Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е.В. Кашина
подпись
«____»_____2016г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций (нефтяная и газовая промышленность)»

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНОЯРСКНЕФТЕПРОДУКТ»)

Пояснительная записка

Руководитель _____ канд.экон. наук, доцент В.К. Шадрин
подпись,дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ Н.Ю. Кожевникова
подпись,дата инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ Е.В. Бочарова
подпись,дата инициалы, фамилия

Красноярск 2016

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности предприятия (на примере ОАО «Красноярскнефтепродукт»)» содержит 76 страниц текстового документа, 1 приложение, 54 использованных источника.

ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, ЛИКВИДНОСТЬ.

Объект исследования – ОАО «Красноярскнефтепродукт».

Цель работы – повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Проведён анализ финансового состояния компании ОАО «Красноярскнефтепродукт», рассмотрены теоретические аспекты, сущность, понятие рентабельности и прибыли предприятия; определены пути повышения прибыли и рентабельности компании ОАО «Красноярскнефтепродукт», проведена оценка эффективности управления прибылью в компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение……...…… 4

1 Теоретические аспекты формирования прибыли предприятия…….

1.1 Понятие прибыли, виды и её формирования …….……..... 7

1.2 Рентабельность и её виды……..……. 15

1.3 Пути повышения рентабельности на предприятиях нефтегазового предприятия…….…… 26

2 Оценка прибыли и рентабельности предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт»…….

2.1 Характеристика предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт»…… 21

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт»…… 35

2.3 Анализ рентабельности и оценка вероятности финансовой несостоятельности ОАО «Красноярскнефтепродукт»…… 44

3 Разработка рекомендаций по управлению прибылью в ОАО «Красноярскнефтепродукт»…….

3.1 Пути повышения прибыли компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»…….. 49

3.2 Разработка мероприятий по повышению прибыли на предприятие ОАО «Красноярскнефтепродут»……. 58

Заключение……. 58

Список использованных источников …….. 60

Приложения А-Б…….

ВВЕДЕНИЕ

Основным звеном экономики в рыночных условиях являются предприятия, которые выступают в роли хозяйствующих субъектов. Для осуществления хозяйственной деятельности, получения доходов и накоплений они используют определенные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, а также денежные средства.

Прибыль и рентабельность являются объектом изучения различных экономических наук: экономической теории, экономики предприятия, бухгалтерского учета, экономического анализа, финансов предприятия, финансового менеджмента и т. д.

Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Ни одно предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна. В динамике прибыльность предприятия можно проследить, используя показатели рентабельности. Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На эти показатели влияет (прямо или косвенно) очень большое число различных факторов. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Отсюда вытекает необходимость анализа прибыли, ее планирования, поиска путей повышения рентабельности и целенаправленной и постоянной борьбы каждого предприятия на всех этапах производства за прибыль.

Обобщающим показателем экономической эффективности производства является показатель рентабельности.

Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается в результате сопоставления прибыли валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами.

На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится очень важным в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

Анализ рентабельности производства позволяет определить огромное число тенденций развития, он призван указать руководству предприятия пути дальнейшего благополучного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также обнаруживает резервы роста прибыли, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность.

Поэтому перед экономической наукой стоит задача: усилить внимание к анализу рентабельности как экономического явления, к формам ее проявления, методам учета в практической деятельности.

Тема бакалаврской работы представляет очевидный теоретический и практический интерес.

Объектом исследования является ОАО «Красноярскнефтепродукт».

Целью бакалаврской работы является разработка путей повышения рентабельности и прибыли производства.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические аспекты, сущность, понятие рентабельности и прибыли предприятия;
- провести анализ финансового состояния компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

- определить пути повышения прибыли и рентабельности компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

- разработка мероприятий по повышению прибыли на предприятие ОАО «Красноярскнефтепродут»

Бакалаврская работа выполнена с применением информации ОАО «Красноярскнефтепродукт». В работе над работой использовались нормативно-распорядительные документы, внутренняя отчетность Общества за 2013 - 2015 г., материалы печатных изданий. В связи с мероприятиями, направленными на защиту и сохранение коммерческой тайны Общества, полнота некоторых рассматриваемых вопросов ограничена.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

1 Теоретические аспекты формирования прибыли предприятия

1.1 Понятие прибыли, виды прибыли и её формирования

Любой хозяйствующий субъект в условиях рыночной экономики стремится к превышению полученных доходов над произведёнными расходами, так как всякая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности. Прибыль предприятия представляет собой основной показатель, характеризующий финансовую деятельность предприятия и служащий основой оценки и анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций. Полученная прибыль является источником финансирования научно-технического прогресса на предприятиях, а также повышения социально-экономических показателей и условий работы трудового коллектива, источником роста размера оплаты труда.

Прибыль - это доход предприятий, получаемый от производства и реализации продукции, оказания различных услуг, выполнения работ промышленного характера, операций с ценными бумагами и др. В этом показателе находят отражение все стороны производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Поэтому прибыль выступает как конечный, оценочный показатель. Чем лучше работает предприятие, выше качество продукции, ниже затраты, тем больше прибыль. Для предприятия значение прибыли велико, так как она является 1 из основных собственных финансовых ресурсов предприятия. Разработка плана по прибыли - сложный процесс, основанный на глубоком знании конъюнктуры рынка, возможностей предприятия, условий и факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, умении предвидеть реальные пути получения высоких доходов.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Существует три основных источника получения прибыли:

- первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

- второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

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

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

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

4) от структуры снижения издержек производства;

- третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление

выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли. Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия (при административно-командной системе критерием выступала производительность труда).

Процесс планирования прибыли состоит из нескольких этапов анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; оценки достоверности произведенных расчетов; разработки плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

Прибыль - это денежное выражение основной части накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Прибыль является финансовым результатом деятельности предприятия. Прибыль наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, уровень производительности труда и себестоимости продукции.

Значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Предприятия любой организационно-правовой формы, получив финансовую самостоятельность, сами решают на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, остающуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Различают несколько видов прибыли: бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Экономическая прибыль - это общая выручка (валовой доход) за минусом суммы явных и не явных издержек. Иначе говоря, экономическая прибыль - это остаток от общего дохода после вычета всех (совокупных) издержек, а также налога на добавленную стоимость и акцизов. Экономическая прибыль может быть либо положительной, либо отрицательной.

С показателем экономической прибыли непосредственно связан показатель нормальной прибыли. Нормальная прибыль - это сумма денежных средств, которые получил бы собственник данного предприятия, вложив свой капитал в какое угодно любое предприятие. Другими словами, нормальная прибыль - это скрытые, альтернативные издержки капитала, вложенного в дело собственниками предприятия. Показатель нормальной прибыли позволяет оценить целесообразность осуществления той или иной коммерческой деятельности. Если в результате своей работы предприятие приносит прибыль меньше нормальной, то заниматься данным видом деятельности не целесообразно, так как деньги, вложенные в предприятие можно просто положить в банк и, ничего ни делая, получить большую сумму прибыли. Таким образом, нормальная прибыль – это минимальный доход, или плата, необходимая для удержания предпринимателя и сохранения его заинтересованности в данном направлении деятельности.

Бухгалтерской прибылью называют разность между полученной выручкой (валовым доходом) и явными (бухгалтерскими) издержками. Она не учитывает не явные издержки производства и обращения. Следовательно, бухгалтерская прибыль отличается от экономической по величине неявных, скрытых издержек.

Бухгалтерская прибыль иначе называется балансовой или валовой.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализованных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Иначе говоря, валовая прибыль – это общая сумма прибыли, получаемая предприятием в результате осуществления коммерческой деятельности и внереализационных операций. Данный показатель прибыли называют также прибылью отчетного периода.

Поскольку не вся валовая прибыль может облагаться налогом на прибыль, выделяют прибыль, облагаемую налогом, и прибыль налогом не облагаемую.

Прибыль, облагаемая налогом, представляет собой валовую прибыль предприятия, уменьшенную (увеличенную) в соответствии с положениями предусмотренными законодательством РФ.

Прибыль, не облагаемая налогом - часть валовой прибыли предприятия, с которой налог на прибыль не взимается.

Прибыль выполняет ряд функций:

1) Прибыль является показателем эффективности производства, она ориентирует предприятие на достижение лучших результатов при меньших затратах труда.

2) Распределительная функция заключается в том, что при ее участии происходит распределение прибыльного продукта между сферой производства и непроизводственной сферой, между предприятием и обществом, предприятием и работниками.

3) Стимулирующая функция. Прибыль стимулирует применение технического прогресса в производстве, стимулирует повышение результативности или эффективности работы фирмы. Эффективность определяется отношением результата хозяйственной деятельности к затратам. Именно ожидания получить в будущем экономическую прибыль заставляют фирмы осуществлять инновации. Эти нововведения стимулируют новые инвестиции, увеличивают общий выпуск и занятость. Поэтому погоня за прибылью с помощью внедрения и использования инновации одновременно способствует и экономическому росту.

4) Прибыль является основным элементом денежных накоплений, одним из главных источников образования доходной части государственного бюджета.

5) Помимо всего этого, прибыль выполняет задачу более эффективного распределения ресурсов среди альтернативных видов производства, дистрибьюции и продаж. Предприниматели стремятся извлечь прибыль и избежать потерь. Наличие в отрасли устойчивой прибыли – это сигнал о том, что общество хотело бы расширить данную отрасль, в результате чего в нее начинается переток ресурсов от фирм и отраслей, не являющимися рентабельными. Таким образом, вознаграждение в виде прибыли становиться не только стимулом к расширению отрасли, но и финансовыми средствами, с помощью которых фирмы в этих отраслях могут увеличивать свои производственные мощности. И наоборот, убытки являются наказанием тем фирмам, которые не смогли направить свои производственные усилия на создание товаров и услуг, более всего нужных потребителю. Эти потери сигнализируют о том, что общество желало бы, чтобы масштабы не нужного ему производства сократились.

Доходами по основным видам деятельности является выручка от реализации или от продаж.

Процесс формирования прибыли предприятия направлен на:

- максимизацию величины прибыли в соответствии с ресурсным потенциалом предприятия и условиями рынка;
- обеспечение оптимального соотношения между величиной формируемой прибыли и уровнем риска;
- выполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами, собственниками предприятия, государственными организациями;
- получение собственных финансовых ресурсов, необходимых для реализации стратегии развития предприятия;
- обеспечение роста рыночной стоимости предприятия, бизнеса;
- стимулирование персонала и решение других задач.

Выручка - основной источник формирования собственных финансовых ресурсов предприятия. Она формируется в результате деятельности предприятия по трем направлениям:

- основному,
- инвестиционному,
- финансовому.

Выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Выручка от реализации продукции - сумма денежных средств, полученных предприятием за произведенную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Это главный источник средств для возмещения затрат и образования доходов предприятий.

Выручка от реализации включает в себя выручку от реализации товаров, работ и услуг собственного производства, реализации товаров ранее приобретенных, реализации имущества, включая ценные бумаги, а также реализации имущественных прав.

