	1,4	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 1,5$
Коэффициент текущей ликвидности	3,8	2,1	$\geq 1,2-1,5$	$\geq 2,0$

Проведя анализ данных таблицы 2.10, можно сделать вывод о том, что за 2015 год лишь 2 % долговых обязательств могут быть погашены за счет денежных средств. Срочные обязательства предприятия обеспечены ликвидными активами на 140 %. Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным значениям и составляет 2,1, но стоит отметить, что он снизился по сравнению с 2014 годом почти в 2 раза.

2.5 Оценка эффективности деятельности

Показатели эффективности рассчитываются исходя из полученных предприятием финансовых результатов. Финансовый результат – это результат, превышающий доход предприятия над его расходом (прибыль или убыток). Показатели финансовых результатов деятельности предприятия сведем в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Показатели финансовых результатов

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5
Выручка от продаж	2 796,0	4 452,0	1 656,0	59,2
Валовая прибыль (убыток)	2 796,0	4 452,0	1 656,0	59,2
Коммерческие расходы	-2 321,0	-4 341,0	-2 020,0	87,0
Прибыль (убыток) от продаж	475,0	111,0	-364,0	-76,6
Прибыль (убыток) до налогообложения	475,0	111,0	-364,0	-76,6
Текущий налог на прибыль	95,0	22,0	-73,0	-76,6
Чистая прибыль (убыток)	380,0	89,0	-291,0	-76,6

По данным таблицы 2.11 можно сделать выводы о том, что на результат деятельности ООО «Сибирь» важнейшее воздействие оказала выручка от продаж, которая увеличилась на 59,2 %, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Также эффективность деятельности предприятия характеризуют показатели рентабельности. Система показателей рентабельности

многообразна, рассчитаем более значимые из них и представим их в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	17,0	2,5	-14,5
Рентабельность активов	72,3	9,7	-62,6
Рентабельность собственного капитала	97,9	18,6	-79,3

Анализируя данные таблицы 2.12, можно сделать вывод о том, что можно отметить общую тенденцию к снижению всех показателей рентабельности. Рентабельность продаж показывает, что снизилась доля прибыли в выручке от продаж с 17,0 % до 2,5 %. Рентабельность активов показывает, сколько прибыли получает предприятие на каждый рубль, вложенный в имущество (каждый рубль капитала предприятия приносит 9,7 руб. прибыли). Отсутствие тенденций к росту показателей рентабельности свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия в целом.

2.6 Управленческий анализ

Управленческий анализ представляет собой систему учета, планирования, контроля, анализа доходов (расходов) и результатов хозяйственной деятельности в необходимых аналитических аспектах, оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия в перспективе. Главная цель данного анализа – оценка эффективности деятельности предприятия и выявление пути ее повышения, оценка результатов производственной деятельности. Важно проанализировать ход выполнения производственных планов с целью прогнозирования возможных результатов, а также провести анализ производства и реализации продукции с целью оперативного воздействия на ход деятельности предприятия.

В управленческом анализе будет дана характеристика обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами (таблица 2.13). Штат сотрудников ООО «Сибирь» полностью укомплектован. Сотрудники имеют достаточную квалификацию и образование для своевременного и качественного выполнения своих обязанностей. Общая численность персонала в 2015 году снизилась на 6,8 % за счет численности рабочих производства. Основной задачей предприятия является обеспечение потребителей качественными пиломатериалами и готовыми изделиями из древесины, а также выполнение строительных работ (бань под ключ, коттеджей, домов) на высоком профессиональном уровне, с целью удовлетворения разнообразных потребностей.

Таблица 2.13 – Структура и динамика персонала

Наименование	2014 г.		2015 г.		Отклонение	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
1	2	3	4	5	6	7
Директор	1	2,3	1	2,3	0	0,0
Начальник лесозаготовительного и лесоперерабатывающего пр-ва	1	2,3	1	2,3	0	0,0
Начальник автотранспортного подразделения	1	2,3	1	2,3	0	0,0
Бухгалтер	4	9,1	3	6,8	-1	-25,0
Рабочие производства	29	65,9	24	54,5	-5	-17,2
Водители	6	13,6	8	18,2	2	33,3
Технический персонал	2	4,5	3	6,8	1	50,0
Всего	44	100,0	41	100,0	- 3	- 6,8

Обеспеченность предприятия необходимыми трудовыми ресурсами в полном объеме, их оптимальное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продаж и повышения эффективности деятельности предприятия. От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения заказов потребителей, эффективность использования оборудования, себестоимость,

прибыль и другие экономические показатели. Управление трудовыми ресурсами направлено на эффективное использование существующего кадрового потенциала, а также на его развитие, в наибольшей степени подготовленного к реализации стратегии развития предприятия, а также рационального решения текущих проблем.

Выручка от продаж является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, состояние производительности труда. Она показывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства. Поэтому важно иметь информацию, от реализации какого вида продукции, предприятие получает наибольший эффект. Структура выручки от продаж представлена в таблице 2.14

Таблица 2.14 – Структура выручки от продаж ООО «Сибирь»

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж, в том числе:	2 796,0	100,0	4 452,0	100,0	1 656,0	59,2
лес-кругляк	757,0	27,1	1089,0	24,5	332,0	43,8
пиломатериал	1 259,0	45,0	1756,0	39,4	497,0	39,5
оцилиндрованное бревно	358,0	12,8	690,0	15,5	332,0	92,8
погонажные и столярные изделия	422,0	15,1	918,0	20,6	496,0	117,3

Как видно из данных таблицы 2.14, выручка от продаж в 2015 году увеличилась на 59,2 %, большую долю в которой занимают продажи пиломатериалов и леса-кругляка. В 2,2 раза увеличились продажи погонажных и столярных изделий.

Используя сведения о численности работающих на предприятии и о выручке от продаж, можно рассчитать производительность труда. Таким образом, можно посчитать, сколько выручки приносит предприятие в тот или иной период. Производительность труда за год по предприятию можно рассчитать по формуле 2.2.

$$ПТ = \frac{В}{Р}, \quad (2.2)$$

где: В – выручка от продаж;

Р – среднесписочная численность работников за год.

