

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

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

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Разработка мероприятия по увеличению прибыли предприятия (на примере
ООО «Спецодежда Абакан»)

тема

Руководитель

подпись, дата должность, ученая степень

И. В. Панасенко

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

К. С. Томина

инициалы, фамилия

Абакан 2016

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Разработка мероприятия по увеличению прибыли предприятия (на примере ООО «Спецодежда Абакан»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

И. В. Панасенко
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

И. В. Панасенко
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

И. В. Панасенко
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты получения прибыли на предприятии	6
1.1 Прибыль предприятия: сущность и виды.....	6
1.2 Основные аспекты прибыльности бизнеса.....	14
1.3 Механизмы получения прибыли.....	17
2 Аналитическая часть. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан»	23
2.1 Характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ капитала.....	27
2.3 Анализ финансового состояния.....	33
2.4 Управленческий анализ предприятия.....	38
2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	42
3 Проектная часть. Рекомендации по повышению прибыли на предприятии ООО «Спецодежда Абакан».....	46
3.1 Целесообразность разработки мероприятия.....	46
3.2 Описание и эффективность мероприятия.....	48
Заключение	58
Список использованных источников	60
Приложение А Бухгалтерский баланс за 2014 – 2015 год (форма № 1).....	
Приложение Б Отчет о прибылях и убытках за 2015 год (форма № 2)	

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка мероприятия по увеличению прибыли предприятия (на примере ООО Спецодежда Абакан»)

ВКР выполнена на __ страницах, с использованием 1 иллюстрации, __ таблиц, __ формул, 2 приложений, 30 использованных источников, __ листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: чистая прибыль, выручка, балансовая прибыль, финансовый показатель, доходы, расходы, мероприятие, увеличение прибыли.

Автор работы	<u>72-3</u>	_____	<u>К. С. Томина</u>
	номер группы	подпись, дата	инициалы, фамилия
Руководитель работы		_____	<u>И. В. Панасенко</u>
		подпись, дата	инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2016

Целью является разработка мероприятия по увеличению прибыли предприятия.

Задачи данной выпускной работы:

- рассмотреть теоретические аспекты получения прибыли на предприятии;
- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан»;
- выявить конкретные проблемы рассмотренного предприятия;
- разработать мероприятие, направленное на увеличение прибыли ООО «Спецодежда Абакан»;
- рассчитать экономическую эффективность мероприятия.

Актуальность: в данное время прибыль играет главную роль в итоге деятельности предприятия и поэтому так важно экономически грамотно управлять деятельностью, чтобы прибыли было как можно больше.

В результате проведения исследования была рассмотрена сущность и виды прибыли, а так же механизмы ее увеличения. После этого был проведен финансовый анализ предприятия и выявлены проблемы.

В итоге было разработано мероприятие, существенно влияющее на увеличении прибыли предприятия. В качестве практической реализации предложенного мероприятия произведен расчет открытия собственного цеха по пошиву спецодежды и выявлена его эффективность.

THE REPORT
ON GRADUATE QUALIFICATION THESIS
as bachelor's thesis

The topic of the thesis is: The development of arrangement on enterprise profit markup (by the example of LLC «Спецодежда Абакан»)

The thesis is made on ___ pages with the use of 1 illustration, ___ tables, ___ formulas, 2 appendices, 30 sources of information, ___ sheets of illustrative material (slides).

The keywords: net profit, earnings, accounting profit, financial figure, returns, expenses, arrangement, profit markup.

The author of the work	<u>72-3</u>	_____	<u>K. S. Tomina</u>
	group number	signature, date	initials, second name

The research advisor	_____	<u>I. V. Panasenko</u>
	signature, date	initials, second name

The presentation year - 2016

The goal of the thesis is to develop the arrangement on enterprise profit markup.

The objectives are:

- to examine theoretical aspects of profit earning on the enterprise;
- to analyze financial and business activities of LLC «Спецодежда Абакан»;
- to find out the exact problems of analyzed enterprise;
- to develop the enterprise, based on LLC «Спецодежда Абакан» profit markup;
- to calculate economic efficiency of the enterprise.

The timeliness: nowadays profit plays a leading part in the result of enterprise activity, so it is really important to rule the enterprise with economical competence in order to achieve as much profit as possible.

As the result of the research the nature and different kinds of profit had been studied as well as its markup methods. Subsequently the financial analysis of the enterprise had been made and the main problems had been found out.

Finally the arrangement which influence profit markup gradually had been worked out. For the practical realization of proposed arrangement the establishment of proper overalls fabrication floor had been counted and its efficiency had been found out.

ВВЕДЕНИЕ

В нынешнее время развитие рыночных отношений сопровождается повышением важности прибыли на любом функционирующем предприятии. Эта самая прибыль выступает не только в качестве главного финансового показателя деятельности любого предприятия, но также и является источником удовлетворения всевозможных потребностей в целом.

Рост прибыли создает то самое финансовое ядро для расширения воспроизводства предприятия, а также и для удовлетворения материальных и социальных потребностей и учредителей, и работников предприятия. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими организациями. А вообще, прибыль – это важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности всего предприятия в целом.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что в данное время прибыль играет главную роль в итоге деятельности предприятия и поэтому так важно экономически грамотно управлять деятельностью, чтобы прибыли было как можно больше. И это с целью того, чтобы финансы совершенствовались в правильном направлении, а так же, ведь чем больше прибыль предприятия, тем легче оно, так скажем, живет. Такое управление заключается в комплексном и системном исследовании факторов изменения результатов деятельности предприятия, выработке и организационно-экономическом обосновании мероприятий, направленных на увеличение прибыли на предприятии и оценке экономической эффективности реализации разработанного мероприятия.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Спецодежда Абакан» (далее ООО).

Предметом исследования является прибыль предприятия ООО «Спецодежда Абакан».

В связи с этим, целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятия по увеличению прибыли предприятия.

Гипотеза данной работы заключается в том, что если мы проведем на предприятии какое-либо мероприятие по увеличению прибыли, то прибыль, соответственно, увеличится.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические аспекты получения прибыли на предприятии;
- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан»;
- выявить конкретные проблемы рассмотренного предприятия;
- разработать мероприятие, направленное на увеличение прибыли ООО «Спецодежда Абакан»;
- рассчитать экономическую эффективность мероприятия.

Данная выпускная квалификационная работа базируется на теоретических положениях, научных принципах в области анализа финансовых процессов. Для решения задач, рассматриваемых в данной работе, использованы классификации, системный подход, а также метод сравнительного анализа.

Методологической и теоретической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных экономистов, нормативно-правовые документы и анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

1. Теоретические аспекты получения прибыли на предприятии

1.1 Прибыль предприятия: сущность и виды

Для начала разберемся, что же такое прибыль? Так вот прибылью называется та самая получаемая разница между доходами, которые были выручены в результате продажи продукции, и финансовыми расходами, связанными с производством этого же самого товара. Данный показатель считается наиболее значимым в экономике, и только он в полной степени способен отображать уровень эффективности деятельности любой организации или же предприятия. Такие понятия, как «прибыль» и «выручка» различаются между собой значительно. Прибылью является та полученная сумма, которая образовалась после того, как от выручки отнимается сумма всех затрат. То есть формула для расчета прибыли может быть выражена так:

$$\text{Прибыль} = \text{выручка} - \text{затраты}$$

Прибыль – это, так скажем, одна из форм чистого дохода, которая выражает в основном стоимость прибавочного продукта, а также включает какую-то определенную часть стоимости необходимого продукта. Простыми словами, можно дать немного другое определение понятию «прибыль». Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг, эта формула как раз и представлена выше.¹

Так вот если выручка превышает себестоимость, то финансовый результат и свидетельствует о получении прибыли. Все мы прекрасно знаем, что предприятие всегда ставит перед собой цель получить прибыль, и чаще конечно, как можно больше и больше, но не всегда ее извлекает. Но есть и другая ситуация, это если выручка равна себестоимости, то в таком случае удастся лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. То

¹ Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия : учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 174 с.

есть получается, что в таком случае прибыли как бы и нет. При затратах, превышающих выручку, предприятие перекрывает установленный объем затрат и получает уже убытки – это отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в довольно-таки сложное финансовое положение, а в дальнейшем, может быть, и банкротство. В общем, можно говорить о том, что прибыль – это важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия.

Ниже рассмотрим функции прибыли, в которых как раз и проявляется вся сущность прибыли как экономической категории.²

Функции прибыли:

- прибыль выступает одним из источников формирования бюджетов различных уровней. Она поступает в бюджеты в виде всяческих налогов и вместе с другими различными доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения общественных потребностей;
- характеризует экономический эффект, который получен в результате деятельности предприятия;
- прибыль обладает стимулирующей функцией. Стимулирующая функция прибыли состоит в том, что прибыль выступает основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие. Ее содержание состоит в том, что она одновременно является и финансовым результатом, и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Далее можно выделить следующие источники получения прибыли:

1) образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции, либо уникальности продукта;

2) данный источник прибыли может быть связан с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения подстраивать развитие своего

² Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М: «Дашков и К», 2013. – 372 с.

производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Величина прибыли в данном случае зависит от:

- точности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (то есть это выбор продуктов, пользующихся довольно стабильным и высоким спросом, которые стоит дальше производить нарастающими темпами);
- создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (это приемлемая цена, наиболее быстрые сроки поставки, хорошее обслуживание покупателей и т.д.);
- объемов производства (ведь чем больше объем производства, тем, соответственно, больше прибыли от продажи этой же самой продукции);
- структуры снижения издержек производства;

3) исходит из инновационной деятельности предприятия. Его использование предусматривает практически постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, большой рост объемов реализации и, конечно же, увеличение массы прибыли.