Кроме выручки от реализации основной продукции предприятие может получать выручку от прочей реализации (выбывших основных фондов, материалов и др.), а также прибыль от прочей деятельности (доходы по операциям с ценными бумагами, сдача имущества в аренду, совместная деятельность и др.). На размер выручки от реализации влияют объем выпускаемой продукции, ее ассортимент, уровень цен, формы расчетов и др. Важным моментом в процессе формирования выручки является своевременность поступления средств.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. Формирование выручки тесно связано с особенностями выполняемых работ и услуг и применяемыми формами расчетов.

Формирование прибыли выглядит таким образом:

Рисунок 1 - Формирование прибыли на предприятие

Целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики, в конечном счете, является получение прибыли, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Прибыльность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат ее деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли.

В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;

- улучшение качества продукции;

- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

- диверсификация производства;

- расширение рынка продаж;

- рациональное расходование экономических ресурсов;
- снижение затрат на производство;
- повышение производительности труда;
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- повышение технического уровня производства.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Однако, экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов, главным образом, в результате повышения цен.

В зависимости от положения предприятия на рынке, наличия ресурсов, длительности периода основная цель может быть конкретизирована. В долгосрочном периоде это будет достижение максимальной прибыли, в краткосрочном – необходимой прибыли при определенных объемах деятельности, и во все периоды - обеспечение конкурентоспособности предприятия. Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает хорошо. Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия. Многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель - уровень рентабельности. Прибыль и рентабельность – тесно взаимосвязанные понятия, но не тождественные по своим аналитическим возможностям.

1.2 Рентабельность и её виды

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий доходность, прибыльность, эффективность производства.

Рентабельность отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если сумма выручки от реализации продукции достаточна не только для покрытия затрат на производство и реализацию продукции, но и для образования прибыли.

Среди основных показателей рентабельности можно выделить следующие:

- рентабельность активов;
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельности основных производственных фондов;
- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж (реализации);
- рентабельность долгосрочных финансовых вложений.

Рентабельность в большей степени, чем прибыль характеризует результат деятельности предприятия, так как учитывает величину затрачиваемых ресурсов. Существует несколько видов рентабельности.

Рентабельность производства (*R*) - это отношение балансовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов (*ОФ*) и оборотных средств (*ОбФ*):

$$R = П/ (ОФ + ОбФ)*100 = П/ПФ*100, \quad (1)$$

где *ПФ* – производственные фонды.

Рентабельность производства показывает, какую величину прибыли получает предприятие с материальных активов.

Рентабельность продукции ($R_{пр}$) определяется как отношение балансовой прибыли к затратам на производство продукции (*З*):

$$R_{пр} = П/З*100 \quad (2)$$

Рентабельность продукции может быть определена как в целом по предприятию, так и по отдельным продуктам. Она показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля затрат.

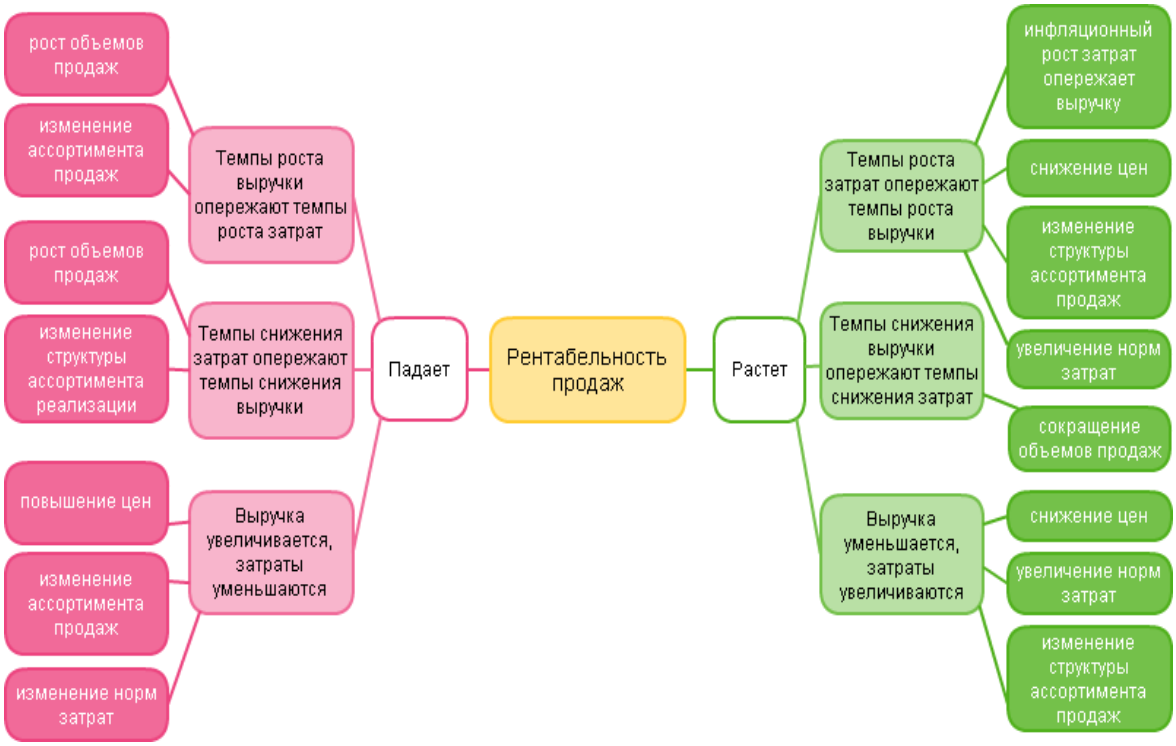

Рисунок 2 – Рентабельность продаж

Рентабельность продаж ($R_{прод}$) - это отношение прибыли от продаж *Пр* к выручке от продажи товаров, продукции, работ, услуг без НДС и акцизов *Р*:

$$R_{прод} = Пр/Р*100\% \quad (3)$$

Рентабельность продаж показывает, какую прибыль получает предприятие с одного рубля выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Рентабельность активов ($R_{ак}$) определяется отношением балансовой прибыли ко всем видам активов: внеоборотным (основные средства), оборотным и нематериальным:

$$R_{ак} = П_{бал}*100/А \quad (4)$$

Рисунок 3 – Рентабельность активов

При этом рентабельность может определяться и по чистой прибыли, тогда это будет чистая рентабельность.

Чистыми активами в рыночной экономике считается сумма внеоборотных и оборотных активов за минусом текущей задолженности. Отношение балансовой прибыли к чистым активам составит рентабельность чистых активов.

Рентабельность собственных средств (R_{cc}) характеризует, насколько эффективно используются собственные средства (*СС*). Она определяется по чистой прибыли (*ЧП*):

$$R_{cc} = ЧП*100/СС, \quad (5)$$

Рентабельность - синтетический показатель, отражающий многие стороны деятельности предприятия за определенный период. В экономической теории применяются несколько определений категорий рентабельности:

1) прибыль;

2) отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;

3) сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;

4) интегральный показатель, обобщающий показатели эффективности.

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы полученной (ожидаемой) прибыли к одному из показателей: объему товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных и оборотных средств, фонду оплаты труда и т. п.

Повышение уровня рентабельности для коллектива предприятия означает укрепление финансового положения, а следовательно, увеличение средств, направляемых на материальное стимулирование их труда, для управленцев – это информация о результатах применяемой практики и стратегии и о целесообразности ее корректировки.

Собственников (акционеров и учредителей) показатели рентабельности интересуют с точки зрения прибыльности их паевых и учредительских взносов в составе общих вложений. Если уровень рентабельности возрастает, то возрастает интерес к данному предприятию других потенциальных

акционеров, цена акций в этом случае тоже возрастает. У предприятия появляется возможность не только дальнейшего развития данного вида деятельности, но и возможность получения более высоких дивидендов. И наоборот, при падении уровня рентабельности интерес по вложениям в данное предприятие падает.

Кредиторов и заемщиков денежных средств уровень рентабельности и его изменение интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности клиента и возможностей для дальнейшего его развития.

В мировой практике достаточно широко используется система показателей рентабельности для оценки эффективности работы фирмы, его текущего положения, для сравнительного анализа привлекательности различных сфер бизнеса.

С целью углубленного анализа рентабельности производственных фондов можно рассчитать по аналогии и другие частные коэффициенты: отдельно рентабельность основных фондов, рентабельность оборотных средств и др.

Торговое предприятие для организации торгового процесса привлекает значительное число работников. Расходы на оплату их труда занимают большой удельный вес в общей сумме текущих издержек. Поэтому для предприятия становится важным определение эффективности использования привлеченных трудовых ресурсов. Показатель рентабельности трудовых ресурсов характеризуется двумя частными показателями: прибылью в расчете на одного торгового работника и прибылью к среднедневной численности в расчете на один рубль затрат, связанных с их содержанием.

В странах с развитой экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма прибыли на вложенный капитал. Его иногда называют коэффициентом прибыли на активы. Он отвечает на вопрос, насколько работает предприятие, какую прибыль приносят вкладываемые в бизнес

фонды. В отечественной аналитической практике такие коэффициенты не рассчитывались.

С переходом к рыночной экономике показатель рентабельности капитала становится одним из важнейших коэффициентов, характеризующих эффективность основных элементов ресурсов предприятия.

Эффективность прибыли - показатель, позволяющий оценить долю чистой прибыли в валовых доходах, то есть эффективность использования имеющихся ресурсов, применяемой практики, тактики и стратегии ведения бизнеса, выбранной.

1.3 Пути повышения рентабельности на предприятиях нефтегазового предприятия

Прибыль и рентабельность - это основные финансовые показатели плана и анализа хозяйственной деятельности организации. Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы. Показатели рентабельности в свою очередь являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли организации. Поэтому они обязательны при проведении сравнительно-го анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

В ходе анализа прибыли и рентабельности организации изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, размер налогов и др.).

Рисунок 4 – Пути повышения прибыли и рентабельности

На размер прибыли и рентабельности влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К группе внешних факторов относятся:

-уровень развития экономики страны в целом;

-меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;

-природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обусловливающие дополнительную прибыль у других;

-изменение не предусмотренных планом предприятия цен на сырье, продукцию, материалы, топливо, энергоносители, покупные полуфабрикаты; тарифов на услуги и перевозки; норм амортизационных отчислений; ставок арендной платы; минимальной заработной платы; начислений на нее; ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятием;

-нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия, к ним относятся: результаты коммерческой деятельности, эффективность заключенных сделок на поставку товаров,

объем и структура товарооборота, формы и системы оплаты труда, производительность труда, эффективность основных и оборотных средств, уровень валовых доходов и издержек обращения, размер прочей прибыли, нарушения налогового законодательства.

Для любого нефтегазового предприятия основная цель - максимизации прибыли, увеличения рыночной стоимости предприятия в интересах их владельцев. Приспособление нефтегазового предприятия к рыночным условиям требует как изменения выполняемых функций, так и внутренней организационной перестройки, прежде всего дополнения организационной структуры новыми звеньями, пересмотра всей системы распределения прав, полномочий и ответственности.