Рассчитаем производительность труда для исследуемого предприятия.

$$ПТ^{2014} = \frac{2796}{44} = 63,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПТ^{2015} = \frac{4452}{41} = 108,6 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из расчетов, получается, что за 2015 год работы каждый работник принес в среднем 108,6 тыс. руб. прибыли. Производительность труда в 2015 году выросла на 71,0 %, что положительно сказывается на деятельности предприятия.

Проблема оплаты труда – это один из важнейших вопросов на предприятии. От успешного решения данного вопроса во многом зависит как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния работников предприятия, благоприятный социально-психологический климат в коллективе. Рассмотрим показатели средней заработной платы на предприятии и сравним их со средними показателями по республике и стране. Данные о средней заработной платы представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Средняя заработная плата на предприятии

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
			Сумма, тыс. руб.	%
ООО «Сибирь»	24,8	26,6	1,8	7,3
Республика Хакасия	25,1	29,8	4,7	18,7
Российская Федерация	30,0	33,8	3,8	12,7

Из данных таблицы 2.15 видно, что средняя заработная плата на всех уровнях в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась. Средняя заработная плата на предприятии ниже, чем по региону и стране. Этот показатель может стать острой проблемой на предприятии, поэтому руководству следует принять меры по улучшению благосостояния работников.

2.5 Оценка эффективности деятельности

В результате анализа финансово – хозяйственной деятельности предприятия было установлено, что она имеет устойчивое финансовое положение, но при этом наметилась тенденция к снижению всех показателей рентабельности.

По данным бухгалтерской отчетности за 2015 год ООО «Сибирь» следует отнести к категории малых, так как валюта баланса составила 1 139 тыс. руб., что подтверждает и среднесписочная численность работающих на предприятии, она составила 41 человек. Анализ размещенного капитала показал, что в 2015 году исследуемое предприятие разместило 100 % привлеченных в производственно-хозяйственную деятельность средств в оборотные активы. В 2015 году на предприятии в структуре пассивов большую долю составляет собственный капитал, его доля 52,3 %, а вес заемного капитала составил 47,7 %, что подтверждает финансовую независимость предприятия от заемного капитала.

Выручка от продаж в 2015 году увеличилась на 59,2 %, или 1 656 тыс. рублей в абсолютном выражении. Важнейшее воздействие на результат деятельности оказала прибыль от продаж, которая уменьшилась на 76,6 %, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия.

В 2015 году следует отметить общую тенденцию к снижению всех показателей рентабельности, но в целом деятельность предприятия можно признать рентабельной.

Проведенный управленческий анализ предприятия показал, что штат работников для осуществления основной деятельности в 2015 году укомплектован в полном объеме. А основные финансовые показатели говорят о том, что у потребителей есть спрос на производимую продукцию.

В результате можно сделать вывод о значимости такого анализа. Не работая на этом предприятии, есть возможность оценить потенциал предприятия, спрогнозировать стратегию его дальнейшего развития, предложить возможные пути выхода из создавшейся ситуации. Руководитель же, ведущий свою деятельность на предприятии, просто обязан производить финансовый анализ, и уже непосредственно участвуя в хозяйственной деятельности находить более рациональные и эффективные пути развития производства.

2.6 Вопросы экологии

Экологическое состояние территории Хакасии в настоящее время можно определить, как критическое. Интенсивно загрязняется окружающая среда. Поэтому проблема охраны окружающей среды приобретает в настоящее время особую остроту. Необдуманное, неправильное вмешательство в природу, нерациональное использование природных ресурсов, ведет к нежелательным, а часто к необратимым процессам в окружающей среде.

Правовую основу охраны окружающей среды в стране и обеспечение необходимых условий труда составляет закон РФ «О санитарно – эпидемиологическом благополучии населения», важнейшим законодательным актом, направленным на обеспечение экологической безопасности, является закон РФ «Об охране окружающей среды», «Об отходах производства и потребления» и др. Охрана природы – это одна из важнейших задач, стоящих перед обществом.

На предприятии «Сибирь» в процессе производства получается много отходов в виде стружки, обрезков деревянных изделий, мешки от красителей,

тара из-под смазочных материалов. Согласно технологическому регламенту для производства продукции используются различные химические продукты (смола, клей, соляная кислота, эмульгаторы). Нарушение требований применения указанных продуктов может вызвать накопление токсичных соединений в количестве, превышающем предельно допустимые концентрации, что может вызвать отравление организма.

Для уменьшения загрязнения окружающей среды продуктами химизации необходимо учитывать следующие условия:

- строго соблюдать нормы и сроки использования;
- производить добавление химикатов в специализированной одежде, в специальных масках и перчатках;
- добавлять химикаты только рекомендуемыми дозами, в определенном проветриваемом месте;
- хранить химикаты в специально оборудованных складах;
- не разливать химикаты по снегу, а также на замерзшую почву;

Производственная и хозяйственная деятельность ООО «Сибирь» сопровождается системой мероприятий, направленных на рациональное использование, охрану природных ресурсов, на защиту природной среды от загрязнения и разрушения. А именно:

- предотвращается попадание отходов производства в подземные воды;
- все отходы собираются и вывозятся в специально отведенное место;
- регулярно проводится уборка территории и производится вывоз мусора.

Основной сырьевой базой предприятия являются деляны леса в экологически чистых районах. Заготовка сырья производится современным лесозаготовительным комплексом». В отличие от хлыстовой заготовки леса, при сортиментной, которая используется предприятием в современных условиях, не нарушается экологический баланс данной территории, не

повреждается почвенный покров. На месте заготовки круглого леса, буквально через два, три года будут красоваться молодые деревья.