Но рассматривая прибыль как экономическую категорию, мы всегда говорим о ней довольно абстрактно, нежели определенно. Но при планировании и оценке хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, а также при распределении прибыли, которая осталась в «руках» какого-либо конкретного предприятия, используются только лишь конкретные показатели. К самым важным показателям финансовых результатов деятельности предприятия относятся:

- балансовая прибыль;
- налогооблагаемая прибыль;
- чистая прибыль и др.

Более емким информативным показателем из всех представленных выше является балансовая прибыль. Так вот балансовая прибыль – это основной финансовый показатель производственно - хозяйственной деятельности предприятия. Так же, если рассуждать более емко, то балансовая прибыль – это

общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за какой – либо определенный период от всех видов производственной, а так же, вместе с этим, непроизводственной деятельности предприятия, указанных в его бухгалтерском балансе (форма №1). Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета совершенно всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей бухгалтерского баланса.

Использование такого термина, как «балансовая прибыль» связано как раз с тем, что конечный финансовый результат работы любого предприятия отражается в его балансе, который и составляется по итогам квартала, года, как норма.

Балансовая прибыль включает в себя следующие довольно-таки укрупненные элементы:³

- валовую прибыль;
- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия;
- финансовые результаты от внереализационных операций.

Ниже мы подробно рассмотрим все составные части балансовой прибыли.

Сюда относится такой показатель, как валовая прибыль – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных, непосредственно, в его уставе и, которые, конечно же, ни коем образом, не запрещены законом. Проще говоря, это разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции или услуги. Так же можно дать и немного другую трактовку определению валовой прибыли. Валовая прибыль – это общая прибыль, полученная до совершения всех вычетов и отчислений. То есть ее можно

³ Магомедов, М. Д. Экономика организации (предприятия): Учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 276 с.

определить, как показатель превышения всех доходов над всеми текущими затратами. В общем случае она находится под воздействием таких факторов, как изменение объема реализации; изменение структуры товарной продукции, отпускных цен, так же изменение тарифов на энергию и транспортировки; затрат на оплату труда работающих; цен на сырье, материалы, комплектующие изделий. Финансовый результат определяется только исключительно отдельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению каких-либо работ или так же оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизов, которые и являются косвенными налогами и, которые далее поступают в бюджет. Также из выручки исключается сумма различных наценок, которая идет торговым, снабженческим и снабженческо-сбытовым предприятиям, которые и участвуют потом в сбыте продукции. Предприятия, которые занимаются экспортом (вывоз продукции из страны) продукции, исключают и экспортные тарифы, направляемые в доход государства. Так, денежные поступления, которые связаны с выбытием основных средств, продажная стоимость валютных ценностей, материальных и нематериальных активов, ценных бумаг в принципе вообще не входят в состав выручки.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами. Так же можно сказать и по-другому, что прибыль от реализации продукции – это разность между стоимостью реализованной продукции по оптовым ценам предприятия (без налога с оборота) и полной себестоимостью этой же продукции.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств – это финансовый результат, не связанный с какими-либо основными видами деятельности предприятия. Он отображает прибыли, либо же убытки по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, который

так же числится на балансе предприятия. К данному имуществу относятся оборудование, транспортные средства (ТС), здания, сооружения и другие основные фонды, материальные ценности, полученные в процессе сноса и разборки зданий, сооружений, а также продажа отдельных объектов.⁴ Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям разнообразного характера, так же не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным никаким образом с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ и оказанием услуг.

Внереализационными доходами предприятия принято, как правило, считать:⁵

- доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений. Долгосрочные финансовые вложения – это вложения денежных средств или иного имущества в другие организации на срок более одного года для получения дохода. Так, краткосрочные финансовые вложения- это то же, что и долгосрочные, но срок менее одного года;
- доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия);
- поступление сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году (например, суммы, поступившие от поставщиков по перерасчетам за услуги и материальные ценности, полученные и израсходованные в прошлом году и др.);
- доходы от дооценки товаров;
- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- доходы от дооценки товаров;

⁴ Зимин А. Ф. Экономика предприятия: Учебное пособие / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 288 с.

⁵ Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии / А. П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и К°, 2013. – 400 с.

- проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К внереализационным расходам и потерям относятся:

- недостачи материальных ценностей, обнаруженные при инвентаризации;
- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году, от уценки товаров, списания дебиторской задолженности;
- некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий и других чрезвычайных событий, случившихся, соответственно, не по вине предприятия;
- затраты на содержание законсервированных (приостановленных) производственных мощностей и объектов, за исключением затрат, возмещаемых из других источников;
- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению или ликвидации последствий стихийных бедствий;
- судебные издержки и арбитражные сборы и др.

В состав внереализационных прибылей (убытков) также входит сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и каких-либо других видов санкций.

Так же все мы знаем, или, по крайней мере, должны знать, что прибыль, полученная предприятием, подлежит распределению. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Если смотреть законодательно, то распределение прибыли регулируется только в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Прибыль, оставшаяся в последствие в распоряжении у предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, и называется чистой прибылью и, которая также подлежит распределению.

Распределение чистой прибыли отображает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования тех самых потребностей производства и развития социальной сферы.

В нынешних обстоятельствах хозяйствования государство не устанавливает каких-либо четких нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, какие-либо благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, и др.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии укрепляется в уставе каждого предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и так же утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли:⁶

- фонд накопления (фонд развития производства, фонд социального развития);
- фонд потребления (фонд социальной сферы).

К расходам, связанным с развитием производства, относятся:

- расходы на научно-исследовательские, проектные, и др. работы;
- финансирование разработки и освоения новых видов продукции;
- расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним же;
- затраты, связанные с технической реконструкцией действующего производства, а так же расширением предприятий;
- затраты по улучшению технологии и организации производства, модернизации оборудования и др.;

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий; расходы

⁶ Чечевицына Л. Н. Экономика предприятия. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 384 с.

на оказание материальной помощи рабочим и служащим; выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники; единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию; надбавки к пенсиям и др.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов, но только лишь тех, которые относятся к непроизводственному назначению, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т. п.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части, а то есть: первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления; вторая же характеризует долю прибыли, используемой на потребление.

1.2 Основные аспекты прибыльности бизнеса

Предприятие, если только его брать, как отдельно взятый товаропроизводитель в общеустановленные промежутки времени получает от продвижения и реализации своего продукта результат, который и выражается в денежной выручке.

Но нам еще нужно понять, что все вот эти данные суммы еще не являются свидетельством получения прибыли. Это всего лишь совокупный результат всех товарообменных операций с материальными ценностями, работами и услугами, предоставлением аренды и др. В общем, если говорить простыми словами, то это любое движение предприятия в успешной реализации.

Для того, чтобы явно определить финансовые результаты итогов деятельности предприятия сравнивают выручку, накопленную от всех продаж со всеми затратами на производство, подготовку, доведение до товарного состояния, транспортировку и реализацию, которые приходятся на статьи себестоимости валовой продукции.

Имеется несколько предварительных расчетных вариантов прогнозирования прибылей:⁷

1) Возможно получение отрицательного итога расчетов. Это происходит в случае слишком завышенной себестоимости или она, по каким-либо причинам стала меньше той самой полученной выручки. В этом самом случае прогнозируемый расчетный отрицательный финансовый результат может только подтверждать, о том, что отсутствует возможность получения прибылей.

Требуется пересмотреть политику формирования себестоимости или стратегии продвижения и активности реализационной политики компании, когда ей не уделяется соответствующего внимания группы маркетинга. Так же следует уделить внимание вопросам логистики, обычно именно логистические недоработки и приводят к убыточным результатам работы всего бизнеса в целом.

Такой путь ведения частично приемлем для дотационных предприятий, основной целью которых является неполучение прибылей, а трудоустройство определенных льготных категорий граждан, безвозмездно.

2) Если торговая выручка и результат от прочих операций равен заявленной и фактической себестоимости. То в таком случае, обычным явлением становится отсутствие фактора прироста доходности, то есть если объяснить простым языком, то финансовые результаты приравниваются нулю.

Такие недоработки и неверно выбранная модель стратегии рыночного статуса фирмы приводят к тому, что предприятие «вкалывает» на покрытие всех статей затратной части баланса, которые касаются приобретения сырья, собственного процесса производства, после производственной подготовки, упаковки, транспортировки и дальнейшего продвижения своего продукта. Ну и в таком случае, получается, что прибыльность не будет достигнута практически никогда.

⁷ Варламова Т. П. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – Москва: «Дашков и К^о», 2012. – 302 с.

Как правило, это тактика «самопожирания», когда субъект предпринимательства работает только исключительно на перекрытие затрат, истощая тем самым внутренние резервы самого предприятия и не имея возможности привлекать какие – либо новые ресурсы. Недостаточность финансовых, трудовых, материальных и технологических ресурсов приводит к достаточно быстрому банкротству, которое очень сложно подвергается санации. Так вот становясь на такой путь, предприятие уже в достаточно близком обозримом будущем видит инициацию процесса устранения (ликвидации). Исходя из вышесказанного, можно сказать о том, что такое ведение бизнеса относится ближе к отрицательному финансовому результату, чем к положительному.

3) Каждая реализационная операция или же весь их объем приносит совокупную выручку, превышающую всю затратную часть.

Всем нам хорошо известно первое и оно же главное правило предпринимательства, где говорится о том, что предприятие или бизнес создается только исключительно для получения прибыли.

Это говорит о том, что изначально руководителями была выбрана очень правильная стратегия на формирование себестоимости и включенных в нее накладных расходов. Помимо этого маркетинговая политика находится в постоянном движении по поиску наилучших вариантов продвижения товара, продукции, работ или разнообразных услуг, а логистика органично дополняет все преимущества деятельности предприятия.