Оценка реальных потребностей рынка и собственных (наличных и потенциальных) возможностей, ориентация на рыночный спрос - краеугольный камень выработки стратегии нефтегазового предприятия и создания обеспечивающих ее организационных механизмов. Менеджеры компании должны постоянно изыскивать пути снижения издержек нефтегазового производства без уменьшения полезности товара. Полезность - общепринятый экономический термин, выражающий предполагаемое удовлетворение потребностей в результате использования или владения товарами. Часто в литературе, посвященной вопросам управления, ее еще называют «качеством». Некоторые теоретики стратегии утверждают, что перед фирмой всегда открыты две возможности: конкуренция, основанная на издержках, и конкуренция, основанная на дифференцировании. Однако этот выбор является искусственным.

Сегодня фирме необходим как низкий уровень издержек, так и дифференцирование, нацеленное на повышение полезности. Невысокие издержки помогают фирме создать отличительное преимущество либо путем снижения цены для потребителей, либо с помощью инвестиций в товары, услуги, персонал или в улучшение имиджа.

Существуют два альтернативных пути повышения рентабельности продукции - увеличение объемов продаж и повышение эффективности их реализации (т.е. получение большей прибыли при сохранении объема продаж). Объем продаж может быть увеличен двумя способами: путем расширения рынка или путем более глубокого проникновения в него. Эффективность реализации возрастает при сокращении издержек, повышении цен или оптимизации продаж-микс (т.е. исключении малорентабельных видов деятельности).

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем производства продукции, прибыль от реализации и рентабельность продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи. Основные пути повышения рентабельности товара рассматриваются обычно как альтернативные друг другу. Так, усилия по наращиванию объемов продаж требуют инвестиций, а усилия по увеличению эффективности как раз и способствуют получению денежных средств.

Подобным образом увеличение объемов продаж предполагает использование маркетинговых стратегий (агрессивной ценовой политики, инвестиций в каналы распределения товаров, расширения рынка), в корне отличающихся от ориентированных на повышение эффективности операций. Выбор стратегических усилий зависит главным образом от стратегических задач, связанных с конкретным товаром. Если менеджер видит перспективы роста его привлекательности, усилия следует сконцентрировать на увеличении объемов продаж; если предполагается, что в будущем распространение товара будет ограниченным, необходимо сосредоточиться на вопросах эффективности. В течение определенного времени ориентация на наращивание объемов продаж товара плавно переходит в стратегию повышения эффективности его производства и реализации, т.е. товар

превратится из потребителя финансовых средств в их создателя. По мере того как перспективы роста объемов продаж товара снижаются, задачей менеджмента становится поиск новых видов продукции и новых рынков для поддержания темпов развития бизнеса.

Для повышения объемов продаж можно использовать стратегию совершенствования деятельности. При выборе данной стратегии предприятию рекомендуется обратить внимание на мероприятия маркетинга для имеющихся товаров на существующих рынках: провести изучение целевого рынка нефтегазового предприятия, разработать мероприятия по продвижению продукции и увеличению эффективности деятельности на существующем рынке. В этом случае доход обеспечивается за счет рационализации производства и сбыта (снижение себестоимости, реклама, сервис, предоставление торговых скидок). Эта стратегия направлена на улучшение деятельности нефтегазового предприятия, она эффективна при растущем или ненасыщенном рынке. Имеются следующие альтернативы интенсивного роста:

- увеличение доли рынка за счет привлечения покупателей фирм-конкурентов посредством активных маркетинговых мероприятий - развития сбытовой сети, использования стимулирующих мероприятий, гибкой ценовой политики, развития сервисных услуг. Обычно эта стратегия используется на стадии зрелости жизненного цикла товара;

- защита своего положения на рынке посредством развития функционального маркетинга;

- рационализация рынка - фокусирование на рентабельных рыночных сегментах, уход из некоторых сегментов рынка, повышение эффективности продаж.

Однако крупным предприятиям главное внимание лучше обращать на проблемы контроля за изменениями промышленной производительности и стараться снижать роль внешнего фактора (финансовой

производительности). Дело в том, что одним из условий процветания нефтегазового предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары. Поскольку этот процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формирование доходности нефтегазового предприятия понижается. Это естественным образом переключает сферу усилий руководства на контроль за изменением промышленной производительности, т.е. за внутренними факторами: снижение материалоемкости и трудоемкости, повышение отдачи основных средств (машин, оборудования).

2 Оценка прибыли и рентабельности предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт»

2.1 Характеристика предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт»

История ОАО «Красноярскнефтепродукт» началась с 22 декабря 1934 года с момента создания единой системы обеспечения Красноярского края нефтепродуктами - управления «Красноярскнефтеторг», подчинявшегося Госнефтеснабу РСФСР. Возглавил управление Константин Михайлович Макаревич.

Во вновь организованное управление первоначально вошли 14 небольших нефтебаз: Злобинская, Канская, Ачинская, Абаканская, Нижнеингашская, Заозерновская, Ужурская, Боготольская, Камарчагская, Атамановская, Ададымская, Гляденьская, Сонская, Клюквенная.

Ачинская нефтебаза вошла в состав ОАО «Красноярскнефтепродукт в 1934 году и стала впоследствии ядром филиала «Западный». Ужурскаянефтебаза была введена в эксплуатацию в 1928 году. В декабре 1928 года были создана Канская нефтебаза. Злобинская нефтебаза в г. Красноярске функционирует с декабря 1929 года. В декабре этого же года были введены Заозерновская и Уярская нефтебазы. Минусинская и Курагинская нефтебазы были созданы в 1936 году. А в октябре 1939 года построена Игарская нефтебаза, обеспечивает нефтепродуктами предприятия и население г.Игарки и Игарский морской порт.

Товарооборот составлял около 110 тыс.тонн нефтепродуктов в год. В составе управления не было ни одной автозаправочной станции: заправка техники велась ведрами из бочек непосредственно у потребителя. Все резервуары были клепаные. На каждой нефтебазе имелись 2-3 лошадки, на которых и перемещался весь необходимый груз. Рабочие и служащие сами заготавливали для них сено.

В системе нефтеснабжения работали 120 человек, и практически не было ни одного с высшим образованием. Первые три специалиста, причем из других отраслей народного хозяйства, появились лишь в 1946 году.

К началу Великой Отечественной войны в системе управления уже имелось 10 грузовых машин, 50 лошадей. Характерно, что 48 использовались в качестве гужевого транспорта, а двумя рысаками располагало управление.

На всех водных нефтебазах выгрузка наливных судов осуществлялась силами пароходства по договорам. Слив нефтепродуктов из вагонов-цистерн на Камарчагской и Клюквенской (ныне Уярской) нефтебазах велся самотеком. Прием и отпуск масел производился в бочкотару, для изготовления и ремонта которой имелось 15 бондарных цехов. На балансе нефтебаз числилось 18 км железнодорожных подъездных путей, которые обслуживали мастера-путейцы, состоявшие в штате нефтебаз. Насосные цеха конторы отапливались печами. Электроэнергия для освещения и на привод насосов использовалась только на Злобинской нефтебазе.

Работая в труднейших условиях морозной и бездорожной Сибири, коллективы нефтебаз в годы Великой Отечественной войны проявляли истинный героизм и самоотверженность. Для них лозунг «Все для фронта, все для Победы» был паролем на каждый день и час.

С 1945 года сразу после окончания Великой Отечественной началась реконструкция и расширение нефтебаз. Первой сварной резервуар сдали на Ададымской (ныне Назаровской нефтебазе), а рулонный - в Ачинске. Для разогрева масел первая электрогорелка вошла в строй на Злобинской нефтебазе. Первую плавучую насосную станцию оборудовали на Казачинской. В октябре 1967 года ЦК КПСС и Совмин СССР приняли решение о строительстве в районе деревни Абалаково водно-железнодорожной перевалочной Енисейской нефтебазы. Возводить ее первую очередь начали пять лет спустя. Первая очередь Енисейской вводно-железнодорожной перевалочной нефтебазы в д. Абалаково вступила в строй

в июле 1978 г., ее резервуарная емкость составила 60 тысяч кубометров. Сегодня этот объект является ядром филиала «Северный», крупнейшим терминалом Восточной Сибири – «северными воротами» Компании, осуществляющим ежегодные поставки по программе Северного завоза.

В связи со строительством Саяно-Шушенской ГЭС была ликвидирована Ачурская нефтебаза, а Шушенская нефтебаза переведена в поселок Ильичево.

За период существования из состава «Красноярскнефтепродукта» выделились два самостоятельных предприятия «Туванефтепродукт» (1978 год) и «Хакаснефтепродукт» (1990 год). В июне 1994 года государственное предприятие было преобразовано в открытое акционерное общество «Красноярскнефтепродукт».

В 90-х годах XX века были внедрены автоматизированные системы налива нефтепродуктов в вагоноцистерны с программным обеспечением и компьютеризацией процесса на Красноярской, Ачинской и Заозерновской нефтебазах. В рамках программы по созданию в отрасли нефтепродуктообспечения автоматизированной системы электронного денежного обращения (отпуск нефтепродуктов по электронным и магнитным картам), предприятием была создана устойчивая сеть из 23 автоматизированных станций и 3 головных операционных центров обработки информации и расчетов за нефтепродукты (в городах Красноярск, Минусинск и Канск).

ОАО «Красноярскнефтепродукт» зарегистрировано Администрацией Железнодорожного района г. Красноярска 8 июня 1994 года № 279, перерегистрировано - Постановлением от 29 июля 1996 года № 1002.

В состав общества входят 9 филиалов и дочернее предприятие ООО "Оптнефтепродукт", имеющие свидетельство о регистрации лица, осуществляющего оптовую реализацию нефтепродуктов.

Девять филиалов "Красноярскнефтепродукт" расположены по всей территории края (с севера на юг, с запада на восток) и охватывают своей товаропроводящей сетью 40 из 42 районов края, включая следующие города: Красноярск, Железногорск, Дивногорск, Сосновоборск, Лесосибирск, Енисейск, Ужур, Шарыпово, Канск, Иланск, Заозерный, Бородино, Зеленогорск, Уяр, Ачинск, Назарове, Боготол, Тюхтет, Минусинск, Игарка, а также Хакасию и Эвенкию. В целом система нефтепродуктообеспечения филиалов имеет 16 нефтебаз с резервуарной емкостью 452 тыс. куб. м и 122 автозаправочных станций. Каждая нефтебаза представляет собой комплекс технологических сооружений, предназначенных для приема, отпуска (переработки) и хранения нефтепродуктов. Для хранения используются вертикальные и горизонтальные резервуары. При осуществлении всех операций на нефтебазах соблюдаются требуемые нормы и предлагается весь комплекс услуг, установленный стандартами. Нефтебазы оборудованы счетчиками учета отпускаемых нефтепродуктов. Современное оборудование позволяет вести учет с минимальной погрешностью в соответствии с европейскими стандартами. Две нефтебазы, «Красноярская» (г. Красноярск) и «Енисейская» (с. Абалаково), являются водно-железнодорожными. Они способны полностью обеспечить преднавигационное хранение и перевалку в северные районы края как в рамках краевого завоза по территориям, так и прочим потребителям, в том числе и Норильскому ГМК.