Вместе с тем руководство вопросам охраны окружающей среды не уделяет достаточного внимания, можно отметить ряд недостатков: территория предприятия не озеленяется, не производится посадка цветущих растений; в хозяйстве нет плана по улучшению охраны окружающей среды. Руководству предприятия необходимо разработать план мероприятий по улучшению охраны окружающей среды и изыскать источники финансирования природоохранных мероприятий.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ООО «СИБИРЬ»

3.1 Обоснование предлагаемого мероприятия

Современный рынок строительных материалов предлагает огромный выбор строительных материалов для ремонта и строительства. Погонажные изделия из дерева – не исключение. Рынок погонажных изделий и ассортимент предлагаемой продукции растет с каждым годом. Для конечной отделки помещений: стен, полов и потолков, используются специальные декоративные материалы:

- половая рейка,
- деревянная вагонка,
- плинтус деревянный,
- деревянные наличники.

ООО «Сибирь» является одной из ведущих компаний лесозаготовительной и деревоперерабатывающей промышленности Республики Хакасия и юга Красноярского края, которая существует с 2013 года. Таким образом, анализируемое предприятие имеет опыт производства изделий из древесины, производственные площади, квалифицированный персонал и сложившиеся партнерские связи для реализации изготовленной продукции.

Вместе с тем, руководству ООО «Сибирь» предлагается на данном этапе расширить ассортимент производимой продукции за счет одного наименования: плинтуса деревянного.

Таблица 3.1 – Номенклатура продукции в соответствии с проектом

Наименование продукции	Функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукции
Плинтус деревянный	Деревянные плинтуса придают помещению целостный вид, а также предохраняют труднодоступные места от попадания пыли и влаги. Тем самым у деревянных плинтусов две функции: <ul style="list-style-type: none">– Декоративная – деревянные плинтуса из древесины имеют обширную цветовую гамму и способов отделки.– Защитная – ограждают производственные зазоры от попадания влаги и мусора.

Республика Хакасия в настоящее время переживает строительный бум, который характеризуется существенным увеличением темпов роста гражданского строительства на фоне спада в других областях экономики.

Стремительно увеличивается спрос на высококачественные строительные материалы, удовлетворяемый в настоящее время на 75% за счет импорта. С другой стороны, высокие таможенные пошлины и транспортные расходы делают стоимость европейских стройматериалов на внутреннем рынке чрезвычайно высокой (в 2 – 2,5 раза выше, чем в странах Западной Европы). В связи с этим в регионе созданы условия, при которых высокотехнологичное производство стройматериалов хорошего качества из отечественного сырья становится, несмотря на все трудности, достаточно высококорентабельным и быстро окупаемым.

В феврале 2017 года средние цены производителей на пиломатериалы достигли максимума за последние полтора года – 6500 руб./м³, что на 10% превышает уровень февраля 2016 года. Средняя цена пиломатериалов за январь-апрель 2017 года равна 6800 руб./м³.

Суммарный объем импорта пиломатериалов в январе-апреле 2017 года превысил 7 тыс. тонн, это примерно в 2,5 раза меньше объемов экспорта. Более половины от общего импорта пиломатериалов ввозится в Россию из Китая – более 4,5 тыс. тонн.

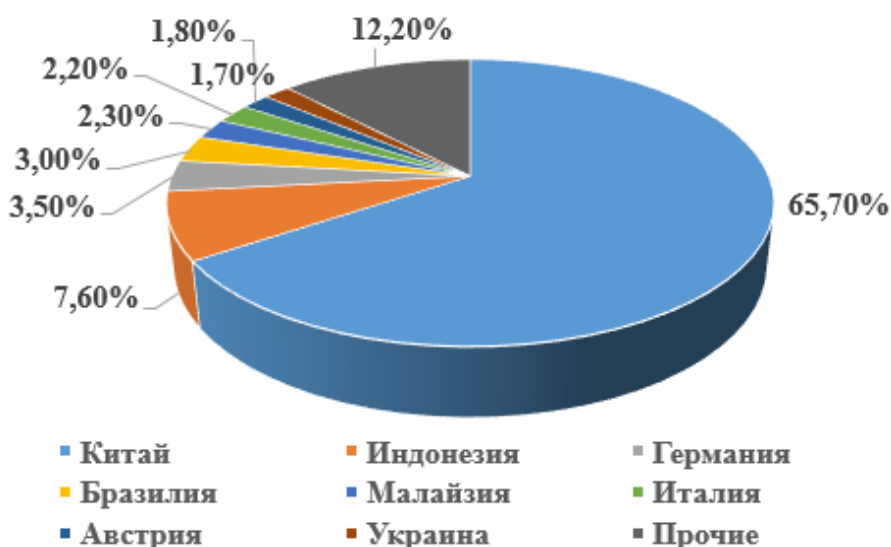


Рисунок 3.1 – Страны-поставщики пиломатериалов в РФ в январе-апреле 2017 года, %

Основным видом лесопользования в Республике Хакасия традиционно является заготовка древесины, которая интенсивно велась с 30-х и до конца 80-х гг. XX века. Наиболее перспективны для лесозаготовки сегодня относительно нетронутые насаждения на юге и юго-западе республики (Абазинское, Таштыпское, Балыксинское лесничества). К ним в последнее время проявляет интерес крупный бизнес. В Таштыпском и Аскизском районах спроектирована южная зона интенсивного освоения лесов. При развитии этой зоны предусматривается повысить использование расчетной лесосеки в течение прогнозируемого периода (до 2018 года) с 5 до 42%.

Эксплуатационные леса республики занимают 1527,8 тыс. га, или 41,9 % общей площади лесного фонда. По состоянию на 1 января 2017 года площадь покрытых лесной растительностью земель эксплуатационных лесов (с учетом кустарников) составляет 1339,6 тыс. га (47,1% всей площади, покрытой лесом) с корневым запасом древесины 176,0 млн м³. Площадь спелых и перестойных насаждений – 464,3 тыс. га (34,7% от общей площади эксплуатационных лесов) с корневым запасом 80,9 млн м³.

Представленные данные свидетельствуют о том, что при расширении ассортимента продукции и производстве деревянных плитусов ООО «Сибирь» не будет испытывать затруднений в сырье в ближайшие десятилетия.