Весь комплекс работает слаженно и четко, а главное, что точно найден нужный регион и сегмент рынка, где проявляется наибольший интерес к продукции определенного предприятия. В таком случае эксперты говорят о высоких финансовых результатах, прибыльности бизнеса и высокой рентабельности производства. Такое предприятие имеет отличные перспективы и тенденцию роста, так как за счет прибыли привлекает финансовые, трудовые, материальные и технологические ресурсы.

1.3 Механизмы увеличения прибыли

В наше непростое, так скажем, время, буквально на каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли, так как не всегда мы получаем такую прибыль, как хотелось бы. Так вот если обобщить все эти мероприятия, то они могут носить следующий характер:⁸

- увеличение выпуска продукции;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных площадей и мощностей, рабочей силы, и, в конце концов, рабочего времени;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и какого-либо другого имущества предприятия, или сдача его в аренду;
- диверсификация производства (проще говоря, расширение ассортимента выпускаемой продукции и освоение новых видов производств);
- расширение рынка продаж и др.

Нельзя не согласиться с вышесказанным, ведь все перечисленные нами мероприятия (механизмы) по увеличению прибыли очень тесно связаны с другими, которые направлены на снижение издержек производства, улучшения качества продукции и использование факторов производства.

Далее мы рассмотрим пути увеличения прибыли еще более подробно. Во-первых, мы определим довольно-таки главные направления снижения издержек предприятия в условиях рыночной экономики.

В условиях свободной конкуренции цена продукции, которая была произведена определенными предприятиями, выравнивается как бы уже автоматически. На эту самую цену оказывают влияние законы рыночного ценообразования. В тоже время буквально каждый предприниматель хочет и пытается расширить производство и начинает продвигать свою продукцию на те рынки, которые еще не полностью заполнены, либо хотя бы заполнены наполовину. Схожие мероприятия, конечно же, подразумевают снижение

⁸ Экономика и финансы предприятия / под ред. Т. С. Новашиной. - М.: Синергия, 2014. – 344 с.

затрат на производство и реализацию продукции, а также снижение издержек производства.

Как в принципе и всегда, снижение затрат осуществляется за счет экономии буквально всех видов ресурсов, которые потребляются в производстве, а это есть материальные и трудовые. Солидную долю в структуре издержек производства занимает, как ни странно, но это оплата труда. В связи с этим, конечно, благоразумно провести мероприятия, способствующие снижению трудоемкости выпускаемой продукции, росту производительности труда, сокращению численности административно-обслуживающего персонала (АОП).

Сегодня все мы знаем, что снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть всевозможными способами. Наиболее важные из них - это такие как, разработка и применение различных высокопроизводительных технологий, механизация и автоматизация производства, замена и модернизация уже устаревшего оборудования, на новое, более усовершенствованное. При этом следует учитывать, что данные мероприятия по совершенствованию используемой техники и технологии довольно не всегда оказывает содействие улучшению организации производства и труда, так же часто бывает и обратное, это, то есть когда руководитель или какой-либо другой руководящий человек не совсем хорошо обдумывает данное мероприятие. На наш взгляд, такое вот основное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация, это такое, как подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др.

Нам нужно понять, что материальные ресурсы занимают аж до $3/5$ во всей структуре затрат на производство продукции, а это ведь больше половины, что разъясняет значение рационального их использования. На первый план здесь выдвигается, несомненно, применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным фактором является повышение

требовательности контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Так же мы знаем, что сокращения расходов на амортизацию основных производственных фондов можно достигнуть путем максимальной их загрузки, то есть загрузки на всю.

Колоссальное значение для увеличения прибыли предприятия имеют методы повышения рентабельности производства. Если предприятие получает прибыль, то оно уже в принципе автоматически считается рентабельным.

Показатели рентабельности, которые применяются в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность. Различают 2 показателя: рентабельность продукции и рентабельность предприятия.⁹

Рентабельность продукции измеряют в трех вариантах: рентабельность реализованной продукции, рентабельность товарной продукции и отдельного изделия.

Если говорить более простыми словами, то, в общем понимании рентабельность реализованной продукции показывает деловую активность компании. Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла. А в узком смысле рентабельность реализованной продукции показывает, какую часть вырученных с продажи товара денежных средств можно отнести к прибыли.

Так же еще можно дать такое определение, что рентабельность реализованной продукции - это отношение прибыли от реализации продукции к ее полной себестоимости. Рентабельность изделия - это отношение прибыли на единицу изделия к себестоимости этого изделия. Прибыль по изделию равна разности между его оптовой ценой и себестоимостью.

⁹ Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 448 с.

Показатели рентабельности и доходности имеют одну общую экономическую характеристику в том, что они отражают конечную эффективность работы предприятия и, соответственно, выпускаемой им продукции. Самым главным из показателей уровня рентабельности является отношение общей суммы прибыли к производственным фондам.

Существует довольно много факторов, которые определяют величину прибыли и уровень рентабельности. И эти самые факторы можно подразделить на внутренние и на внешние. Внешними являются те факторы, которые никаким образом не зависят от усилий данного коллектива какого-либо предприятия, это например изменение тарифов перевозки, изменение цен на материалы, продукцию, норм амортизации и т.д. Мероприятия, приводящие к изменению внешних факторов, проводятся уже в глобальном масштабе, и оказывают довольно серьезное воздействие на обобщающие показатели производственно-хозяйственной деятельности различных предприятий.¹⁰

Структурные сдвиги в ассортименте продукции значительно влияют на величину той самой реализованной продукции, себестоимость и рентабельность производства.

Показатели рентабельности, а то есть доходности являются общеэкономическими. Они отражают конечный финансовый результат и отражаются в бухгалтерском балансе (форма №1) и отчетности о финансовых результатах (он же отчет о прибылях и убытках, форма №2), о реализации, о доходе и о рентабельности.

Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных со снижением себестоимости, с повышением эффективности оборотных средств, и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий. Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей: оборачиваемости нормируемых оборотных средств, структуры и

¹⁰ Скляренко В. К. Экономика предприятия: Учебное пособие / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 192 с.

фондоотдачи основных производственных фондов, рентабельности реализованной продукции.

Общая рентабельность определяется следующим образом:¹¹

- по факторам эффективности;
- в зависимости от размера прибыли и величины производственных факторов.

Балансовая прибыль – это общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в его бухгалтерском балансе.

Так же мы можем дать и немного другое определение. Балансовая (общая) прибыль - это конечный финансовый результат производственно-финансовой деятельности предприятия. Вместо общей прибыли у предприятия может образоваться и общий убыток (бывает и такое); в этом случае предприятие переходит в категорию убыточных предприятий.

В итоге всего, проведя теоретический анализ прибыли как одного из наиболее важных (значимых) экономических явлений, мы пришли к следующим выводам, представленным ниже.

Часть чистого дохода предприятия, который образуется после вычета из него косвенных налогов и текущих затрат, называется прибылью.

Прибыль является важнейшим показателем эффективности работы всего предприятия, источником его экономического развития. Рост прибыли оказывает содействие увеличению собственного капитала и, конечно же, его рыночной стоимости, а так же удовлетворению интересов собственника, и, что немаловажно, социальных и материальных потребностей персонала.

Так же мы выяснили, хотя это и так, в принципе, было понятно, что в прибыльной работе предприятия заинтересованы не только собственники, но и акционеры, которые получают более высокие дивиденды. А также это

¹¹ Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 797 с.

государство, имеющее постоянные и стабильные поступления налогов и сборов в государственный и местный бюджеты. Благодаря прибыли предприятия выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими объектами хозяйствования.

Главной особенностью прибыли в условиях рынка является инвестирование ее в производство, что потом способствует экономическому росту предприятия и, соответственно, повышению его конкурентоспособности.

Проблема функционирования предприятия без убытка и расширенного воспроизводства, с одной стороны, убыточности и банкротства с другой стороны, является самой, что ни на есть актуальной для предприятий, функционирующих в условиях развития рыночной экономики. По своей сути, только рост прибыли, и только он, обеспечивает ту самую финансовую основу самофинансирования рыночной деятельности предприятия.

Традиционно увеличение прибыли осуществляется за счет снижения затрат предприятия, то есть, это экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных. Существенную долю в структуре издержек производства занимает, конечно же, оплата труда. И в связи с этим, на мой взгляд, с целью увеличения прибыли разумно провести мероприятия, которые будут способствовать снижению трудоемкости выпускаемой продукции, росту производительности труда, сокращению численности АОП.

В конце данной главы хотелось бы отметить тот самый факт, что прибыль на любом предприятии играет главную роль в финансовом анализе и устойчивости, ведь положительная прибыль – это хороший показатель, если смотреть со стороны, другими глазами. И для того, чтобы данный показатель оставался на прежнем уровне, либо, наоборот, увеличивался, то, целесообразно, было бы как можно чаще проводить плановые мероприятия по увеличению прибыли.

2 Аналитическая часть. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Спецодежда Абакан» (далее «ООО «Спецодежда Абакан») создано более 10 лет, а точнее 14 лет назад и является ведущим поставщиком спецодежды, рабочей обуви и средств индивидуальной защиты в регионе.

Место нахождения Общества: Российская Федерация, 655004, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Итыгина, д.15 (за кафе Транзит).

Форма собственности предприятия – частная. К основным видам деятельности «Спецодежда Абакан» относится розничная и оптовая торговля спецодежды, спецобуви и средств индивидуальной защиты. Предприятие имеет филиал, находящийся в Красноярском крае в поселке Шушенское. Генеральный директор ООО «Спецодежда Абакан» - Колумб Наталья Леонидовна, она же является и главным бухгалтером данного предприятия.