ОАО «Красноярскнефтепродукт» силами «АЗС-Сервис» при филиале «Центральный» оказывает следующие виды услуг:

-ремонт, техническое и сервисное обслуживание топливо- и маслораздаточных колонок, технологического оборудования АЗС и нефтехранилищ заказчика;

-ремонт, техническое обслуживание электронных устройств АЗС и кассовых аппаратов;

-зачистка подземных резервуаров на АЗС заказчика; комплексное обследование, дефектоскопия резервуаров;

-диагностика технического состояния днищ вертикальных резервуаров;

-безогневая технология ремонта резервуаров и трубопроводов;

-градуировка резервуаров и определение вместимости трубопроводов с изготовлением градуировочных таблиц.

В настоящее время - это динамично развивающаяся Компания, основанная на традициях, многолетнем опыте, стабильном коллективе, выполняющая свою миссию: «быть лидером в обеспечении клиентов качественными нефтепродуктами, в полном ассортименте, с комплексом сопутствующих услуг, на принципах сотрудничества и самосовершенствования».

Стоит сказать, что в сети АЗС «Красноярскнефтепродукт» реализуются все виды распространенного топлива, в том числе и самые новые и экологичные, что обеспечивает спрос на продукты. К реализуемым видам топлива в сети АЗС относятся:

- Бензин АИ-98 (Супер-98)
- Бензин АИ-95 (Премиум-95)
- Бензин АИ-92 (Регуляр-92)
- Бензин АИ-80 (Нормаль-80)
- Дизельное топливо Летнее
- Дизельное топливо «Евро-5» (летнее)
- Дизельное топливо «Евро-5» (зимнее)
- Дизельное топливо Зимнее
- Дизельное топливо Арктическое
- Керосин осветительный КО-20

Помимо топливных продуктов, компания реализует различные масла собственной фасовки и предоставляет большой выбор масел заводской фасовки.

Общество имеет следующие филиалы:

- «Центральный" 660 037, г. Красноярск, пер. Тихий, 1
- «Восточный"663 610, г. Канск, ул. Шоссейная, 1
- «Северный"663 141, с. Абалаково, Енисейского района
- «Западный"662 100, г. Ачинск, 14
- «Рыбинский"663 560, г. Заозерный, пер. Железнодорожников, 1
- «Ужурский"662 300, г. Ужур, ул. Гоголя, 15
- «Юго-Восточный"662 920, п. Курагино, ул. Партизанская, 4
- «Игарский"663 200, г. Игарская, ул. Карла Маркса, 1

Организационная структура на предприятиях представляет собой систему организации работы ее различных отделов. Для построения организационной структуры выделяют три основных этапа:

1) Определение характера основной работы.

2) Распределение работы.

3) Классификация позиций менеджмента, построение на этой основе рабочих групп.

Для решения первой задачи целесообразно определить задачи, расчёт необходимого объёма работ для решения задачи, недопущение дублирования, разработка процесса управления (делегирование полномочий, распределение ответственности, распределение обязанностей). Распределение работ между отдельными позициями менеджмента включает в себя установление норм, стандартов, анализ деятельности в рамках научных методов управления. Решение третьей задачи должно привести к созданию отделов и структурных единиц организации.

Для эффективной работы организации важно чётко и ясно определить функциональные обязанности и полномочия, а также их взаимоотношения. Каждый сотрудник должен понимать, что ожидается от него, какими полномочиями он обладает, какие должны быть его взаимоотношения с другими служащими. Это достигается с помощью схемы организации,

дополнительной справочной (инструктивной) документацией и функциональными обязанностями.

Согласно общей классификации организационных структур, в ОАО «Красноярскнефтепродукт» линейно-функциональное управление.

Анализ структуры компании показывает следующие преимущества:

- высокая квалификация и компетентность специалистов;
- эффективность при выполнении отработанных планов;
- эффективное управление подчиненными.

К недостаткам этой организационной структуры можно отнести:

- возможные трудности в координации в случае трудной ситуации
- низкая скорость принятия решений
- слабая координация между функциональными подразделениями
- система вознаграждения и продвижения сотрудников основывается на способности выполнения задач, а не на вкладе в конечный результат.

Таблица 1 - Аппарат управления по филиалам

Филиалы	Число персонала	Высшее образование	АЗС
Центральный	398 человек	95 человек (23,8%)	30 АЗС
Западный	176 человек	13 человек (7,4%)	г.Ачинске 19 АЗС
Северный	284 человек	38 человек (13,4%)	д. Абалаково 12 АЗС
Рыбинский	99 человек	9 человек (9%)	г.Заозерном 12 АЗС
Ужурский	117 человек	13 человек (11,1%)	г. Ужур имеет 12 АЗС
Восточный	213 человек	15 человек (7%)	г. Канске 21 АЗС
Игарский	22 человек	1 человек (4,5%)	г. Игарка 1 АЗС
Юго-Восточный	178 человек	15 человек (8,4%)	п.Курагино 20 АЗС
Аппарат	50 человек	30 человек (52,6%)	

Основные задачи социальной политики:

- обеспечение и соблюдение установленных законодательством норм по охране труда;

- создание устойчивого кадрового резерва высшего и среднего звена, расширение программ ротации и стажировки кадров; подбор и расстановка квалифицированных работников, отвечающих требованиям стратегии, культуры, потребностям Общества;

- регулярная профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников в соответствии с законодательством;

- предоставление возможности прохождения производственной практики студентам Института нефти и газа Сибирского федерального университета;

- обучение персонала на курсах, проводимых контролирующими органами края по направлениям: охрана труда; промышленная безопасность; охрана погрузочно-разгрузочной деятельности применительно к опасным грузам на железнодорожном и водном транспорте; безопасность движения на железнодорожном транспорте; обеспечение экологической безопасности при работах в области обращения с опасными отходами; обеспечение экологической безопасности руководителями организаций, ответственных за принятие решений в области охраны окружающей среды и др.;

- система материального поощрения, стимулирующая мотивацию к максимальному раскрытию потенциала сотрудников;

- улучшение условий труда и отдыха, оздоровления работников.

Постоянно действующие программы:

- ежегодный смотр-конкурс «Лучший по профессии ОАО «Красноярскнефтепродукт;

- материальная помощь работникам и пенсионерам;

- материальная помощь на лечение и проведение операций тяжелобольных работников Общества;

- медицинское страхование, вакцинация сотрудников Общества от гриппа и клещевого энцефалита;

- социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- организация детского оздоровительного отдыха;

- организация спортивного досуга и отдыха работников предприятия;

- проведение корпоративных мероприятий.

Таблица 2 – Руководство ОАО «Красноярскнефтепродукт»

Должность	ФИО
Генеральный директор ОАО "Красноярскнефтепродукт"	Берунов Сергей Борисович
Первый заместитель Генерального директора ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Шатунов Аркадий Анатольевич
Заместитель Генерального директора по экономике и финансам ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Агафонова Марина Николаевна
Заместитель Генерального директора по нефтепродуктообеспечению и сбыту ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Селин Максим Сергеевич
Заместитель Генерального директора по правовым вопросам ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Жиркин Павел Анатольевич
Заместитель Генерального директора по взаимодействию с органами исполнительной и законодательной власти ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Золотарев Борис Николаевич
Главный бухгалтер ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Панишко Елена Викторовна
Главный инженер ОАО «Красноярскнефтепродукт»	Фельдман Леонид Абрамович

ОАО «Красноярскнефтепродукт» - компания, которая уделяет большое внимание социальной поддержке сотрудников предприятия. Между

администрацией и трудовым коллективом ОАО «Красноярскнефтепродукт» заключен коллективный договор, регулирующий социально-трудовые отношения в соответствии с действующим законодательством РФ.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт»

При анализе экономических показателей работы предприятия использовалась информация бухгалтерской отчетности за 2013-2015 гг.

Общий товарооборот за 2015 год составил 829.4 тыс. тн, что ниже аналогичного показателя 2014 года на 29% или 339.9 тыс. тн, за счет снижения объема по оптовой и розничной реализации, по услугам перевалки и хранения. Анализ товарооборота представлен в таблице 3.

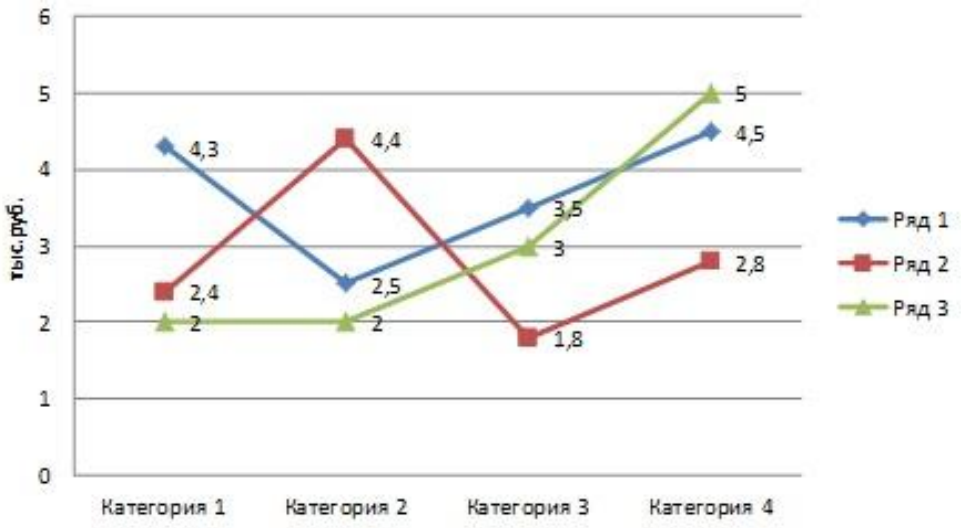

Рисунок 5 - Динамика оптового товарооборота ООО «Красноярскнефтепродукт» за 2013 -2015 гг.

Таблица 3 - Анализ товарооборота

Показатели	2013г.	2014г.		2015г.		Отклонение 2015/2014	
	Объем, тыс.тн	Объем, тыс.тн	Уд.вес, %	Объем, тыс.тн	Уд.вес, %	%	тыс. тн
Товарооборот, всего	1031,3	1169,3	100,0	829,4	100,0	70,9	-339,9
Товарооборот по собственной реализации, всего	642,3	652,1	55,8	471,8	56,9	72,4	-180,3
Оптовый	325,6	291,9	44,8	131,8	15,9	45,2	-160,1
Розничный	276	340,4	52,2	308,9	37,2	90,7	-31,5
Северный завоз	40,7	19,8	3,0	31,1	3,7	157,1	11,3
Услуги по перевалке, и хранению, всего:	389,0	517,2	44,2	357,6	43,1	69,1	-159,6
Водой	42,7	54,2	10,5	55,8	6,7	103,0	1,6
автотранспортом	333,7	451,5	87,3	292,1	35,2	64,7	-159,4
Услуги сторонним организациям	12,6	11,5	2,2	9,7	1,2	84,3	-1,8

Объем товарооборота (рисунок 5) по собственной реализации составил 471,7 тыс, тн, что ниже 2012 года на 28% или 180,4 тыс. тн, в том числе: оптовый товарооборот - 131,8 тыс.тонн, ниже аналогичного показателя 2012 года на 55%или 160,1 тыс. тн.