Основными потребителями предлагаемой продукции ООО «Сибирь» станут строительные организации, владельцы дач, промышленные предприятия, базы по продаже строительных материалов. Потенциальными потребителями пиломатериалов могут выступать частные лица. В окрестностях г. Абакан активно ведется строительство коттеджных поселков, которые строятся с использованием деревянных составляющих на всех его этапах. При этом акцент делается на местные строительные материалы.

Основные конкуренты ООО «Сибирь»: лесоперерабатывающие предприятия Республики Хакасия и юга Красноярского края.

Конкурентная продукция: вагонка, плинтус, половая доска, наличник.

Сильная сторона конкурентов: производимые ими пиломатериалы раньше появились на рынке.

Слабая сторона конкурентов: высокая стоимость на пиломатериалы.

Таблица 3.2 – Конкуренты ООО «Сибирь»

Наименование	Местонахождение	Основные качества конкурента			
		уровень оснащенности	качество продукции	уровень цен	выбор продукции
ООО СК «Сибирский лес»	г. Абакан, ул. Кирпичная, д. 11-Б	высокий	среднее	высокий	средний
ООО «Мебелькомплект»	г. Абакан, ул. Тувинская, д. 17	малый	среднее	средний	высокий
ООО «Копьевский лесхоз»	пгт. Копьево, ул. Вокзальная, д. 82	высокий	среднее	средний	средний
ООО «Таежные срубы»	г. Саяногорск, ул. Индустриальная, д. 28	средний	высокое	высокий	средний
ООО «Тайга»	г. Абакан, ул. Пушкина, д. 100-74	средний	среднее	средний	малый
ООО ПК «Дриада»	г. Абакан, ул. 8 Марта, д. 3-А	средний	среднее	средний	малый

Таким образом, ООО «Сибирь» при производстве и реализации деревянных плинтусов неминуемо столкнется с конкурентной борьбой. Чтобы в таких условиях удержаться на рынке, необходимо принимать определенные меры:

- снижение себестоимости продукции (достигается путем оптимизации издержек, сокращения контрагентов, посредников);
- повышение качества продукции (необходим профессиональный опытный персонал, высокотехнологичное оборудование);
- рекламная кампания (предусмотреть затраты на рекламу своей продукции, чтобы занять свою нишу);

– расширение ассортимента продукции (чтобы удовлетворить потребности как можно большего числа потребителей).

Обеспечить взрывной рост объемов сбыта, не обладая широкими возможностями государственного или административного ресурса, достаточно сложно, но и в таких условиях существует несколько методик планомерного увеличения объемов сбыта. Одним из таких способов является выход на крупных заказчиков. Данный механизм продвижения продукции заключается в индивидуальном подходе к крупному заказчику для удовлетворения его потребностей. Здесь необходима работа с образцами продукции.

Пример готовой продукции представлен на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Плинтус деревянный

Деревянные плинтусы бывают двух видов: из массива и из шпона.

Плинтус из шпона более приемлем по цене, чем из массива, по причине невысокой себестоимости его производства. Часто основой этого плинтуса является древесина сосны или ели. Шпон из ценных пород дерева накладывается поверх основания. Внешний вид такого плинтуса не уступает плинтусу из массива. Дизайнерское решение может быть различным – от простого до изысканного.

Плинтус из массива производится из ценных пород дерева (дуб, бук, ясень, вишня, орех, ольха, венге) или из экономичных пород сосны или ели. Применяется он вместе с дорогими напольными покрытиями. Долговечен, стоек к механическим истираниям, трудоемок в монтаже, цена его высока – это определяется ценой породы дерева, из которого изготовлен плинтус, и качества его обработки.

Таким образом, предлагаемые мероприятия по расширению ассортимента производимой продукции ООО «Сибирь», являются перспективными и обоснованными как с позиции имеющихся производственных возможностей, наличия сырья, так и с позиции перспектив сбыта деревянных плинтусов в условиях конкуренции.

3.2 Расчет основных показателей по мероприятию

Технологический процесс производства деревянных плинтусов предполагается несложным, с включением следующих операций:

- разгрузки исходного сырья с укладкой и сортировкой в запас или непосредственной передачей в производство;
- обработки сырья на четырехстороннем станке с получением готовой продукции;
- укладки и упаковки готовой продукции на складе и ее последующей отгрузкой потребителю.

Такая технология имеет следующие преимущества: минимальное число операций, а, следовательно, минимум требуемого оборудования, персонала, площадей и капиталовложений. Эта технология будет рентабельной даже при минимальном выходе готовой продукции

Для запуска производственного процесса, будут наняты новые работники в численности 4 человек. Для рабочих обязательно наличие профессионального образования. Подбор кадров будет осуществляться через службу занятости, с

предоставлением постоянной работы и оформления согласно законодательству РФ.

Обязанности работников производственного цеха:

- руководство ведением процесса производства изготовления плитуса;
- учет поступающего сырья;
- определение необходимого количества бактериальной закваски;
- контроль за процессом.
- ведение процесса производства плитуса;
- подготовка оборудования к работе.

Линия по производству плитуса работает по 8 часов в день.

Для осуществления проекта необходимо 586 тыс. руб. Источником финансирования является ООО «Сибирь».

Определим планируемый объем продаж на дальнейшие 5 лет, исходя из того, что в час оборудование изготавливает 155 м плитуса, в сутки 1240 м плитуса. Таким образом, в месяц объем производства составляет 24 800 м., в год – 297 600 м.

$155 * 8 \text{ ч (смена)} = 1240 \text{ м в сутки}$

$1240 * 20 \text{ дней в мес.} = 24 800 \text{ м в месяц}$

$24 800 * 12 \text{ мес.} = 297 600 \text{ м в год.}$

Объем производства деревянных плитусов представлен в таблице 3.