Предприятие «Спецодежда Абакан» создано в 2011 году.

Основными видами деятельности Общества, согласно Уставу, являются:

- продажа спецодежды;
- подбор рабочей одежды исходя из специфики Вашей деятельности, различные варианты тканей, большой ассортимент моделей спецодежды;
- спецодежда на заказ по индивидуальным предпочтениям;
- другие виды деятельности, предусмотренные уставом и не запрещенные законом.

У Общества имеются лицензии на осуществление основных видов деятельности.

Ассортимент товаров в магазине ежемесячно пополняется и расширяется.

Одним из основных видов деятельности по кодам ОКВЭД ООО «Спецодежда Абакан» является:

- 51.42.1 Оптовая торговля одеждой, кроме нательного белья.

Дополнительные виды деятельности по кодам ОКВЭД:

- 51.42.4 Оптовая торговля обувью;
- 51.7 прочая оптовая торговля.

В настоящее время компания ООО «Спецодежда Абакан» предлагает более 5 000 наименований летней, зимней, защитной спецодежды, средств индивидуальной защиты, рабочей обуви, а также одежды, обуви и другого снаряжения для охотников и туристов. Вся продукция изготовлена на ведущих предприятиях России в соответствии с ГОСТами и техническими условиями и имеют надлежащие сертификаты соответствия.¹²

Миссия – основная цель организации, ее предназначение, роль в сфере деятельности и в социальном обществе.

Миссия организации – надежный поставщик спецодежды и ее продажа, с целью обеспечения высокого уровня комфорта на производстве и комплексную защиту сотрудников, снизив тем самым уровень травматизма и увеличив производительность труда.

Цель организации состоит в том, чтобы убедить потенциальных агрессоров не осуществлять нападения, для этого предприятие должно направлять свои стратегии на создание эффективного, всестороннего имиджа. В связи с этим можно разработать следующее дерево целей, где в качестве генеральной цели может быть представлена такая цель как совершенствование продаж и укрепление конкурентной позиции.

Цели:

- достижение финансовых и производственных показателей в рамках стратегии развития компании до 2020 года;
- принятие эффективных стратегических решений по развитию и совершенствованию продажи спецодежды.

Предприятие ООО «Спецодежда Абакан» действует на основании свидетельства о внесении в Единый государственный реестр юридических лиц (ОГРН) 1111901005853 , ИНН 1901105307, КПП 190101001.

¹² Сайт ООО «Спецодежда Абакан» [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.specodejda19.ru/>

Рассмотрим анализ внешней среды предприятия ООО «Спецодежда Абакан» и конкурентную среду:

1. Поставщики:

- «Nova tour» – г. Москва;
- ООО «Бриз – Кама» – г. Москва;
- «Sardonix» – г. Астрахань, и др.

2. Потребители:

- розничные магазины;
- физические лица.

3. Конкурентная среда очень насыщена, на рынке в данный момент большое количество конкурентов и чтобы выстоять на «плаву» нужно рассматривать различные выходы из ситуаций, иначе предприятие в скором времени не выживет.

На предприятии линейно - функциональная организационная структура.

Структура и ее подразделения определяются директором предприятия самостоятельно. При этом важно, чтобы решение одних и тех же вопросов не находилось в ведении разных подразделений, все функции управления входили в обязанности управляющих подразделений.

Рассмотрим организационную структуру предприятия (рис. 2.1):

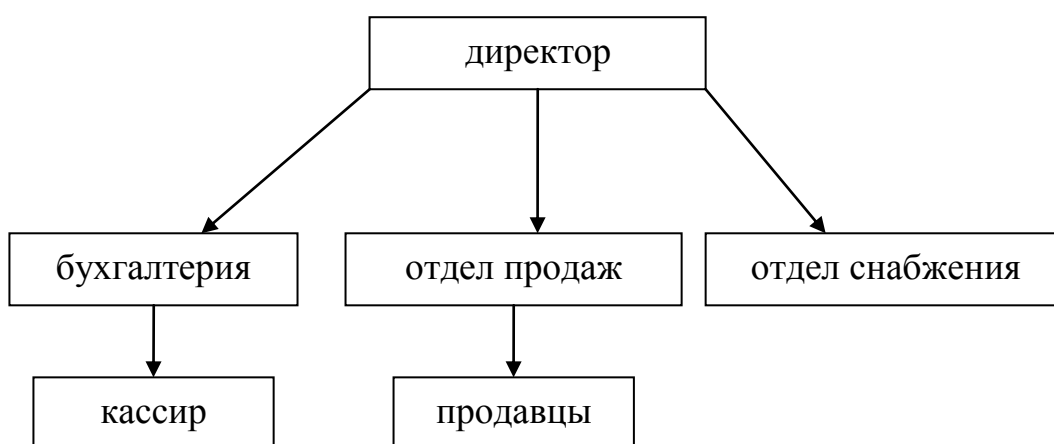


Рис. 1 Организационная структура предприятия ООО «Спецодежда Абакан»

Организационная структура является линейно – функциональной. Все структурные подразделения подчиняются непринужденно директору

предприятия, который и является единоличным исполнительно-распорядительным органом предприятия, представляет интересы предприятия и действует от имени фирмы в силу закона.

Директор предприятия руководит работой предприятия по всем видам деятельности; разрабатывает стратегию предприятия с учетом перспективы развития; совершенствует систему управления, разрабатывает мероприятия, обеспечивающие социальное развитие предприятия; создает безопасные и благоприятные условия труда для работников предприятия; решает вопросы по заключению договоров с партнерами о сотрудничестве, контрактов с работниками предприятия и других соглашений; принимает меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами, координируя рациональную расстановку специалистов и служащих устанавливает пределы компетенции руководителей структурных подразделений; соблюдает административно – хозяйственное и налоговое законодательство; принимает участие в разрешении трудовых конфликтов на предприятии; осуществляет контроль за производственной деятельностью структурных подразделений предприятия.

Бухгалтерия ведет первичный бухгалтерский учет, принимает, контролирует и обрабатывает первичную документацию (товарно–транспортных накладных, кассовых, кадровых документов, договоров с контрагентами и т.д.); начисляет заработную плату, выплаты по гражданским договорам, НДФЛ; ведет налоговый и управленческий учет; составляет и сдает налоговую отчетность в фонды РФ и налоговую инспекцию; минимизирует налоговые выплаты, а так же взаимодействует с банками и кредитными организациями; участвует в инвентаризациях и др.

Непосредственно директору подчиняется отдел продаж и отдел снабжения.

Так отдел продаж занимается обеспечением предприятия необходимым сырьем и материалами к требуемому сроку в указанном количестве с максимально выгодными для предприятия условиями. Достигнуть этой цели

можно на основе применения различных методов и приемов работы персонала отдела.

Отдел продаж занимается и следит за повышением стоимости и целесообразности (перспективности) заключенных договоров, так же за увеличением количества масштабных заказов и контрактов; отвечает за эффективную работу с клиентами: ведение базы данных; отвечает за работу с постоянными клиентами; устанавливает доверительные отношения с клиентами и, конечно же, пытается поддерживать их; привлекает новых клиентов; работает над имиджем компании; сохраняет высокий уровень подготовки документации и т.п.

Руководители отделов несут ответственность за неисполнение своих должностных обязанностей, за совершенные в процессе осуществления своей деятельности правонарушения.

2. 2 Анализ капитала

Проанализируем состав и структуру имущества предприятия по составу, размещению и источникам финансирования. Проанализируем состав и структуру внеоборотных и оборотных активов. Составим анализ оборачиваемости оборотных активов. Проанализируем состояние и эффективность использования оборотных активов. Также составим анализ монетарных и немонетарных оборотных активов. Проанализируем дебиторскую и кредиторскую задолженности предприятия ООО «Спецодежда Абакан». Исследуем источники финансирования имущества. Составим анализ собственного и заемного капитала. Анализ показателей эффективности использования собственного и заемного капитала. Проанализируем обеспеченность имущества источниками финансирования.

Основным источником информации для проведения комплексной оценки финансово – хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Формы годовой бухгалтерской отчетности – «Бухгалтерский баланс», Ф. №1, «Отчет о прибылях и убытках», Ф. №2.

Проведем общий анализ структуры баланса и оценим масштаб финансового состояния предприятия исходя из валюты баланса, представленной в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Общий анализ структуры баланса

Актив	Сумма, тыс.руб.	%	Пассив	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	Собственный капитал	(4143,0)	(18,1)
Оборотные активы	22297,0	100,0	Заемный капитал	27070,0	118,1
Баланс	22297,0	100,0	Баланс	22927,0	100,0

Согласно размерам валюты баланса, предприятие относится к категории малого финансового размера.

По внешним признакам баланса видно, что в структуре актива баланса преобладает удельный вес оборотных активов, который составляет все 100 % от общей суммы активов, а внеоборотных активов вообще нет.

В структуре баланса предприятия в полной мере используется заемный капитал, который составляет 118 %, и свою деятельность ООО «Абакан» осуществляет только за счет него. Собственного капитала у предприятия не имеется, что очень плохо складывается на финансовой устойчивости.

Аналитические данные для исследования активов предприятия приведены в табл. 2.2.

Таблица 2.2 – Структура имущества

Актив	2014 г.		2015 г.	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс.руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	-	-
Оборотные активы	23699,0	100,0	22927,0	100,0
Всего активов	23699,0	100,0	22927,0	100,0

По данным таблицы 2.2 видно, что в 2015 году по сравнению с 2014 произошло уменьшение имущества предприятия – 3,3 %. В структуре оборотного капитала наибольший удельный вес занимают запасы.

Внеоборотный капитал на предприятии отсутствует. Мы видим, что на предприятии произошел спад оборотных активов. Это произошло за счет уменьшения величины запасов и дебиторской задолженности.