На уменьшение объема оптового товарооборота в значительной степени оказало влияние:

- снижение объема транзитных поставок на 120,4 тыс. тн, из-за изменения условий закупа и схемы поставок нефтепродуктов основным поставщиком ОАО «Красноярскнефтепродукт»;

- наличие поставок на рынок Красноярского края в 2015 году дизельного технологического топлива, производство Яйского НПЗ, низкого качества и по цене значительно ниже цен Ачинского НПЗ;

В общем объеме товарооборота Общества филиалы имеют долю (%):

- «Северный» - 33,8%,
- «Центральный» - 29,6%,
- «Юго-Восточный» - 7,9%,
- «Восточный» - 7,5%,
- «Ужурский» - 6,0%,
- «Западный» - 5,1%,
- «Рыбинский» - 4,1%,
- «Игарский» - 0,3%.

Централизованные поставки через аппарат управления составляют - 5,7%.

Общий объем выручки по филиалам представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Общий объем выручки по филиалам

Показатели в тыс.руб.

Наименование филиала	Общий объем		В том числе					
			от реализации товаров		от услуг по перевалке и хранению		от прочей реализация	
	2015 год	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год	2014 год
Центральный	4 591 666	4 596 780	4 485 737	4 515 686	74 830	49 863	31 099	31 231
Западный	1 048 419	1 080 243	1 041 593	1 073 886	5 402	3 972	1 425	2 385
Восточный	1 286 262	1 218 638	1 269 857	1 205 947	10 448	7 164	5 957	5 526
Северный	4 563 252	3 968 515	4 448 121	3 872 390	104 225	90 887	10 907	5 238

Продолжение таблицы 4

Юго-Восточный	1 236 910	1 195 585	1 216 928	1 184 695	15 577	7 816	4 404	3 075
Рыбинский	724 064	653 957	711 885	648 608	10 151	4 218	2 028	1 131
Ужурский	945 266	917 497	924 697	905 108	14 614	5 348	5 955	7 042
Игарский	99 991	81 160	99 316	81 049	531	0	145	111
Аппарат	2 905 198	1 029 073	2 905 198	1 029 028	0	0	0	44
Итого	17 401 028	14 741 447	17 103 331	14 516 396	235 779	169 268	61 919	55 783

Общая выручка от реализации товаров (работ) услуг за 2015 год составила 14741447 тыс.руб., что ниже аналогичного показателя за 2014 год на 15,3% или на 2659581 тыс. руб. Снижение размера выручки от реализации вызвано снижением объема товарооборота.

Таблица 5 – Основные финансовые показатели за 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Откл.2015/2013
Выручка, тыс. руб	14 741 447	14 532 255	13 446 448	-1 294 999
Себестоимость, тыс.руб.	12 931 144	12 707 952	11 658 238	-1 272 906
Валовая прибыль, тыс.руб.	1 765 947	1 824 303	1 788 210	22 263
Коммерческие расходы, тыс.руб.	1 370 101	1 468 134	1 423 780	53 679
Прибыль от продажи, тыс.руб.	395 846	356 169	364 430	-31 416
Доходы от участия в других организациях	49	61	8	-41

Продолжение таблицы 5

Проценты к получению	25 479	54 059	63 733	38 254
Проценты к уплате	188 467	242 569	367 835	179 368
Прочие доходы	55 679	274 759	184 466	128 787
Прочие расходы	80 438	65 487	132 507	52 069
Прибыль (убыток) до налогообложения	208 148	376 992	112 295	-95 853
Текущий налог на прибыль	47 786	77 256	10 359	-66 897
Чистая прибыль, тыс. руб.	162 251	300 873	101 131	-61 120

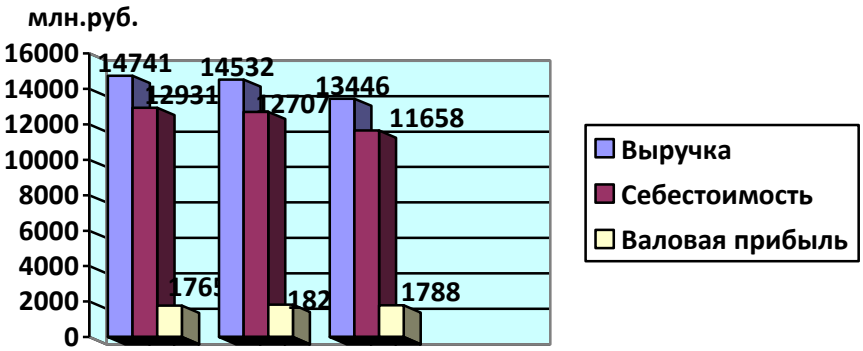

Рисунок 6 – Показатели финансового состояния

Одной из задач анализа финансового состояния предприятия является оценка его платёжеспособности и ликвидности.

Инструментами оценки ликвидности могут быть коэффициенты ликвидности - финансовые показатели, рассчитываемые на основании

отчётности предприятия для определения номинальной способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих активов.

На практике расчёт коэффициентов ликвидности сочетается с модификацией бухгалтерского баланса компании, цель которой в адекватной оценке ликвидности тех или иных активов.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

- А1 - наиболее ликвидные активы - к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и финансовые вложения. Данная группа рассчитывается как сумма финансовых вложений и денежных средств и денежных эквивалентов (стр. 1240 + стр. 1250);

- А2 - быстро ревизуемые активы - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (стр. 1232);

- А3 - медленно реализуемые активы - статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы (стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1231 + стр. 1260);

- А4 - труднореализуемые активы - статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы (стр. 1100)[28].

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты на следующие группы:

- П1 - наиболее срочные обязательства - к ним относится кредиторская задолженность (стр. 1520);

- П2 - краткосрочные пассивы - это краткосрочные заемные средства и прочие краткосрочные пассивы. Данная группа рассчитывается как сумма

заемных средств и прочих краткосрочных обязательств (стр. 1510 + стр. 1550);

- П3 - долгосрочные пассивы - это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и займы, а также доходы будущих периодов, оценочные обязательства (1400 + стр. 1530 + стр. 1540);

- П4 - постоянные, или устойчивые, пассивы - это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» (стр. 1300)[19].

Для определения ликвидности баланса сопоставим итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие

$$\begin{cases} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{cases} \qquad (5)$$

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [13].

Сгруппируем данные по активам и пассивам для анализа ликвидности баланса ОАО «Красноярскнефтепродукт» (таблица 6).

Таблица 6 - Оценка ликвидности баланса ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015 гг.

Показатели в тыс. руб.

Актив	2013	2014	2015	Пассив	2013	2014	2015
А1	714358	346218	94126	П1	748677	376615	1029399
А2	1010943	1455403	1629529	П2	2149631	2935067	2355437
А3	1349570	2049991	1854611	П3	96229193	71332397	44430353
А4	717055	773523	10175556	П4	889751	1176864	1209837

Полученные пропорции занесем в таблицу 7.

Таблица 7 – Пропорции ликвидности баланса ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015 гг.

2013 г.	2014 г.	2015 год
А1 < П1	А1 < П1	А1 < П1
А2 > П2	А2 < П2	А2 > П2
А3 >П3	А3 >П3	А3 >П3
А4 < П4	А4 < П4	А4 >П4

Исходя из результатов представленных в таблице 6 и полученных пропорции в таблице 7, можно сделать выводы:

- баланс исследуемого предприятия не является абсолютно ликвидным, так как в 2013, 2014, 2015 годах наблюдается несоблюдение первого, второго, неравенства системы;

- в 2013, 2014,2015 годах первое неравенство не отвечает оптимальной пропорции, что означает недостаток высоколиквидных оборотных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) у ОАО «Красноярскнефтепродукт» для погашения кредиторской задолженности;

- в 2013,2014,2015годах соответствует оптимальной пропорции третье неравенство системы, что свидетельствует достаточности запасов, долгосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов для покрытия долгосрочных обязательств;

- соответствие в 2013,2014,2013 годах четвертого неравенства системы оптимальному соотношению характеризует достаточность собственных источников (капитал и резервы) для финансирования внеоборотных активов.

После группировки активов по степени ликвидности и обязательств по срочности погашения рассчитывается платежный дефицит(-) или излишек(+).

Таблица 8 – Платёжный дефицит и излишки

Наименование показателя	2013	2014	2015
Платежный излишек(+) или недостаток(-)для покрытия наиболее срочных обязательств	-34319	-30397	-935273
Платежный излишек (+) или недостаток (-) для покрытия краткосрочных пассивов	-1138688	-1479664	725908
Платежный излишек (+) или недостаток (-) для покрытия постоянных пассивов, тыс. руб.	-172696	6436659	-192281
Платежный излишек (+) или недостаток (-) для покрытия долгосрочных пассивов,	1348703	1913402	1853462

Для комплексной оценки ликвидности баланса рассчитывается коэффициент общей ликвидности баланса:

$$L_1 = \frac{A1 + 0{,}5A2 + 0{,}3A3}{П1 + 0{,}5П2 + 0{,}3П3} \qquad (6)$$

Этот показатель должен быть больше, чем 1. При помощи этого показателя осуществляется оценка изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности.

Таблица 9 – Коэффициент общей ликвидности баланса ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.
Коэффициент общей ликвидности баланса	0,66	0,89	0,89

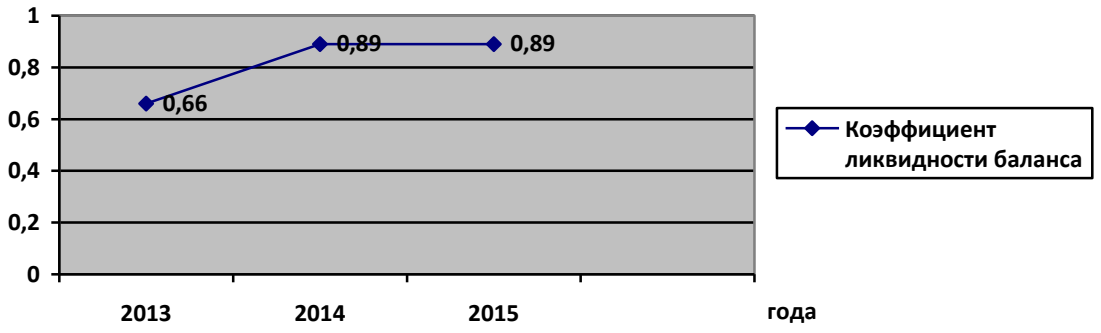

Рисунок 7 - Коэффициент ликвидности баланса ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015гг.

Баланс предприятия не ликвидный, поскольку значения коэффициента менее 1.

2.3 Анализ рентабельности и оценка вероятности финансовой несостоятельности ОАО «Красноярскнефтепродукт»

Эффективность производства финансовой деятельности отражаются в финансовых результатах. Эффективность деятельности компании в финансовом аспекте характеризуется показателями прибыли и рентабельности.

Чтобы определить финансовый результат необходимо выручку сравнить с затратами на производство и продажу: когда доход превышает затраты, в это время финансовый результат показывает прибыль. Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли направляет производителей увеличить объем производства и снизить затраты. Это обеспечивает не только реализацию целей субъекта хозяйствования, но и цели общества - удовлетворение общественных потребностей. Прибыль дает сигнал о том, где возможно достичь больших выгод, создает стимул для инвестирования в этих областях[23].