Таблица 3.3 – Производственная программа

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Объемы производства	297 600	297 600	297 600	297 600	297 600

Таким образом, прогнозируется неизменный объем производства деревянных плитусов на протяжении первых пяти лет реализации предлагаемого мероприятия.

Далее рассмотрим инвестиционные затраты таблица 3.4.

Таблица 3.4 – Инвестиционные затраты

Статьи	Сумма, тыс. руб.
Заводское оборудование	455,0
Первоначальный оборотный капитал	45,5
Итого:	500,5

Данные таблицы 3.4 свидетельствуют о том, что инвестиционные затраты на реализацию предлагаемого мероприятия составят 500,5 тыс. руб.

В первоначальный оборотный капитал включаем расходы на доставку и монтаж оборудования, которые составляют 10% от стоимости оборудования. Необходимое количество оборудования рассмотрим в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Техническое оборудование

Наименование оборудования	Количество, шт.	Сумма, тыс. руб.
Ленточная пилорама «Тайга Т-1»	1	136,0
Пресс торцевого сращивания ПС 01 3200	1	210,0
Шипорезный станок по дереву GAT -180	1	60,0
Пресс для склеивания бруса 4П- 3000	1	20,0
Фрезерный стол RTS	1	29,0
Итого:	5	455,0

Финансирование инвестиционного проекта планируется осуществлять за счет собственных средств предприятия в размере 586 тыс. руб.

Амортизация основных фондов будет осуществляться линейным методом, срок полезного использования 20 лет. Амортизация составит 22,75 тыс. руб.

$$455\ 000 / 20 = 22\ 750$$

Рассчитаем текущие затраты на реализацию данного проекта.

Таблица 3.6 – Текущие затраты

Статьи	месяц	год
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	2	3
Сырье и материалы	192,6	2 312,3
Заработная плата и отчисления на социальные нужды	156,0	1 872,0

Окончание таблицы 3.6

1	2	3
Общепроизводственные, общехозяйственные расходы	20,3	244,3
Затраты на продажу (реклама)	10,0	120,0
Итого:	379,0	4 548,6

Для определения затрат необходимо рассчитать следующие данные:

Сырье и материалы: для производства 1 м плинтуса необходимо 1,11 кг дерева, стоимость 1 кг сосны составляет 7 руб., а значит – 77,7 рублей.

$$77,7 * 24\ 800 \text{ м за мес.} = 192,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$77,7 * 297\ 600 \text{ м за год} = 2312,3 \text{ тыс. руб.}$$

Заработная плата и отчисления на социальные нужды приведены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Фонд оплаты труда

Наименование	Кол-во	Сумма, тыс. руб./ мес.	Отчисления на соц. нужды	Сумма, тыс. руб./ год	Отчисления на соц. нужды
			Сумма, тыс. руб. / мес.		Сумма, тыс. руб./ год
Рабочие	4	120,0	36,0	1 440,0	432,0

Стоимость оплаты труда одного работника составляет 30 000 руб.

Отчисления на социальные нужды равны 30 % от оплаты труда.

$$120,0 + 36,0 = 156,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$1440,0 + 432,0 = 1\ 872 \text{ тыс. руб.}$$

Общехозяйственные и общепроизводственные расходы содержатся в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Общепроизводственные, общехозяйственные затраты в год

Наименование	Ед. измерения	Количество	Сумма	
			В год, тыс. руб.	В месяц, тыс. руб.
Роба	шт.	4	6,18	0,52
Перчатки	шт.	24	1,44	0,12
Защитные очки	шт	4	0,92	0,08
Водоснабжение	м ³	95,52	4,25	0,35

Электроснабжение	кВт	172 800	231,5	19,29
Итого:			244,3	20,36

Один роба рассчитан на 1 рабочего. В год 1 рабочему выдается 1 рабочая одежда, 6 пар перчаток и 1 защитные очки.

- рабочая одежда: 1546 руб. * 4 рабочих = 6184 руб.
- перчатки: 60 руб. * 4 рабочих = 1440 руб.
- очки: 230 руб. * 4 рабочих = 920 руб.

В месяц потребление электроэнергии составляет 14 400 кВт. Стоимость 1кВт составляет 1,34 руб.

$$172\,800 * 1,24 = 231\,552 \text{ руб. в год}$$

Для расхода воды на 1 человека использовались статистические данные:

4 чел. в месяц расходуют:

- холодной воды: $5,22 \text{ м}^3 * 9,2 \text{ руб.} = 48,02 \text{ руб.}$
- горячей воды $2,74 \text{ м}^3 * 111,7 \text{ руб.} = 306,06 \text{ руб.}$

Общие затраты на водоснабжение 1 рабочего в месяц составляют:

$$306,06 + 48,02 = 354,08 \text{ руб.}$$

Общие затраты на водоснабжение 1 рабочего в год составляют:

$$354,08 * 12 = 4\,248,96 \text{ руб.}$$

Общий расход воды за год составляет:

$$(5,22 + 2,74) * 12 = 7,96 * 12 = 95,52 \text{ м}^3$$

Ежемесячные общепроизводственные, общехозяйственные затраты:

$$244,3 / 12 = 20,3 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем затраты на единицу продукции, что позволит в дальнейшем выявить структуру себестоимости (см. таблицу 3.9).

Таблица 3.9 – Затраты на единицу продукции

Статьи	Сумма, тыс. руб.
Сырье и материалы	0,0078
Заработная плата и отчисления на социальные нужды	0,006
Общепроизводственные, общехозяйственные расходы	0,0008

Амортизация	0,00008
Коммерческие затраты	0,0004
Итого:	0,015

$$192,6 / 24\ 800 = 0,0078 \text{ тыс. руб.}$$

$$156 / 24\ 800 = 0,006 \text{ тыс. руб.}$$

$$20,3 / 24\ 800 = 0,0008 \text{ тыс. руб.}$$

$$22,75 / 297\ 600 = 0,00008 \text{ тыс. руб.}$$

$$10 / 24\ 800 = 0,0004 \text{ тыс. руб.}$$

В целом, себестоимость изготовления деревянного плинтуса составит 15 руб. / м.