Составив таблицу 2.3, проанализируем структуру и динамику оборотных активов предприятия «Спецодежда Абакан».

Таблица 2.3 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	% к итогу	Сумма, тыс.руб.	%
Оборотные активы:	23699,0	100,0	22927,0	100,0	-772,0	-3,3
1. Запасы, в т.ч.:	21853,0	92,2	21707,0	94,7	-146,6	-0,7
Сырье и материалы	-	-	-	-	-	-
Готовая продукция	-	-	-	-	-	-
РБП	-	-	-	-	-	-
2. НДС	-	-	-	-	-	-
3. Дебиторская задолженность	1834,0	7,7	1220,0	5,3	-614,0	-33,5
4. Денежные средства	-	-	-	-	-	-
5. Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
6. Прочие	-	-	-	-	-	-

По данным табл. 2.3 видно, что оборотные активы за отчетный период уменьшились на 3,3 %, выше было выявлено то, что это совсем неблагоприятно для предприятия с точки зрения его активности, в общем. Наибольшую часть оборотного капитала составляют запасы. Так же, исходя из данной таблицы видно, что запасы в период с 2014 - 2015 годы уменьшились 146,6 тысяч рублей. Это говорит о том, что уменьшилась продажа продукции. В доле оборотных активов меньшую долю составляет дебиторская задолженность, она тоже снизилась на 33,5 %. Это означает, что задолженность покупателей и заказчиков снизилась.

Далее рассчитаем общие показатели оборачиваемости оборотных активов. Для этого составим табл. 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.
1	2	3
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	29244,0	113,0

Окончание таблицы 2.4

1	2	3
Краткосрочные текущие активы	23699,0	22927,0
Оборачиваемость оборотных средств, тыс. руб. (1/2)	1,2	0,005
Продолжительность оборота (дн.)	300	72000

Проанализировав табл. 2.4 видно, что выручка от продажи продукции снизилась очень сильно – на 29131,0 тыс. руб. Краткосрочные текущие активы снизились на 99,6 %.

Рассмотрим оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия за отчетный год на основании табл. 2.5.

Таблица 2.5 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1834,0	1220,0	-614
в том числе:			
Покупатели и заказчики	-	-	-
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	29244,0	113,0	29131,0
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	0,06	10,8	10,7
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	15,9	0,09	-15,8
5. Период погашения ДЗ (дн.)	22,6	4000,0	3977,4

Исходя из табл. 2.5 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшился в отчетном году на 15,8 оборотов, т.е. довольно-таки значительно, по сравнению с прошлым годом. В соответствии с этим снижением оборачиваемости возрос период погашения дебиторской задолженности на 3977,4 дней. Доля ДЗ в выручке от реализации повысилась на 10,7.

Более подробно проанализируем дебиторскую задолженность, составив табл. 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения Сумма, тыс. руб.
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	
1	2	3	4	5	6
1. ДЗ, всего	1834,0	100,0	1220,0	100,0	-614,0

Окончание таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6
1.1 Покупатели и заказчики	-	-	-	-	-
1.2 Прочие дебиторы	-	-	-	-	-

Данные по сумме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также прочих дебиторов отсутствуют, так как на предприятии ООО «Спецодежда Абакан» отсутствует «Приложение к бухгалтерскому балансу», Ф. № 5.

Рассмотрим состояние и использование оборотных средств на предприятии ООО «Спецодежда Абакан». Для анализа составим таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1. Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	23699,0	22927,0	-772,0
в том числе:			
- материальных оборотных средств	21853,0	21707,0	-146,6
- средств в расчетах	1834,0	1220,0	-614,0
- денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	-	-	-
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,2	0,005	-1,2
3. Длительность оборота, дни	300,0	72000,0	71700,0
4. Коэффициент закрепления	0,8	202,9	202,1
5. Доля оборотных средств в валюте баланса, %	100,0	100,0	0,0

Исходя из таблицы 2.7 видно, что средняя величина оборотных активов за отчетный период уменьшилась на 772,0 тыс. руб. Так как дебиторская задолженность снизилась, средства в счетах также уменьшились на 614,0 тысяч рублей. Эффективность использования оборотных средств снизилась на 1,2 %. В результате длительность одного оборота увеличилась аж на 23900 %, то есть произошло снижение скорости движения капитала предприятия в целом, при чем довольно много. Коэффициент закрепления значительно увеличился – 202,1, это говорит о том, что средний размер стоимости оборотных средств, приходящихся на 1 рубль объема реализованной продукции слишком изменился. Доля основных средств в общей структуре активов за отчетный год

составила 100 % , что говорит о том, что предприятие имеет тяжелую структуру активов, что свидетельствует о значительных расходах и высокой чувствительности к изменениям выручки.

Далее рассмотрим структуру обязательств предприятия ООО «Спецодежда Абакан» в целом. Для этого составим табл. 2.8.

Таблица 2.8 – Структура обязательств предприятия

№	Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения Сумма, тыс. руб.
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	
1	Всего источников в том числе:	23699,0	100,0	22927,0	100,0	-772,0
1.1	собственных	(4056,0)	-17,1	(4143,0)	-18,1	-87,0
1.2	заемных	27755,0	117,1	27070,0	118,1	-685,0
	из них:					
1.2.1	долгосрочных	-	-	-	-	-
1.2.2	краткосрочных	27755,0	117,1	27070,0	118,1	-685,0

По данным таблицы 2.8 видно, что совокупный капитал предприятия уменьшился на 3,2 %, что в большей степени обусловлено уменьшением собственных источников на 87,0 тысяч рублей. Заемный капитал уменьшился аж на 685,0 тыс. руб., т.е. на 2,5 %. Исходя из этих данных видно, что пассивный капитал сформирован за счет заемных средств, привлеченных из вне. Долгосрочные обязательства на предприятии отсутствуют. Краткосрочные обязательства уменьшились на 2,5 %, так же, как заемные, они и составляют 100% всех заемных средств.

Далее в таблице 2.9 отразим структуру заемного капитала предприятия ООО «Спецодежда Абакан»

Таблица 2.9 – Структура заемного капитала предприятия

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
1. Всего заемного капитала:	15608,0	100,0	14919,0	100,0	-689,0	-4,4
1.1 Кредиты и займы	-	-	-	-	-	-

Окончание таблицы 2.9

1	2	3	4	5	6	7
1.2 Кредиторская задолженность, в т.ч.:	15608,0	100,0	14919,0	100,0	-689,0	-4,4
- поставщики	-	-	-	-	-	-
- работники предприятия	-	-	-	-	-	-
- соцстрах	-	-	-	-	-	-
- бюджет	-	-	-	-	-	-
- прочие	-	-	-	-	-	-

В данной таблице представлена группировка заемного капитала по категориям кредиторов. Исходя из таблицы видно, что произошло уменьшение заемного капитала на 4,4 %. Весь заемный капитал состоит из кредиторской задолженности, и составляет 100%.

2.3 Анализ финансового состояния

Проведем экспресс-анализ финансового состояния предприятия ООО «Спецодежда Абакан». «Прочтем» баланс. Выявим «больные» статьи. Рассчитаем и проанализируем основные показатели: ликвидность, финансовую устойчивость и платежеспособность. Охарактеризуем тип финансовой устойчивости. Оценим кредитоспособность предприятия и отнесем к определенному классу анализируемое предприятие по его состоятельности. Сделаем общую оценку финансового состояния предприятия и меры по его улучшению.

Составим агрегированный аналитический баланс с помощью табл. 2.10.

Таблица 2.10 – Агрегированный аналитический баланс

Статьи	Условное обозначение	Значения в тыс. руб.	
		На начало года	На конец года
1	2	3	4
Актив			
1. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	ДС	12,0	-
2. Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы	ДЗ	1834,0	1220,0
3. Запасы и затраты	ЗЗ	21853,0	21707,0
Всего текущих активов (оборотных средств)	ОА	21865,0	21707,0

Окончание таблицы 2.10

1	2	3	4
4. Иммуализированные средства (внеоборотные активы)	ВА	-	-
Итого активов (имущество)	СВА	23699,0	22927,0
Пассив			
1. Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	КЗ	15608,0	14919,0
2. Краткосрочные кредиты и займы	КК	12147,0	12151,0
Всего краткосрочный заемный капитал (краткосрочные обязательства)	КО	27755,0	27070,0
3. Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства)	ДО	-	-
4. Собственный капитал	СК	-4056,0	-4143,0
Итого пассивов (капитал)	СВК	23699,0	22927,0

В активах предприятия доля текущих активов на начало года составляет 92,2%, на конец года 94,7%, а внеоборотных средств не имеется. Как видно из таблицы, на конец отчетного периода наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует быстрой оборачиваемости средств предприятия. Собственный капитал за отчетный год уменьшился на 87,0 тысяч рублей, что отрицательно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Так как имущество предприятия уменьшилось на 3,3%, то уже можно говорить о сильном понижении платежеспособности предприятия. За анализируемый период объемы дебиторской задолженности снизились, но не на много, что является положительным изменением, значит дебиторы могут оплачивать продукцию предприятия. Предприятие за отчетный год имеет пассивное сальдо задолженности, ведь дебиторская задолженность намного меньше, кредиторской.

Перегруппируем данные баланса по степени срочности обязательств и обеспечению их активами предприятия, составив табл. 2.11.