Факторы внутренней среды изучены и приняты во внимание в экономической практике, они могут быть затронуты в плане увеличения прибыли. Внутренние факторы включают: уровень управления, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, заработную плату, цены на реализуемую продукцию, организации производства и труда.

Прибыль как результат, финансовой деятельности отражает экономическую выгоду, полученную в результате деятельности субъекта хозяйствования. Это основа экономического развития субъекта хозяйствования. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера сотрудников. За счет прибыли предприятия выполняются обязательства перед бюджетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым

результатом, но и главным элементом финансовых ресурсов, прибыль характеризует степень деловой активности и финансового благополучия компании[13].

Рентабельность комплексно отражает степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также природных ресурсов. Рентабельность - показатель экономической эффективности производства субъекта и экономики страны в целом. Рентабельность - это относительный показатель рентабельности компании и рассчитывается как отношение прибыли к затратам.

Рентабельность рассчитывается при помощи системы коэффициентов рентабельности.

Рентабельность продаж – показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции[18]. Данный показатель рассчитывается по формуле 7:

$$R_1 = \frac{ПП}{ВП} * 100\% \quad , \qquad (7)$$

где $ПП$ – прибыль от продаж;

$ВП$ – выручка от продаж.

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности – показывает уровень прибыли до выплаты налогов[12]:

$$R_2 = \frac{ПН}{ВП} * 100\% \quad , \qquad (8)$$

где $ПН$ – прибыль до налогообложения.

$ВП$ – выручка от продаж.

Чистая рентабельность – показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки[18]:

$$R_3 = \frac{ЧП}{ВП} * 100\% \quad , \qquad (9)$$

где *ЧП* – чистая прибыль.

ВП – выручка от продаж.

Экономическая рентабельность - показывает эффективность использования всего имущества организации[19]:

$$R_4 = \frac{ЧП}{ССИ} * 100\% \quad , \qquad (10)$$

где *ССИ* – средняя стоимость имущества.

ЧП – чистая прибыль

Рентабельность собственного капитала - показывает эффективность использования собственного капитала[13]:

$$R_5 = \frac{ЧП}{СССК} * 100\% \quad , \qquad (11)$$

где *СССК* – средняя стоимость собственного капитала.

ЧП – чистая прибыль

Валовая рентабельность – показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки[23]:

$$R_6 = \frac{ПВ}{ВП} * 100\% \quad , \qquad (12)$$

где *ПВ* – прибыль валовая.

ВП – выручка от продаж

Данные расчета рентабельности ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015 года приведены в таблице 10.

Таблица 10 - Показатели рентабельности ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015 года

Показатели в %

Наименование показателя	2013	2014	2015
Рентабельность продаж	2,69	2,45	2,71
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	1,41	2,59	0,84
Чистая рентабельность	1,11	2,07	0,75
Валовая рентабельность	11,98	12,55	13,29
Экономическая рентабельность	4,28	6,71	2,67
Рентабельность собственного капитала	18,17	25,57	8,36

Анализ показателей рентабельности ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2012-2015 года позволил сделать следующие выводы:

- у ОАО «Красноярскнефтепродукт» наблюдается достаточно низкий уровень всех показателей рентабельности, но все же наблюдается положительная тенденция двух показателей рентабельности;

- рентабельность продаж увеличилась с 2,45% до 2,71%, этот показатель увеличилось за счет прибыли от продаж;

- чистая рентабельность уменьшилась в 2015 году на 0,36 % по сравнению с 2013 годом. Это говорит о том, что темпы роста чистой прибыли уменьшились;

- падение рентабельности собственного капитала прослеживается в 2015 году, это свидетельствует о неэффективности использования собственных источников финансирования;

- хотелось бы отметить, что валовая рентабельность увеличилась по сравнению с 2013 годом до 13,29%, за счёт увеличения валовой прибыли.

Таблица 11 - Оценка динамики финансовых результатов ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2014-2015 года

Наименование показателя	2014	2015	Темпы прироста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	14532255	13446448	-7,4%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	12707952	11658238	-8,2%
Валовая прибыль, тыс. руб.	1824303	1788210	-1.9%
Чистая прибыль, тыс. руб.	300873	101131	-66,3%
Экономическая рентабельность, %	6,71	2,67	-60,2

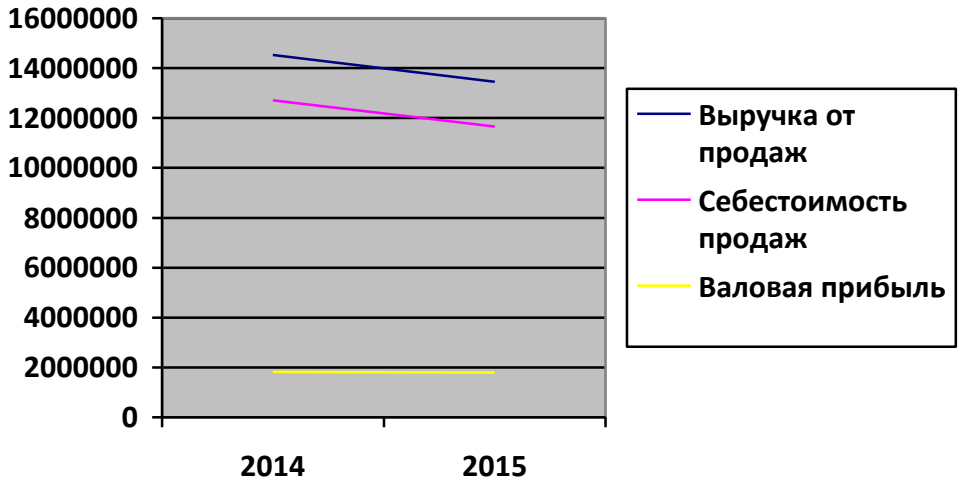

Рисунок 8 – Оценка динамики финансовых показателей

Анализ финансовых результатов ОАО «Красноярскнефтепродукт» позволил сделать следующие выводы:

- в 2014-2015 годах наблюдается падение абсолютных показателей: выручки, себестоимости продаж, чистой прибыли и экономической рентабельности;

- в анализируемом периоде темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки от продаж на 12%, что повлияло в свою очередь на снижение валовой прибыли. Таким образом, валовой прибыли снизилась на 12%;

- чистая прибыль уменьшилась на 60%;

- отмечена тенденция роста экономической рентабельности на 12%.

.

3 Разработка мероприятий по повышению прибыли на предприятие ОАО «Красноярскнефтепродут»

3.1 Пути повышения прибыли компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

В своей деятельности ОАО "Красноярскнефтепродукт" стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, на прямую зависит от эффективности деятельности предприятия, организации. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью. Существуют различные направления повышения эффективности производства:

- внедрение новых технологий на предприятии, что может привести к снижению затрат на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;
- ресурсосбережение и модернизация оборудования;
- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
- повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж и др.

Проанализировав деятельность ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2013-2015 гг., можно отметить, что в целом предприятие динамично развивается, однако, если проанализировать деятельность компании в разрезе филиалов, таблица 12, то можно сказать, что только в двух филиалах из восьми наблюдается чистая прибыль, в остальных филиалах деятельность убыточная. Убытки в основном возникли из-за прочей деятельности, т.к. организация брала кредиты на пополнение оборотных средств, и основная доля прочих расходов приходится на уплату процентов по кредитам, что видно их таблицы 12.

Таблица 12 – Основные финансовые показатели ОАО "Крсноярскнефтепродукт" по филиалам за 2015 г. , тыс.руб.

Наименование показателей	Общий	Центральный	Западный	Восточный	Ю-Восточный	Ужурский	Рыбинский	Игарский	Северный	Аппарат
Выручка	13446447	4592420	1100666	1226730	1371843	1021703	881426	56828	3058662	136164
Себестоимость продаж	11658237	4488408	1093878	1213793	1360498	1006807	873664	55035	3014063	123734
Коммерческие расходы	1423779	424980	116608	128886	137277	87514	76057	22581	352083	109467
Прибыль (убыток) от продаж	364429	196867	21049	7769	31679	17335	17779	-8750	177336	-97037
Проценты к получению	63733	48352	0	0	0	0	0	0	6817	63678
Проценты к уплате	367835	110972	38522	41147	39971	32385	29171	0	72444	3419
Прочие доходы	184466	11725	2512	1899	5582	1028	7505	5723	3347	150858
Прочие расходы	132507	118803	7972	5882	2780	2942	12371	942935	50475	18803
Чистая прибыль	101131	78864	-22934	-37361	-5490	-16563	-16257	-9702	57950	72625

Наибольшие убытки в филиале Восточный - 29934 тыс.руб. Исходя из анализа баланса видно, что растущая дебиторская задолженность в филиалах, не погашенные проценты по кредитам высокие. Хотя в целом предприятие ОАО «КНП» прибыльное это видно в Аппарате, Центральном и Северном филиалах.

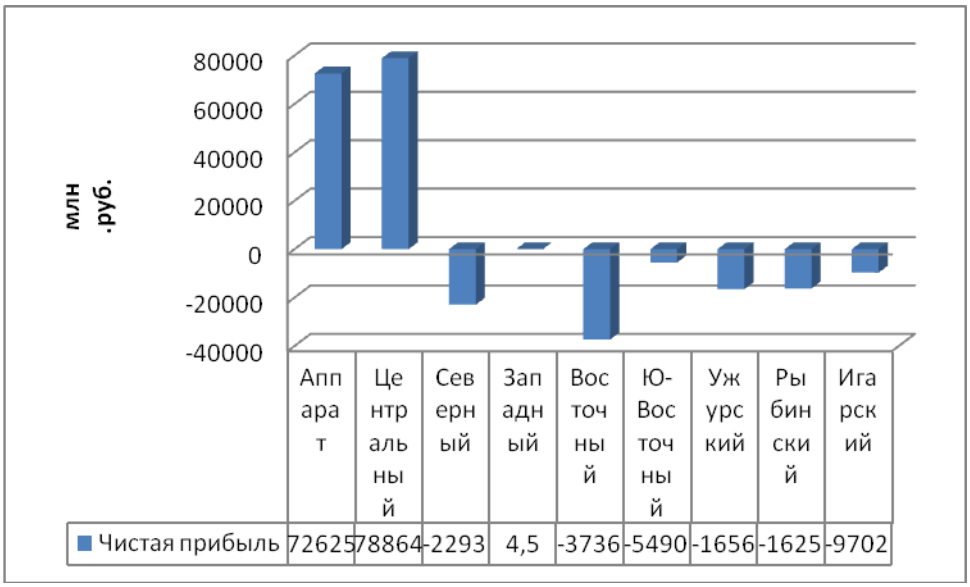

Рисунок 9 – Показатели чистой прибыли по филиалам ОАО «Красноярскнефтепродукт»

По результатам анализа предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукта» можно сделать следующие предложения:

Во-первых, для получения максимальной прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, и в первую очередь следует использовать резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли.

Во вторых - снижение себестоимости также значительно может увеличить получаемую предприятием прибыль. Другими факторами являются:

- улучшение уровня организации производства, имеющее своей целью свести к минимуму или вообще ликвидировать нерациональные издержки;
- слаженная работа всех составляющих производственного процесса (основного, вспомогательного, обслуживающего производства);
- оптимизация потоковых процессов на предприятии.