Рассчитаем стоимость основных фондов анализируемого предприятия на весь период реализации проект (5 лет), а также налог на имущество.

Таблица 3.10 – Стоимость основных фондов на конец периода

Показатель \ Год	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Стоимость основных фондов	455,0	432,2	409,5	386,7	364,0	341,2
Налог на имущество (3%)	0,0	13,65	12,97	12,3	11,6	10,9

Рассчитаем себестоимость производства по следующей формуле:

$$\text{Себ} = \text{Себ}_{\text{ед}} * \text{Опр}, \quad (3.1)$$

где: Себ – себестоимость производства,

Себ_{ед} – себестоимость производства 1 м плинтуса,

Опр – объем производства.

Себестоимость производства 1 м плинтуса рассчитана в таблице 3.9, она составляет 15 руб. за 1 м. Объем производства соответствует производственной программе – 2 976,0 м (см. таблицу 3.3).

Таким образом, прогнозируемая себестоимость производства для данного предприятия составит:

$$\text{Себестоимость} = 15 \text{ руб.} * 2\ 976,0 = 4\ 464,0 \text{ руб.}$$

Рассчитаем прогнозируемый объем годовой выручки предприятия по следующей формуле:

$$V_r = C * O_{pr}, \quad (3.2)$$

где: V_r – выручка от реализации,

C – цена продукции,

O_{pr} – объем производства.

Цена оптовой реализации деревянного плинтуса составит 20 руб./м, исходя из того, что себестоимость составляет 15 руб. (см. таблицу 3.9), а уровень рентабельности определен сложившейся практикой ценовой политики ООО «Сибирь» (33,3%).

Объем продаж соответствует производственной программе – 2 976,0 м плинтуса в год (см. таблицу 3.3).

Таким образом, прогнозируемый объем годовой выручки предприятия:

$$\text{Выручка} = 20 \text{ руб.} * 2\,976,0 = 5\,952,0 \text{ руб.}$$

Инвестиции на реализацию данного проекта в целом составили 500,5 тыс. руб.

Рассчитаем поток денежных средств анализируемого предприятия на период реализации предлагаемого мероприятия.

Таблица 3.11 – Прогнозный поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Год				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Выручка	5 952,0	5 952,0	5 952,0	5 952,0	5 952,0
Себестоимость	4 464,0	4 464,0	4 464,0	4 464,0	4 464,0
Амортизация	22,75	22,75	22,75	22,75	22,75
Налог на имущество	13,65	12,97	12,3	11,6	10,09
Балансовая прибыль	1 451,6	1 452,28	1 452,95	1 453,65	1 455,16
Налог на прибыль (20%)	290,32	290,46	290,59	290,73	291,032
ЧП от операционной деятельности	1 161,28	1 161,82	1 162,36	1 162,92	1 164,13
Сальдо операционной деятельности	1 184,03	1 184,57	1 185,11	1 185,67	1 186,88

Данные таблицы 3.11 свидетельствуют о положительных показателях реализации данного мероприятия на практике.

3.3 Экономический эффект предлагаемого мероприятия

Оценки эффективности от реализации проекта производится на основе следующих показателей:

- чистый доход;
- чистый приведенный доход;
- срок окупаемости без дисконтирования;
- срок окупаемости с учетом дисконтирования.

Представим показатели доходов ООО «Сибирь» при расширении ассортимента производимой продукции без учета дисконтирования.

Таблица 3.12 – Прогнозные показатели доходов без учета дисконтирования, тыс. руб.

Наименование показателя	1 год,	2 год,	3 год,
Доходы от продажи деревянных плинтусов	5 952,0	5 952,0	5 952,0
Текущие расходы (оплата труда и коммунальных услуг)	2 116,3	2 116,3	2 116,3
Прибыль	3 835,7	3 835,7	3 835,7
Чистая прибыль (без налога на прибыль)	3 069	3 069	3 069
Платежи по кредиту	0	0	0
Чистый денежный поток	3 069	3 069	3 069
Капитальные вложения	500,5	0	0
Чистые поступления	2 568,5	3 069	3 069

Определим срок окупаемости средств, вложенных в проект, без учета дисконтирования:

500,5 / 2 568,5 = 0,19 года или 2,5 месяца

Без дисконтирования срок окупаемости равен 2,5 месяца.

Коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$Knp = 1 / (1 + t) \cdot t \quad (3.1)$$

где: t – год после внедрения проекта;

r – ставка дисконта составляет 0,20.

Коэффициент дисконтирования для трех лет:

$$Knp1 = 1 / (1 + 0,2)^1 = 0,83$$

$$Knp2 = 1 / (1 + 0,2)^2 = 0,69$$

$$Knp3 = 1 / (1 + 0,2)^3 = 0,58$$

Результаты расчета показателей доходов ООО «Сибирь» при расширении ассортимента производимой продукции с дисконтированием представлены в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Показатели доходов с учетом дисконтирования тыс. руб.

Наименование показателя	1 год,	2 год,	3 год,
Доходы от продажи деревянных плинтусов	5 952,0	5 952,0	5 952,0
Текущие расходы (оплата труда и коммунальных услуг)	2 116,3	2 116,3	2 116,3
Прибыль	3 835,7	3 835,7	3 835,7
Чистая прибыль (без налога на прибыль)	3 069	3 069	3 069
Платежи по кредиту	0	0	0
Чистый денежный поток	3 069	3 069	3 069
Коэффициент приведения	0,83	0,69	0,58
Приведенный чистый доход с учетом дисконтирования	2 547	2 118	1 780
Капитальные вложения	500,5	0	0
Чистые поступления	2 047	2 118	1 780

Определим срок окупаемости средств, вложенных в проект, с учетом дисконтирования:

$$500,5 / 2\,047 = 0,24 \text{ года или 3 месяца}$$

С учетом дисконтирования срок окупаемости равен 3 месяца.