Таблица 2.11 – Группировка статей баланса

Актив	2014 г.	2015 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.
Наиболее ликвидные активы, $A_{нл}$	12,0	-	Наиболее срочные обязательства, $P_{нс}$	15608,0	14919,0
Быстро реализуемые активы, $A_{бр}$	1834,0	1220,0	Краткосрочные обязательства, $P_{кс}$	12147,0	12151,0
Медленно реализуемые активы, $A_{мр}$	21853,0	21707,0	Долгосрочные обязательства, $P_{дс}$	-	-
Трудно реализуемые активы, $A_{тр}$	-	-	Постоянные пассивы, $P_{пост}$	-4056,0	-4143,0

Группировка активов предприятия показала, что в структуре имущества за отчетный год преобладают медленно реализуемые активы. В структуре пассивов за отчетный год преобладают в большей степени наиболее срочные обязательства и краткосрочные. В структуре пассивов видно, что предприятие привлекает краткосрочные кредиты и займы, а долгосрочные нет. Исходя из таблицы 2.11 видно, что $A_{нл} < P_{нс}$ за 2014 год, а за 2015 год $A_{нл}$ отсутствуют вообще, это значит, что на начало года кредиторская задолженность была больше денежных средств предприятия, а на конец года стала чуть меньше, т.к. суммы денежных средств нет. $A_{бр} < P_{кс}$, $A_{мр} > P_{дс}$, $A_{тр}$ на предприятии отсутствуют, а $P_{пост}$ в минусе. По данным сравнения делаем вывод, что сумма активов за 2014 год превышает сумму активов за 2015 год, такая же ситуация и с пассивами.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности, представленные в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2014 г.	2015 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0004	-	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	0,07	0,45	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	0,85	0,85	$\geq 1,2$

В таблице 2.12 продемонстрированы значения коэффициентов ликвидности, на основании которых можно сделать вывод о том, что

предприятие финансово неустойчиво, баланс предприятия неликвиден (коэффициенты ликвидности не соответствуют нормативным значениям), а это свидетельствует о финансовой зависимости от внешних кредиторов предприятия и его неплатежеспособности.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли, уровнем рентабельности и деловой активности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Главной целью анализа является поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности. Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любого предприятия. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения. Ниже в таблице 2.13 рассматриваются показатели финансовых результатов.

Таблица 2.13 – Финансовые результаты

Показатели	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс.руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс.руб.	%
Выручка от продаж	29244,0	113,0	-29131,0	-99,6
Полная себестоимость	(22996,0)	(111,0)	22885,0	99,5
Прибыль (убыток) от продаж	(4861,0)	(22,0)	4839,0	-99,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	(4969,0)	(25,0)	4944,0	-99,5
Налоги	-	-	-	-
Прибыль чистая	(4903,0)	(25,0)	4878,0	-99,5

Проанализировав таблицу 2.13, мы делаем вывод, что за отчетный год выручка от продаж на предприятии ООО «Спецодежда Абакан» снизилась на 29131,0 тыс. руб.. Полная себестоимость увеличилась 22885,0 тыс.руб. Чистая прибыль увеличилась на 4878,0 тыс. руб., т.е. на 99,5%, но как и прежде осталась отрицательной.

В табл. 2.14 рассчитаем показатели деловой активности на предприятии ООО «Спецодежда Абакан».

Таблица 2.14 – Показатели деловой активности

№	Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения, %
1	Коэффициент деловой активности	1,23	0,005	-118,0
2	Фондоотдача основных средств	-	-	-
3	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,25	0,005	-1,24
4	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-7,2	-0,03	7,17
5	Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	1,05	0,004	-1,04

Проанализировав табл. 2.14, делаем вывод, что коэффициент деловой активности понизился за отчетный год аж на 118%, т.е. скорость оборотных средств в денежные средства очень сильно снизилась. Т.к. на предприятии ООО «Спецодежда Абакан» отсутствует Ф. № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», расчет фондоотдачи невозможен. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за период 2014-2015гг. снизился на 1,24%, т.е. снизилась эффективность их использования. Собственные средства в обороте увеличились на 7,17%. Т.е. обороты для оплаты выставленных счетов предприятию ООО «Спецодежда Абакан» увеличились. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала понизился незначительно, на 1,04%.

Далее рассчитаем показатели рентабельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан», представленные в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели рентабельности, %

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонения
Рентабельность продаж	-0,16	-0,2	-0,04
Рентабельность основной деятельности	0,21	0,2	-0,01
Рентабельность активов	-0,2	-0,001	0,199
Рентабельность собственного капитала	1,21	0,006	-1,2

По данным табл. 2.15 видна тенденция понижения практически всех показателей рентабельности, кроме рентабельности активов. Сопоставив

прибыль от продаж с затратами, приходим к выводу о том, что предприятие не прибыльно.

Неблагоприятным фактором является получение отрицательных значений показателей. Рентабельность активов повысилась на 0,199%. Также отрицательным является показатель рентабельности продаж и основной деятельности.

Рентабельность собственного капитала отражает долю прибыли приходящейся на рубль собственного капитала, то есть ООО «Спецодежда Абакан» в 2014 году получило 1 руб. 21 коп. прибыли на каждый рубль инвестированного собственного капитала, в 2015 году получила прибыль, но совсем незначительную, даже не доходит до 1 коп.

2. 4 Управленческий анализ предприятия

Проанализируем продажи. Исследуем обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами. Рассмотрим социальную защищенность членов трудового коллектива, а также использование рабочего времени, производительность труда, рентабельность персонала, трудоемкость продукции и эффективность использования фонда заработной платы.

Рассмотрим внешние и внутренние факторы, влияющие на себестоимость продукции. Рассчитаем и оценим показатели себестоимости продукции.

Проанализируем себестоимость по элементам затрат. Проведем анализ себестоимости по статьям калькуляции. Проанализируем затраты на сырье и материалы, на оплату труда, косвенные затраты, коммерческие расходы.

Рассмотрим объем продаж продукции, представленный в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Объем продаж продукции

Объем продукции, комплект				
Периоды	Летняя спецодежда	Влагозащитная спецодежда	Зимняя спецодежда	Одежда для сферы услуг
2014г.	1766	728	590	597
2015г.	1320	700	466	628

Из таблицы, представленной выше, видно, что в 2014 году объем продаж был больше. Например, объем продаж летней спецодежды снизился на 25%,

объем влагозащитной одежды снизился незначительно – 4 %, зимней одежды так же продали меньше, но незначительно – 4,9 %. Объем продаж одежды для сферы услуг вырос на 5,2 %.

Рассмотрим динамику основных экономических показателей предприятия ООО «Спецодежда Абакан» в таблице 2.17.

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

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
			+, -	%
1. Товарная продукция	-	-	-	-
2. Затраты на производство продукции	-	-	-	-
3. Выручка от продажи продукции, работ, услуг	29244,0	113,0	-29131,0	-99,6
4. Себестоимость проданной продукции, работ, услуг	22996,0	111,0	-22885,0	-99,5
5. Прибыль до налогообложения	(4969,0)	(25,0)	4944,0	-99,5
6. Чистая прибыль	(4903,0)	(25,0)	4878,0	-99,5
7. Стоимость имущества	23699,0	22927,0	-772,0	-3,2

По данным табл. 2.17 видно, что выручка предприятия снизилась на 29131,0 тыс. руб., т.е. на 99,6 %. Уменьшение себестоимости проданной продукции значительно – 99,5 % 0,6 %. Чистая прибыль за период 2014-2015 гг. упала на 770,0 тыс.руб., т.е. на 3,2 %. Затраты на производство нам не известны.

В таблице 2.18 покажем количество работающих на предприятии.

Таблица 2.18 – Количество работающих на предприятии

Наименование	Количество	
	2014 г.	2015 г.
Служащие	4	4
Вспомогательные рабочие	4	4
Основные рабочие	9	9
Итого:	17	17

Из табл. 2.18 видно, что количество работающих на предприятии за 2014-2015 гг. не изменилось, т.е. как было 17 человек, такое же количество и осталось, это говорит о благоприятных условиях работы на данном предприятии.

Проанализируем движение рабочей силы предприятия ООО «Спецодежда Абакан», представленных в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Движение рабочей силы

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
			Абс.	Отн.
1. Среднесписочная численность работников, чел.	17	17	0	0
2. Принято работников, чел.	0	1	1	-
3. Выбыло работников, чел.	0	1	1	-
в том числе :				-
по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	0	1	1	-
4. Коэффициент оборота по приему	-	5,9	5,9	-
5. Коэффициент оборота по выбытию	-	5,9	5,9	-
6. Коэффициент текучести кадров	-	5,9	5,9	-

Исходя из таблицы 2.19, мы видим, что среднесписочная численность работников не изменилась. Только в 2015 году выбыл 1 работник. После чего взяли другого работника. Коэффициенты оборота по приему, выбытию коэффициент текучести кадров равны. Это говорит о том, что рабочая сила предприятия стабильна.

Далее в табл. 2.20 рассмотрим состояние персонала.

Таблица 2.20 – Состояние персонала

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
			Абс.	Отн.
1	2	3	4	5
1. Списочная численность работников, чел.	19	19	0	0
2. ИТР, чел., всего	4	4	0	0
в том числе:				
- руководители	1	1	0	0
- специалисты	1	1	0	0
- служащие	2	2	0	0
3. Рабочие, чел., всего	13	13	0	0
в том числе:				
- основные производственные	9	9	0	0
- вспомогательные	4	4	0	0
4. МОП, чел.	2	2	0	0
5. Фонд заработной платы, тыс. руб.	2700,0	2700,0	0	0
6. Средняя заработная плата, тыс. руб.	142,1	142,1	0	0

Окончание таблицы 2.20

1	2	3	4	5
в том числе рабочих	10,9	10,9	0	0
7. Выработка на одного работника, тыс. руб.	-	-	-	-
в том числе рабочего	-	-	-	-

Списочная численность работников превышает среднесписочную на 2 человека, так за 2014 г. и за 2015 г. составляет 19 человек. Число работников ИТР 4 человека, из них 1 руководитель, 1 специалист, 2 служащих. За отчетный период это число работников не изменилось. Численность основных и вспомогательных рабочих так же не изменилась. Увеличение списочной численности работающих произошло за счет работников МОП, которых на предприятии ООО «Спецодежда Абакан» 2 человека. Фонд заработной платы за отчетный период не изменился, так как количество работников осталось прежним.