В третьих - немаловажным фактором получения дополнительной прибыли является оптимизация структуры сбыта. При проведении данной оптимизации удельный вес продукции, реализуемой по договорным, более высоким ценам, должен увеличиться до своего максимального уровня, а в идеале - до 100%. Соответственно, доля продукции, реализуемой предприятием другим организациям по линии взаимозачетов по более низким ценам должна быть как можно ниже.

Рекомендации к повышению рентабельности предприятия:

- исходя из информации о финансовых результатах предприятия ОАО «Красноярскнефтепродукт» можно сделать вывод о том, что наиболее целесообразное решение, которое может принять руководитель по повышению показателя рентабельности - это организация жесткого контроля над расходами предприятия, составление смет по расходам.

- обеспечить опережающий рост финансовых результатов над общим капиталом путем интенсификация труда работников и снижения материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости продукции;

- внедрение новых технологий для снижения себестоимости продукции;

- выявление наиболее рентабельных видов продукции и оптимизация структуры ее продажи;

Итак, увеличение рентабельности продаж достигается за счет увеличения цен на продукцию, а также снижения себестоимости продукции. Если в структуре реализуемой продукции увеличил свою долю более

прибыльный вид продукции, то этот факт также увеличивает рентабельность продаж.

Для повышения уровня рентабельности продаж, ОАО "Красноярскнефтепродукт" должна сосредоточить внимание на изменениях рыночных условий, наблюдать за изменениями цен на продукцию, непрерывно мониторить уровень стоимости производства и продаж, а также проводить гибкую и взвешенную политику ассортимента в области производства и реализации продукции.

Показатель рентабельности для различных типов производства является обобщающим и показывает их экономический уровень эффективности. Достаточный уровень рентабельности говорит об уровне доходности предприятия, его прибыльности. В связи с этим, повышение прибыльности предприятия является важнейшим направлением деятельности оптимизирования затрат и увеличения дохода.

Как известно, основным источником свободных денежных средств компании является выручка от реализации произведенной продукции. В связи с этим, ключевым направлением деятельности субъекта является повышение рентабельности за счет снижения затрат и соблюдения.

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающаяся организации со стороны покупателей или других дебиторов, которую организация рассчитывает получить в определенные (установленные или оговоренные) сроки.

Для повышения прибыли на предприятие ОАО «Красноярскнефтепродукт» можно разработать мероприятия по внедрению нового вида услуг - реализацию нефтепродуктов через автоматизированные АЗС.

Автоматическая АЗС (ААЗС) – осуществляет работу полностью в автоматическом режиме и обладает рядом экономических преимуществ по сравнению с традиционными АЗС, а именно позволяет:

- минимизировать срок установки и ввода в эксплуатацию ААЗС;

- максимально уменьшить срок окупаемости вложенных средств;

- принимать наличные и безналичные платежи для приема Международных Платежных Систем – Visa, MasterCard;

- принимать корпоративные или топливныекарты;

- экономить на площади установки АЗС, в виду отсутствия операторской и подсобных помещений;

- в автоматическом режиме осуществлять заказ нефтепродуктов.

Далее рассмотрим как повлияет данное мероприятие на изменение прибыли и рентабельности ОАО «Красноярскнефтепродукт».

3.2 Разработка мероприятий по повышению прибыли на предприятие ОАО «Красноярскнефтепродут»

Рассчитаем дополнительную прибыль от строительства автоматизированной АЗС. Поставщиком всего комплекса оборудования выбрана компания ООО “ИНИТ” г. Челябинск, финансирование осуществляется за счет чистой прибыли ОАО «Красноярскнефтепродукта».

Перечень основного оборудования для автоматической АЗС представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав основного оборудования ААЗС

№ п/п	Наименование	Ед. изм	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1	Типовая ААЗС (1 островок, 2 ТРК) Включает в себя: навес, ТРК с системой рекуперации паров, гидравлику, трубопроводы, систему видеонаблюдения, сигнализацию.	Шт	4	8900000	35600000
1.1	Платежный терминал двухсторонний (Наличный + Безналичный расчет)	Шт	4	595000	2380000
1.2	Программное обеспечение «ИНИТ терминал»	Шт	1	55000	55000
1.3	Программное обеспечение «ИНИТ сервис»	Шт	1	55000	55000
1.4	Автоматизированая система управления «SERVIO Pump GAS +»	Шт	1	90000	90000
2	Монтаж типовых ААЗС	Шт	4	1200000	4800000
3	Стела ценовой панели	Шт	1	96000	96000
	Итого:	-			43076000

Рассчитаем затраты на эксплуатацию ААЗС, в которые входят:

- амортизационные отчисления;
- текущий ремонт;
- затраты на приобретение нефтепродуктов и их доставку;
- затраты на оплату труда;
- страховые взносы;
- прочие расходы.

Сумма амортизационных отчислений по каждому виду основных средств за три месяца рассчитывается линейным методом, по формуле 11:

$$Ам_{отч} = C_{ос} \cdot H_a / 100 руб, \quad (10)$$

где $C_{ос}$ – первоначальная стоимость основного средства, руб;

H_a – годовая норма амортизационных отчислений, % .

Норма амортизационных отчислений определяется

$$H_a = 100 / C_c, \quad (11)$$

где C_c – срок службы в годах.

Результаты амортизационных отчислений заносим в таблицу 14.

Таблица 14 – Расчет годовых амортизационных отчислений

Виды основных средств	Количество, шт	Стоимость единицы без НДС, руб	Срок эксплуатации, лет	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб
1. Здания и сооружения					
Типовая ААЗС (1 островок, 2 ТРК)	4	7542372,88	15	6,67	2012305,08
Стела ценовой панели	1	96000	15	6,67	6400,00
Итого:		x	x	x	2018705,08
2. оборудование					
Платежный терминал двухсторонний (Наличный + Безналичный расчет)	4	595000	3	33,33	793333,34
3. Прочие					
Программное обеспечение «ИНИТ терминал»	1	55000	5	20	11000,00
Программное обеспечение «ИНИТ сервис»	1	55000	5	20	11000,00
Автоматизированая система управления «SERVIO Pump GAS +»	1	90000	5	20	18000,00
Итого:		x	x	x	40000,00
Всего:		x	x	x	2138038,42

Затраты в год на текущий ремонт составляют 10% от стоимости основного оборудования

Затраты на текущий ремонт=ст-тьосн.обор. *10%, (12)

Затраты на текущий ремонт=2138038,42*10% /1,18 *181189,7 руб.

Рассчитаем затраты на приобретение нефтепродуктов и их доставку.

Поскольку ААЗС будет располагаться в г. Красноярске розничная торговля будет происходить преимущественно топливом произведенным на Ачинском НПЗ.

Состояние оптовых цен на топливо Ачинского НПЗ на 30.05.16

АИ-92 =35500 с НДС; АИ-95 =36800 с НДС; АИ-98=40550 с НДС; ДТ - летнее =34150 с НДС; ДТ - зимнее =39500 с НДС.

АИ-92 =35500 /1.18 = 30084,76 без НДС;

АИ-95 = 36800/1.18 = 31186,4 без НДС;

АИ-98 = 40550/1.18 = 34364,40 без НДС;

ДТ – летнее = 34150/1.18 = 28940,67 без НДС;

ДТ – зимнее = 39500/1.18 = 33474,57 без НДС.

Реализуемое в розницу топливо, приобретено по оптовой цене. Общий объем подземного резервуарного парка – 200 м3 (четыре двухсекционных резервуара объемом 50м3).

ААЗС работает с четырьмя видами топлива, на каждый из которых приходиться по 50 м3. В зависимости от плотности нефтепродукта рассчитаем объем оборотных средств.

Определим массу необходимого нефтепродукта.

m = pV

АИ-92 =50000 * 0,77= 38500кг = 38,5 т

АИ-95 = 50000 * 0,78= 39000 кг = 39 т

АИ-98 = 50000 * 0,8= 40000 кг = 40т

ДТ – летнее = 50000 * 0,85= 42500 кг = 42,5 т

ДТ – зимнее = 50000 * 0,81= 40500 кг = 40,5 т

Рассчитаем стоимость приобретаемых нефтепродуктов для каждого вида топлива.

АИ-92 =38,5 * 30084,76 = 1158263,2руб

АИ-95 = 39 * 31186,4 = 1340211,6руб

АИ-98 = 40 * 34364,40 = 1374576руб

ДТ – летнее = 42,5 * 28940,67= 1229978,4руб

ДТ – зимнее = 40,5 * 33474,57 = 1355720руб

Общая сумма оборотных средств 6458749,33 руб.

Доставка топлива будет осуществляться с нефтебазы бензовозами Scania с цистернами объемом 38750 л. Стоимость 35 руб./км. Расстояние от места доставки до ААЗС равно 65 км.

Стоимость доставки и приобретения нефтепродуктов составит 504 211 611,48 руб.

Затраты на оплату труда представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Затраты на оплату труда по ААЗС

Должность	Количество	Заработная плата, в том числе районный и северный коэффициент, руб.	Платежи
Директор	1	60000	Ежемесячно
Бухгалтер	1	35000	Ежемесячно
Оператор-наладчик	3	25000	Ежемесячно
Вспомагательный			
Клининговая компания"Фламинго"		5000	Вызов

Затраты на персонал и страховые взносы указаны в таблице 16.

Таблица 16 - Затраты на персонал и страховые взносы, руб.

Показатели	2016 год
Директор	720000
Бухгалтер	420000
Оператор- наладчик, 3 человека	900000
Клининговаякомпания"Фламинго"	120000
Фонд оплаты труда	1524000
Страховые взносы, 30% от фонда оплаты труда	457200
Взносы на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	3048

Далее рассчитаем прочие затраты расходы на электроэнергию, на хозяйственные нужды, за бытовые стоки.

В Красноярском крае тариф на электроэнергию составляет 3,35 руб/кВт*час.

Плата за электроэнергию составит 3,35 х (2240х6+3208х6) = 109504,8 руб.

Тариф за сброс бытовых стоков согласнопостановлению ФАС Восточно-Сибирского округа от 25.07.2001 n А33-13399/00-С3-Ф02-1698/01-С2 «Прирост к тарифу установлен для всех организаций, постановлением ответчика разрешено осуществлять контроль за соблюдением предприятиями города нормативов сброса сточных вод в городскую канализацию».составляет 25,92 руб./м^3.

Плата за сброс бытовых стоков 25,92 х 160 =4147,2 руб.

АЗС рассчитана на отпуск 60 т. нефтепродуктов в сутки, из которых АИ-98 составляет 25 % (15 т.), АИ-95 20 % (12 т.), АИ-92 30 % (18 т.), ДТ 25% (15 т.). Цены на отпуск нефтепродуктов проектируемой ААЗС представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Цены на отпуск нефтепродуктов проектируемой АЗС

Цена на топливо, руб.			
АИ-92	АИ-95	АИ-98	ДТ
33,2	36,2	40	34,7

Переведем массу нефтепродуктов в литры, учитывая плотность:

АИ-98 = 15000 /0,8 = 18750 л.