Средства, полученные от реализации данного инвестиционного проекта, в т.ч. прибыль, будут направлены на расширение производственной и хозяйственной деятельности данного хозяйствующего субъекта (согласно Устава ООО «Сибирь»).

С целью определения эффективности предлагаемых мероприятий представим прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь» и сравним их с имеющимися данными по предприятию за 2015 г. (см. таблицу 3.14).

Таблица 3.14 – Прогноз основных показателей

Показатели	Базовый, тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Изменение	
			тыс. руб.	%
Выручка от реализации	4 452	10 404	5 952	133,69
Себестоимость	0	2 116,3	2 116,3	100,00
Прибыль от реализации	4 452	8 288	3 836	86,16

Данные таблицы 3.14 свидетельствуют о том, что при реализации предлагаемых мероприятий прогнозируется рост выручки за год на 5 952 тыс. руб. или 134 % вследствие расширения ассортимента производимой продукции ООО «Сибирь».

Вместе с тем при реализации на практике предлагаемых мероприятий увеличится и себестоимость. Общие затраты на изготовление деревянных плинтусов прогнозируются в объеме 2 116,3 тыс. руб. в год.

Следовательно, себестоимость составит:

$$\text{ОбСеб} = \text{Себ} + \Delta\text{С}, \quad (3.2)$$

где: ОбСеб – общая себестоимость,

Себ – себестоимость,

$\Delta\text{С}$ – прирост себестоимости.

$$0 + 2\,116,3 = 2\,116,3 \text{ тыс. руб.}$$

В итоге прибыль от реализации:

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{ОбСеб} , \quad (3.3)$$

где: Пр – прибыль от реализации,

Вр – выручка от реализации,

ОбСеб – общая себестоимость.

$$10\,404 - 2\,116,3 = 5\,952 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, реализация на практике предлагаемых мероприятий позволит существенно увеличить доходность производственной и коммерческой деятельности ООО «Сибирь».

Общий анализ прогнозируемых основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь», представленный в таблице 3.14, свидетельствует о следующем:

1.) Выручка от реализации увеличится на 134 %, одновременно наблюдается увеличение себестоимости на 100 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 86 %.

2.) Динамика роста выручки от расширения ассортимента продукции опережает рост себестоимости ООО «Сибирь», что оценивается положительно, поскольку позволяет существенно увеличить прибыль предприятия.

Увеличение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности повысит относительные показатели эффективности деятельности ООО «Сибирь» (см. таблицу 3.15).

Таблица 3.15 – Прогноз показателей рентабельности процент

Показатели	2015 г.	Прогноз	Отклонение
Рентабельность продаж	2	31	29
Рентабельность основной деятельности	10	19	9
Рентабельность собственного капитала	19	52	33

Данные таблицы 3.15 отражают тот факт, что показатели рентабельности ООО «Сибирь», согласно прогнозируемым результатам производственно-хозяйственной деятельности существенно возрастут, что свидетельствует о целесообразности реализации на практике предлагаемого мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, изучив теоретические и практические аспекты повышения прибыли предприятия на примере конкретного хозяйствующего субъекта, следует сформулировать ряд выводов.

ООО «Сибирь» – субъект малого и среднего предпринимательства, основным видом деятельности которого является комплексная обработка древесины: это заготовка леса-кругляка и его первичная, а также последующая переработка на качественный пиломатериал различной спецификации и влажности.

Анализ структуры баланса данного предприятия показал, что ООО «Сибирь» относится к сфере малых, так как валюта его баланса составляет 1 139 тыс. рублей. В 2015 году активный капитал предприятия на 100 % состоит из оборотных активов. На предприятии в структуре пассивов большую долю составляет собственный капитал – 52,3 %. Собственные средства предприятия частично покрывают оборотный капитал. Удельный вес заемного капитала составляет 47,7 %, что подтверждает финансовую независимость от заемных средств.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал, что все коэффициенты финансовой устойчивости удовлетворяют нормативным значениям. Таким образом, можно сделать вывод, что у данного предприятия устойчивое финансовое состояние, запасы и затраты обеспечены источниками капитала.

Баланс предприятия можно признать ликвидным. Расчет коэффициентов ликвидности позволил сделать вывод о том, что за 2015 год лишь 2 % долговых обязательств могут быть погашены за счет денежных средств. Срочные обязательства предприятия обеспечены ликвидными активами на 140 %. Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативным значениям и составляет 2,1, но стоит отметить, что он снизился по сравнению с 2014 годом почти в 2 раза.

На результат деятельности ООО «Сибирь» важнейшее воздействие оказала прибыль от продаж, которая увеличилась на 59,2 %, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Проведенный анализ выявил общую тенденцию к снижению всех показателей рентабельности. Рентабельность продаж показывает, что снизилась доля прибыли в выручке от продаж с 17 до 2. Рентабельность активов показывает, сколько прибыли получает предприятие на каждый рубль, вложенный в имущество (каждый рубль капитала предприятия приносит 10 руб. прибыли). Отсутствие тенденций к росту показателей рентабельности свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия в целом.

Управленческий анализ предприятия показал, что штат работников для осуществления основной деятельности в 2015 году укомплектован в полном объеме. А основные финансовые показатели говорят о том, что у потребителей есть спрос на производимую продукцию.

Таким образом, в рамках данной выпускной квалификационной работы были выявлены проблемы финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь». Наиболее острой является проблема снижения доходности данного хозяйствующего субъекта.

Для разрешения выявленной проблемы руководству ООО «Сибирь» предлагается на данном этапе расширить ассортимент производимой продукции за счет одного наименования: плинтуса деревянного. Анализируемое предприятие имеет опыт производства изделий из древесины, производственные площади, квалифицированный персонал и сложившиеся партнерские связи для реализации изготовленной продукции.

Также следует отметить, что предлагаемые мероприятия по расширению ассортимента производимой продукции ООО «Сибирь», являются перспективными и обоснованными как с позиции имеющихся производственных возможностей, наличия сырья, так и с позиции перспектив сбыта деревянных плинтусов в условиях конкуренции.