Рассмотрим динамику фонда оплаты труда работников в табл. 2.21.

Таблица 2.21 – Динамика фонда оплаты труда работников

Вид оплат	Год		Отклонения	
	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
Основная з/п	2485,6	2501,4	15,8	0,6
Премии	15,0	20,0	5,0	33,3
Отпускные	136,0	136,0	0	0
Компенсации	1,0	1,0	0	0
Б/л за сч. работодателя	62,4	41,6	-20,8	-33,3
Итого ФОТ	2700,0	2700,0	0	0

Исходя из табл. 2.21 делаем вывод, что основная заработная плата работников выросла за отчетный период на 15,8 тыс. руб., т.е. на 0,6 %. Премии возросли на 33,3 %. Отпускные за 2014-2015 гг. составили 136,0 тыс. руб. Компенсации не изменились. Больничные листы за счет работодателя уменьшились на 33,3 %. В итоге ФОТ за отчетный период не изменился и составил 2700,0 тыс. руб.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан»

Проведем заключительную оценку деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан» за период 2014-2015 гг. Рассчитаем показатели финансовой устойчивости и проанализируем динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия.

Таблица 2.22 – Показатели финансовой устойчивости

Показатели	на 31.12.2014 г.	На 31.12.2015 г.	Отклонения
1. Коэффициент автономии	-0,17	-0,2	-0,03
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	-6,8	-6,5	0,3
3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	-	-
4. Коэффициент маневренности	1	1	0
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	-0,18	-0,19	-0,01

По данным табл. 2.22 уже можно дать однозначное заключение о финансовой устойчивости предприятия ООО «Спецодежда Абакан». Только один коэффициент удовлетворяют нормативному ограничению, и это коэффициент маневренности – он равен -1. Коэффициент автономии снизился на 0,03. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств увеличился на 0,3. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками уменьшился на 0,01, т.е. уменьшилось отношение величины собственных источников покрытия запасов и затрат к стоимости запасов и затрат. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств мы рассчитать не можем, так как на предприятии отсутствуют внеоборотные активы.

Проанализируем динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан», составив таблицу 2.23.

Таблица 2.23 – Динамика показателей деловой активности и эффективности деятельности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	1,2	0,005	-1,195
2. Коэффициент отдачи собственного капитала	-7,2	-0,03	7,17
3. Период оборачиваемости материальных запасов, дн.	257,1	72000	71742,9
4. Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	22,6	4000	3977,4
5. Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	189,5	180000	179810,5
6. Период погашения задолженности поставщикам, дн.	-	-	-
7. Период хранения производственных запасов, дн.	-	-	-
8. Длительность процесса производства, дн.	-	-	-
9. Длительность хранения готовой продукции на складе, дн.	-	-	-
10. Рентабельность производства (фондов), %	0,21	0,2	0,01
11. Рентабельность активов, %	-0,2	-0,001	-0,199
12. Рентабельность продаж, %	-0,16	-0,2	0,04

Исходя из табл. 2.23 видно, что ресурсоотдача предприятия ООО «Спецодежда Абакан» снизилась на 1,195 %. Это говорит о том, что эффективность использования имущества снизилась, так как уменьшилась скорость оборотов. А коэффициент отдачи собственного капитала увеличился на 7,17 %, т.е. активность денежных средств увеличилась. Период оборачиваемости материальных запасов, т.е. использование среднего имеющегося остатка запасов, увеличилось аж на 71742,9 оборотов. Срок погашения кредиторской задолженности увеличился значительно на 179810,5, т. е. сильно увеличились дни оборота ее погашения. Период хранения производственных запасов отсутствует в принципе. Рентабельность

производства выросла, т.е. на каждый рубль себестоимости проданной продукции прибыль увеличилась на 0,01 %. Рентабельность продаж отражает долю прибыли в каждом заработанном рубле, у нас этой прибыли нет, а только убыток, в 2014 году он составил 16 коп., а в 2015 – 20 копеек.

По рассмотрению финансового анализа и по расчету таблиц можно составить комплексное описание финансового состояния ООО «Спецодежда Абакан».

Анализируя показатели ООО «Спецодежда Абакан» за 2014-2015 гг. следует отметить, что, выручка снижается быстрыми темпами в худшую сторону, это можно проследить в отчете о финансовых результатах (Форма №2). За эти годы предприятие имело отрицательную прибыль, то есть, это говорит о том, что предприятие убыточно. Этот убыток не обеспечивает приемлемый уровень рентабельности. Следовательно, предприятие не рентабельно.

Кредиторская задолженность, по сравнению с дебиторской задолженностью, очень велика. Это означает, что предприятие, наращивает свои долги. Очевидно, что данная структура источников средств неудовлетворительна и крайне рискованна, т.к. ставит предприятие в жесткую зависимость от финансового положения своих контрагентов, а также делает его очень чувствительным к изменениям во внешней среде, что негативно сказывается на платежеспособности.

Анализируя структуру активов и пассивов ООО «Спецодежда Абакан», следует отметить, что на предприятии отсутствуют внеоборотные активы. $СОС < 0$, это означает, что на предприятии недостаток собственных оборотных средств, то есть его постоянные пассивы недостаточны для финансирования постоянных активов. На протяжении рассматриваемого периода коэффициент автономии ниже рекомендуемого значения, имеет отрицательное значение. Соответственно, снизился и коэффициент соотношения собственных и заемных средств, и он так же ниже нормы, в 2014 году он составил -6,8, а в 2015 составил -6,5. Это свидетельствует о неустойчивом финансовом положении.

Величина реального собственного капитала является отрицательной величиной, что является исходным показателем неустойчивости финансового состояния, анализ обеспеченности запасов источниками средств показывает, что предприятие на протяжении исследуемого периода находится в кризисном состоянии, на грани банкротства, и это состояние только ухудшалось. Обуславливается это растущим недостатком общей величины основных источников формирования запасов.

Эти выводы подтверждает анализ ликвидности предприятия. Необходимо отметить, что за рассматриваемый период совершенно все показатели ликвидности ниже своих нормативных значений и имеют тенденцию снижения, хотя и замедляющимися темпами (Таблица 12). Главным образом это обусловлено недостатком собственных средств и ростом обязательств ООО «Спецодежда Абакан» перед своими контрагентами. Все это дает основания рассматривать положение дел как критическое.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие находится в сложном финансовом состоянии. И, судя из рассчитанных коэффициентов, оно нерентабельно и неприбыльно, а если быть точнее, то оно убыточно. В первую очередь, для того, чтобы увеличить прибыль предприятия ООО «Спецодежда Абакан», необходимо провести какие – либо мероприятия, которые бы помогли это сделать.

3 Проектная часть. Рекомендации по повышению прибыли предприятия ООО «Спецодежда Абакан»

3.1 Целесообразность разработки мероприятия

В результате проведения финансового анализа торгового предприятия ООО «Спецодежда Абакан», рассчитанного и представленного во второй главе данной выпускной квалификационной работы, мы пришли к выводу, т.е. в общих чертах, можно сказать, что данное предприятие финансово неустойчиво, нерентабельно, неликвидно, и самое главное то, что оно убыточно. Уже 2 года подряд предприятие имеет отрицательную прибыль.

Так как тема выпускной квалификационной работы звучит так: «Разработка мероприятия по увеличению прибыли на предприятии (на примере ООО «Спецодежда Абакан»)», то, соответственно, нужно предложить мероприятие, которое и увеличит ту самую отрицательную прибыль, а если быть точнее, то убыток.

Мероприятий можно предложить бесконечное количество, например:

- 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 и др;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- повышение [производительности труда](#);
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- повышение технического уровня производства.

Так вот, чтобы увеличить прибыль данного предприятия, ведь она на данном предприятии вообще в убытке, будет предложено мероприятие,

которое, как кажется, больше всего подходит к данному предприятию, и оно, не совсем обычное. Мероприятие, такое как: «Открытие собственного цеха по пошиву спецодежды», дабы снизить затраты на покупку уже готовых комплектов спецодежды с других, далеко лежащих городов. Так как, чтобы закупить те самые готовые комплекты спецодежды, приходится ждать, и тем более тратить достаточно большое количество денежных средств, к тому же может всякое случиться, либо из-за погодных условий, либо еще из-за чего-то. А так же подобные швейные изделия, предлагаемые к продаже, например, на рынках города Абакан, имеют низкое качество и низкие эстетические свойства. И если на предприятии ООО «Спецодежда Абакан» открыть данный цех, то все это будет намного быстрее и дешевле. Но, так же мы можем составить SWOT-анализ, дабы избежать промахов и на полную силу использовать все возможности. Данный анализ представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – SWOT-анализ

Внешняя среда	Возможности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение рынка сбыта. 2. Увеличение ассортимента выпускаемой продукции. 3. Расширение производственных мощностей.
	Угрозы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение доли импорта (увеличение доли потребления импортной продукции). 2. Организация крупных производств по выпуску аналогичной продукции. 3. Спад спроса продукции.
Внутренняя среда	Сильные стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование качественного материала для пошива изделий. 2. Использование современного оборудования . 3. Высококвалифицированный персонал.
	Слабые стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зависимость цен на сырье. 2. Недоверие качеству (новый цех). 3. Несвоевременность поставок сырья.

Данное предприятие будет всячески стараться, чтобы избежать угроз и использовать возможности в полной своей мере.