АИ-95 = 12000 /0,78 = 15384,6 л.

АИ-92 = 18000 /0,77 = 23376,6л.

ДТ = 15000 / 0,85 = 17647,05 л.

Исходя из цены на отпуск, рассчитаем валовый объем продаж.

АИ-98 = 18750 * 35,5 = 665625 руб.

АИ-95 = 15384,6 * 33,5 = 515384,1 руб.

АИ-92 = 23376,6* 30,5 = 712986,3 руб.

ДТ = 17647,05 * 34,5 = 608823,2 руб.

Валовый объем продаж АЗС в сутки составляет 2502818,6 руб.

Валовый объем продаж АЗС в год = 2502818,6 * 365 = 913528789 руб.

Рассчитаем единовременные капитальные вложения в строительство

ААЗС указаны в таблице 18.

Таблица 18 – Единовременные капитальные вложения в строительство ААЗС

№ п,п	Наименование работ	Стоимость, руб.
1	Предпроектная подготовка: геоподоснова, ТУ на	
	подключение, согласования, строительный паспорт.	1500000
	Проектирование (проектная и рабочая документация)	
2	Строительство:	
	А) общестроительные работы (навес, внутриплощадочные	
	разводки, бетонирование, асфальтирование, установка	3000000
	емкостей хранения топлива и ТРК, благоустройство)	
	Б) основное оборудование	4307600
	В) коммуникации (телефон, ливневая канализация, энергетика)	1000000
3	Озеленение	100000
	Итого:	9907600

Таким образом, для создания автозаправочной станции необходимы средства для возведения АЗС и облагораживания прилегающей территории в размере 9907600руб.

Кроме того можно предложить открытие поста шиномонтажа на ААЗС, такой услуги не существует на данный момент на предприятие ОАО «Красноярскнефтепродукт». Больших вложений это услуга не требует ниже представлены примерные цены на оборудование.

Таблица 19 – Показатели цен на оборудование на один пост

Наименования	Цена, руб.
Шиномонтажный станок для работы с колёсами легковых автомобилей	171000
Балансировачный станок	157219
Компрессор для подкачки шин	15000
Вулканизатор	1200
Гидравлические подъемники	20000
Итого	364419

Если ввести новую услугу филиале «Восточный», то нам потребуется 364419 рублей.

Таблица 20 –Доходы шиномонтажа

Наименование работ	Количество	цена за ед.	Цена в сутки	Выручка
Замена шины	10	700	7000	2555000
Балансировка колес, 1 колесо	6	350	2100	766500
Снятие и установка колеса	18	120	2160	788400
Ремонт шины	12	200	2400	876000
Ремонт шины с кордовой заплаткой	7	500	3500	1277500
Правка дисков мотоцикл	0,2	2000	400	146000
Правка дисков автомобиль	0,5	800	400	146000
		Итого:	21144	7717560

За счёт внедрения нового вида услуг на ААЗС увеличится прибыль. В год филиал будет получать выручку в размере 7717560 рублей, расходы на содержание шиномонтажа составят 3472902 руб.

Амортизация	2138038,42

Прогнозный отчет о финансовых результатах указан в таблице 21.

Таблица 21 - Прогнозный отчет о финансовых результатах

Показатели	2015	Прогноз 2016 год	Откл.
Выручка, тыс. руб	13 446 448	14202081	755633
Себестоимость, тыс.руб.	11 658 238	12165922	507684
Валовая прибыль, тыс.руб.	1 788 210	2036159	247949
Коммерческие расходы, тыс.руб.	1 423 780	1428780	5000
Прибыль от продажи, тыс.руб.	364 430	607379	242949
Доходы от участия в других организациях	8	8	0
Проценты к получению	63 733	63 733	0
Проценты к уплате	367 835	367 835	0
Прочие доходы	184 466	184 466	0
Прочие расходы	132 507	132 507	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	112 295	355244	242949
Текущий налог на прибыль	10 359	30670	20311
Чистая прибыль, тыс. руб.	101 131	324574	223443
Рентабельность продаж, %	2,7	4,3	1,6

Из проведенного анализа видно, что выгодно открыть пост шиномонтаж на территории АЗС, внедрить автоматизированную АЗС, что позволит повысит прибыль и позволит привлечь новых клиентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим обобщающим показателям эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Повышение их уровня свидетельствует как об улучшении использования производственных и финансовых ресурсов, так и о получении дополнительных источников инвестиций для дальнейшего развития.

Целью бакалаврской работы является разработка путей повышения рентабельности и прибыли производства.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты, сущность, понятие рентабельности и прибыли предприятия;

- проведён анализ финансового состояния компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

- определены пути повышения прибыли и рентабельности компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

- проведена оценку эффективности управления прибылью в компании ОАО «Красноярскнефтепродукт»

При анализе экономических показателей работы предприятия использовалась информация бухгалтерской отчетности за 2013-2015 гг.

Общая выручка от реализации товаров (работ) услуг за 2015 год составила 14741447 тыс.руб., что ниже аналогичного показателя за 2014 год на 15,3% или на 2659581 тыс. руб. Снижение размера выручки от реализации вызвано снижением объема товарооборота.

Анализ показателей рентабельности ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2012-2015 года позволил сделать следующие выводы:

- у ОАО «Красноярскнефтепродукт» наблюдается достаточно низкий уровень всех показателей рентабельности, но все же наблюдается положительная тенденция двух показателей рентабельности;

- рентабельность продаж увеличилась с 2,45% до 2,71%, этот показатель увеличилось за счет прибыли от продаж;

- чистая рентабельность уменьшилась в 2015 году на 0,36 % по сравнению с 2013 годом. Это говорит о том, что темпы роста чистой прибыли уменьшились;

- падение рентабельности собственного капитала прослеживается в 2015 году, это свидетельствует о неэффективности использования собственных источников финансирования;

- хотелось бы отметить, что валовая рентабельность увеличилась по сравнению с 2013 годом до 13,29%, за счёт увеличения валовой прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аврашкова Л.Я. О нормативной базе для оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. – 2010. - № 2. – С. 26 – 33.
2. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов – 2-е изд. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2012. – 270с.
3. Байков Н. М. О состоянии и перспективах развития нефтегазовой промышленности России/Нефтяное хозяйство, 2010, №1. С.10 -13.
4. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учеб. Пособие / И.Т.Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 2009. - 80 с.
5. Баснукаев И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. - № 45. – С. 43.
6. Безземельцева О. Проблемы развития автотранспортных предприятий // Экономист. – 2010. - № 11. – С. 93 – 96.
7. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие /Т.Б. Бердникова. - Москва: ИНФРА-М,2011.-214с.
8. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - Москва: Инфра-М, 2011. - 224 с.
9. Бланк И.А. Управление прибылью. - Москва: Дело, 2010. - 768 с.
10. Большаков А.С. Менеджмент: Учеб. пособие / А.С. Большаков - СПб.: Питер, 2010. - 160 с.
11. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – Санкт-Петербург: 2013. - 240 с.

12. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – Санкт-Петербург: 2013. – 240 с.:ил.

13. Гаврилова Д.А. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, АА. Попов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: КНОРУС, 2011. - 608 с.

14. Горелкина И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 9. – С. 61 – 64.

15. Григорьев В.В. К вопросу о финансовом оздоровлении предприятий // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 2. – С. 292 – 296

16. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011.-112с.

17. Дроздов О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. - № 11. – С. 60 – 61.

18. Дроздов О.А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 17. – С. 22 – 28.

19. Дунаев В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник / Под ред. проф. В.Ф. Дунаева. - Москва: ООО «ЦентрЛитНефтеГаз», 2011. - 372с.

20. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В.Ефимова. - Москва: Бухгалтерский учет, 2010. - 208 с.

21. Жилкина А.Н. Непрерывный контроль управления финансами на предприятии: проблемы и пути решения // Вестник университета. – 2012. - № 3. – С. 121 – 125.

22. Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 7. - С. 15-18.

23. Климова Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 20. – С. 50 – 54.

24. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Москва: ПБОЮЛ. 2011 – 424с.

25. Коваленко Н.П. Управление финансами российских предприятий в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. - № 2. – С. 39 – 41.

26. Коптева П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. - № 10. – С. 46.

27. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. - Москва: ИКЦ «ДИС», 2011. - 224 с.

28. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. - Москва: ИКЦ «ДИС», 2010. - 224 с.

29. Кычанов Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов // Финансовый менеджмент. – 2011. - № 3. – С. 30 – 35.

30. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, Ф. Хедоури - Москва: Дело, 2009. - 704 с.

31. Наумов А.В. Ключевые вопросы управления финансами предприятия в режиме самофинансирования // Управленческий учет и финансы. – 2012. - № 2. – С. 84 – 98.

32. Николаева С.А. Управленческий учет. - Москва: Информационное агентство «ИПБ-БИНФА», 2010. - 98 с.

33. Остапенко В.В. Финансы предприятий: учеб. пособие. 4-е изд., испр. и доп. – Москва, ОМЕГА-Л, 2010. – 301 с.

34. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. - Москва: Академия, 2012. - 384 с.

35. Раицкий, К.А. Экономика предприятия / К.А. Раицкий. – Москва: Экономика, 2012. – 388 с.

36. Романова Н.А. Совершенствование процесса стратегического планирования в системе управления сельскохозяйственными предприятиями: дис…. канд. юрид. наук : 08.00.05 : защищена 31.05.10 : утв.07.12.11. Красноярск, 2010 - 254 с

37. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В.Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2011. – 594 с.

38. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В.Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2010. – 594 с.

39. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-Минск:ПИ «Экоперспектива»,2010.- 498с.

40. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. - Москва: Бином, 2011. - 480 с.

41. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов. 3-е изд., перераб и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 573 с.

42. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. И доп. - Москва: Финансы и статистика,2012. - 304 с.

43. Справочник экономиста. – Москва: Инфра-М, 2011.- 469 с.

44. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ В.И. Стражев – Минск: Вышэйшая школа, 2013. – 465 с.

45. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 20. – С. 10 – 14.

46. Уткин Э.А. Управление фирмой - Москва: Акалис, 2011. - 516 с.

47. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - Москва:Кнорус, 2011. - 544 с.

48. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. - Москва: ИНФРА-М, 2011. - 415 с.

49. Щелкачев В.Н. Принципиальные выводы по поводу разработки отечественных нефтяных месторождений, основанные на анализе состояния Самотлорского месторождения -Москва:ГАНГ им. И. М. Губкина, 2009 -32 с.

50. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. - № 5-6. – С. 11 – 21.

51. Гусева И., Подмарева М. Управление финансами предприятия: многоуровневый и маркетинговый подходы // Проблемы теории и практики управления. – 2011. - № 7. – С. 29 – 35.

52. Журлов А.Н., Ковбасюк М.Р. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия / А.Н.Журлов, М.Р.Ковбасюк. - Киев, 2010. – 132 с.

53. Журлов А.Н., Ковбасюк М.Р. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия / А.Н.Журлов, М.Р.Ковбасюк. - Киев, 2008. – 132 с.

54. http://knp24.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ А

(обязательное)

Бухгалтерская отчетность ОАО «Красноярскнефтепродукт» за 2015г.