Для запуска производственного процесса, будут наняты новые работники в численности 4 человек. Прогнозируется неизменный объем производства деревянных плинтусов на протяжении первых пяти лет реализации предлагаемого мероприятия: в год – 297 600 м деревянных плинтусов.

Инвестиционные затраты на реализацию предлагаемого мероприятия составят 500,5 тыс. руб.

Себестоимость изготовления деревянного плинтуса составит 15 руб./м. Исходя из того, что цена оптовой реализации деревянного плинтуса составит 20 руб./м был определен прогнозируемый объем годовой выручки предприятия – 5 952,0 руб.

Срок окупаемости средств, вложенных в проект, без учета дисконтирования составит 2,5 месяца, с учетом дисконтирования – 3 месяца.

С целью определения эффективности производства деревянного плинтуса и расширения тем самым ассортимента производимой предприятием продукции был составлен прогноз основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сибирь» и их сравнение с имеющимися данными по предприятию за 2015 г.

При реализации предлагаемых мероприятий прогнозируется рост выручки за год на 5 952 тыс. руб. или 134 % вследствие расширения ассортимента производимой продукции ООО «Сибирь». Одновременно наблюдается увеличение себестоимости на 100 %, что приведет к росту прибыли предприятия на 86 %. Динамика роста выручки от расширения ассортимента продукции опережает рост себестоимости ООО «Сибирь», что оценивается положительно, поскольку позволяет существенно увеличить прибыль предприятия.

Показатели рентабельности ООО «Сибирь», согласно прогнозируемым результатам производственно-хозяйственной деятельности также существенно возрастут, что свидетельствуют о целесообразности реализации на практике

мероприятий, разработанных и предлагаемых в рамках данной выпускной квалификационной работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (согласно письму Минюста РФ от 5 августа 2003 г. № 07/8121-АК настоящий приказ признан не нуждающимся в государственной регистрации) // СПС «Консультант Плюс».
3. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : Учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И.Б. Костин. – М. : Дашков и К, 2013. – 292 с.
4. Арзуманова, Т. И. Экономика организации : Учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М. : Дашков и К, 2016. – 240 с.
5. Афанасьев, М. В. Структурное реформирование экономического объекта (методы, модели и алгоритмы) / М. В. Афанасьев. – М.: Спутник +, 2014. – 218 с.
6. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : Учебник / О.В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М. : Дашков и К, 2015. – 372 с.
7. Барышникова, Н. А. Экономика организации : Учебное пособие для СПО / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М.Г. Миронов. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 191 с.
8. Веретенникова, И. И. Экономика организации (предприятия) : Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И. И. Веретенникова; Под ред. И. В. Сергеев. – М. : Юрайт, 2013. – 671 с.
9. Гродских, В. С. Экономическая теория / В.С. Гродских. – СПб. : Питер, 2013. – 208 с.

10. Грязнова А. Г., Соколинский В. М. Экономическая теория : учебное пособие / А. Г. Грязнова, В. М. Соколинский. – М. : Кнорус, 2014. – 464 с.
11. Гурьянов, С. Х. Справочник экономиста по труду / С.Х. Гурьянов, И.А. Поляков, К.С. Ремизов. – М. : Издательство экономической литературы, 2013. – 288 с.
12. Жиделева, В. В. Экономика предприятия / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 136 с.
13. Кантор, Е. Л. Экономика предприятия / Е. Л. Кантор, Г.А. Маховикова, В. Е. Кантор. – М. : Книга по Требованию, 2016. – 224 с.
14. Клочкова, Е. Н. Экономика организации : Учебник для СПО / Е.Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 447 с.
15. Кнышова, Е. Н. Экономика организации : Учебник / Е. Н. Кнышова, Е. Е. Панфилова. – М. : ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 336 с.
16. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. В. Коршунов. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 407 с.
17. Коробкин, А. З. Экономика организации отрасли : Учебное пособие / А.З. Коробкин. – Минск : Изд-во Гревцова, 2013. – 288 с.
18. Лопарева, А. М. Экономика организации (предприятия) : Учебно-методический комплекс / А. М. Лопарева. – М. : Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 400 с.
19. Максимова В. Ф. Экономическая теория / В. Ф. Максимова. – М. : Юрайт, 2014. – 580 с.
20. Николаева И. П. Экономическая теория / И. П. Николаева. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 328 с.
21. Осипова, И. В. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) / И.В. Осипова, Е.Б. Герасимова. – М. : КноРус, 2013. – 280 с.
22. Растова, Ю. И. Экономика организации (предприятия) : Учебное пособие / Ю.И. Растова, С. А. Фирсова. – М. : КноРус, 2013. – 280 с.

23. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория / М.А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – М. : Форум, 2011. – 608 с.
24. Сафронов, Н. А. Экономика организации (предприятия) : Учебник для ср. спец. учебных заведений / Н. А. Сафронов. – М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
25. Слагода, В. Г., Сибикин М. Ю. Экономическая теория / В.Г. Слагода, М. Ю. Сибикин. – М. : Форум, 2014. – 368 с.
26. Тарануха, Ю. В. Микроэкономика / Ю.В. Тарануха. – М. : КноРус, 2013. – 608 с.
27. Туган-Барановский, М. И. Русская фабрика в прошлом и настоящем / М.И. Туган-Барановский. – М. : РГГУ, 2014. – 495 с.
28. Чайников, В. В. Экономика предприятия (организации) : Учебное пособие / В.В. Чайников, Д. Г. Лапин. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 439 с.
29. Черутова, М. И. Экономика предприятия / М. И. Черутова, О. С. Ковалевская, О. К. Слинкова. – М. : Гиорд, 2015. – 176 с.
30. Чечевицына, Л. Н. Экономика организации: Учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е. В. Чечевицына. – Рн/Д : Феникс, 2013. – 382 с.
31. Экономика предприятия. Учебное пособие. – М. : Новое знание, 2014. – 672 с.
32. Экономическая теория / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е. А. – М.: АСА, 2014. – 848 с.