Потребителями продукции цеха по пошиву спецодежды, соответственно, будет являться предприятие ООО «Спецодежда Абакан». Кроме того, если уже рассуждать на будущее, то потребителями данной продукции может быть любой персонал (персонал, нуждающийся в верхней практичной, удобной спецодежде высокого качества). А так же физические лица, которые по каким-

либо причинам будут нуждаться в данном товаре, ведь на данный момент производственная деятельность часто протекает в условиях, при которых необходимы средства индивидуальной защиты, в частности спецодежда, соответствующая конкретным требованиям. Также в дальнейшем предполагается, что данный цех будет продавать свою готовую продукцию за пределы республики Хакасии.

Все цеха города, которые имеются в городе Абакан, имеют достаточно высокое качество услуг вследствие высокой квалификации персонала. Нашими явными конкурентами являются Восток-Сервис и торгово-производственная компания Техноавиа. Но эти 2 конкурента главный офис имеют не в г. Абакан, в нашем городе находятся только филиалы. Так что в данном случае преимущество может пойти нам, так же плюсом может стать то, что на нашем предприятии будет новый цех, со временем будут разрабатываться какие-то новые услуги, связанные с данным цехом. Следовательно, открытие собственного цеха по пошиву спецодежды должно стать хорошей подпоркой и прибыльностью для предприятия ООО «Спецодежда Абакан».

3.2 Описание и эффективность мероприятия

Цех по пошиву спецодежды предполагается разместить в уже арендованном помещении, площадью 45 кв. м на складе предприятия ООО «Спецодежда Абакан» с отдельным входом. Ввиду особенности производственного процесса помещение уже снабжено системой противопожарной безопасности, так как на данном предприятии слишком много предметов, поддающихся быстрому возгоранию. Данный цех будет находиться по адресу: ул. Итыгина, 15 к (за кафе «Транзит»).

Цех будет заниматься оказанием услуг по пошиву спецодежды конкретно для предприятия ООО «Спецодежда Абакан». Для открытия данного цеха не нужно будет брать кредит, так как у хозяина данного предприятия достаточное количество средств для вложения в это дело, ради увеличения прибыли собственного предприятия.

Предполагаемый ассортимент:

- специальная одежда (комбинезон, полукOMBинезон, куртка, штаны, халат, фартук);
- средства защиты рук (рукавицы);
- средства защиты головы (шапка, косынка, колпак).

В последующем в ассортимент производимой продукции могут быть добавлены другие виды спецодежды, более сложных кроев и требований.

Персонал цеха будет состоять из 1го закройщика и 2х швей. В будущем цех будет расширяться, поэтому и персонал будет увеличиваться.

Далее будет рассмотрено, какие будут обязанности у каждого работника цеха.

Закройщик создает конструкцию по измерениям, изготавливает лекала, производит раскрой ткани, контролирует качество на всех стадиях обработки.

Швея производит соединение всех конструктивных линий изделия, контролирует качество, производит глажку изделия.

Для уборки помещения будет привлечена уборщица, которая уже приводит в надлежащий вид предприятие ООО «Спецодежда Абакан».

Содержание работ по пошиву будет заключаться в следующем:

- создание конструкции, изготовление лекал;
- раскрой изделия;
- пошив изделия;
- глажка изделия;
- сдача изделия.

Поиск персонала будет производиться через службу занятости, либо по рекомендациям знакомых. Прием будет вестись на основе собеседования, возможно, что с испытательным сроком. В основном предполагается набор молодых специалистов (от 20 до 40 лет).

Для каждого сотрудника обязательны:

- честность;

- дисциплинированность;
- работоспособность;
- ответственность;
- порядочность.

Для швейного производства необходимо оборудование, представленное в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Первичные расходы

Наименование	Количество	Стоимость, тыс. руб.
1. швейная машинка	2	147,2
2. стачивающее - обметочная машина (оверлок)	1	58,9
2. гладильная доска	2	3,2
3. стул	3	1,5
4. стеллаж	3	9,0
5. стол для раскройки	1	5,0
6. утюг	1	4,6
Итого:		229,4

Из таблицы 24, мы видим, что для швейного производства необходимо 229,4 тысяч рублей, 147,2 из которых необходимо для главного в данном цехе оборудования швейных машинок типа WX8803CL (5,6)(6,4) – это трехугольная пятиниточная плоскошовная машина с верхним раскладчиком нити, а так же машинка - оверлок типа UK-2143Н-90М-3Х2Х4 стоимостью 58,9 тысяч рублей – это 6-ти ниточный оверлок. Стеллажи нужны для хранения, как отдельных раскроенных частей комплектов спецодежды, так и для уже готовой продукции. Утюг, соответственно, будет использоваться на стадиях пошива и в конце пошива, когда комплект будет готов к передаче, к месту продажи.

Денежные средства в первичные расходы будет вкладывать, непосредственно, хозяин данного торгового предприятия, у него таковые средства имеются, поэтому не придется брать кредит и переплачивать деньги.

Так же, для того, чтобы сразу же начать производство спецодежды, нужно закупить материалы, затраты на которые представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Затраты на материалы

Наименование материала	Стоимость в месяц, тыс. руб.	Стоимость в год, тыс. руб.
Ткань	101,565	1218,8
Комплекующие (пуговицы, замки – «молнии» и т.д.)	0,9	10,8
Нити для швейных машин	1,2	14,4
Расходный материал для швейных машин (иглы, масла и т.д.)	0,34	4,08
Всего:	104,0	1248,0

Наибольшую и главную долю в затратах на материалы занимает ткань – 96,7 % от общей суммы затрат в месяц. Цены на ткань для пошива спецодежды представлены из примерного расчета, указанного ниже.

На 1 комплект спецодежды требуется примерно 3 метра ткани (в среднем), так как на какие - то комплекты нужно больше ткани, на какие - то меньше. Далее, изучив цены на различные ткани, в которых нуждается цех, выявлено, что 1 метр ткани стоит примерно 185 руб., исходя из средней цены, если заказывать большими партиями с города Астрахань.

$3 * 185 = 555$ руб. – требуется ткани на 1 комплект спецодежды

$555 * 183 = 101,565$ – всего требуется ткани в месяц

$101,565 + 2,435$ (нити, масло, иглы, замки)= 104,0 тыс. руб.

Цены на остальные комплектующие так же рассчитаны из примерных цен.

Так же обязательными ежемесячными платежами являются расходы на персонал, представленные в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расходы на персонал

Должность	Количество человек	Зарботная плата в месяц, тыс. руб.	Всего в месяц, тыс. руб.
Швея	2	15,0	30,0
Закройщик	1	15,0	15,0
Всего:			45,0

Из таблицы видно, что в цехе будут работать 3 человека, заработная плата которых будет составлять по 15,0 тыс. руб. каждому ежемесячно.

Далее рассмотрим примерный объем производства, рассчитанный на 5 лет. Каждый год объем производства комплектов спецодежды планируется увеличивать на 5 %. Эти данные представлены в табл. 3.5.

Таблица 3.5 – Объем производства

Показатели	Годы				
	1ый	2ой	3ий	4ый	5ый
Объем производства, комплект	2196	2306	2421	2542	2669

По данным таблицы 3.5, можно проследить, что в первый год планируется произвести 183 комплекта спецодежды, и так каждый месяц в течение первого года, после внедрения цеха по пошиву. Далее, поскольку объем с каждым годом будет увеличиваться, то во второй год цех произведет 192 комплекта каждый месяц, в третий год – 202 комплекта, в четвертый – 212, и, наконец, в пятый – 222 комплекта спецодежды.

Чтобы рассчитать примерную прибыль, нужно знать, на какую сумму будут продажи каждый месяц. И эти данные представлены ниже.

Комплект спецодежды примерно будет стоить 1,5 тыс. руб. (так как цены различны от 200 рублей до 5000 рублей), берем среднюю цену.

$$183 * 1500 = 274,5 \text{ тыс. руб. – продажи в месяц}$$

Но так же, зная данную сумму, мы не можем до конца рассчитать прибыль в месяц, так как нам нужно знать амортизацию и отчисления на социальные нужды, которые мы будем уплачивать также каждый месяц, год. Сумма амортизации, которая будет уплачиваться по годам, представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Показатель амортизации

Показатель	Годы					
	0	1	2	3	4	5
Амортизация	0	41,22	41,22	41,22	41,22	41,22

Амортизация основных фондов осуществляется линейным методом, срок полезного использования составляет 5 лет.

Из таблицы 28 мы видим, что амортизация каждый год составляет 41,22 тысяч рублей, то есть в месяц получается 8,244 тыс. руб. Так же, ежемесячно, будут выплачиваться отчисления на социальные нужды, которые составляют 13,5 тысяч рублей каждый месяц, то есть это 30 % от заработной платы работников.

Исходя из этих представленных данных, можно высчитать примерную прибыль в месяц, которая и представлена ниже.

$$274,5 - 104,0 - 58,5 (\text{з/п} + \text{отчисления}) - 8,244 (\text{амортизация}) = 103,756 \text{ тысяч рублей} - \text{примерная прибыль в месяц}$$

$$103,756 * 12 \text{ месяцев} = 1245,1 - \text{прибыль в год}$$

Далее, в таблице 3.7, можно увидеть стоимость основных фондов на конец года.

Таблица 3.7 – Стоимость основных фондов на конец года

Показатели	Годы					
	0	1ый	2ой	3ий	4ый	5ый
Стоимость основных фондов	206,1	164,88	123,66	82,44	41,22	0

Из таблицы 3.7 видно, что стоимость основных фондов уменьшается как раз на сумму годовой амортизации. Так же мы не платим налог на имущество и налог на прибыль, так как предприятие находится на упрощенной системе налогообложения (УСН).

Коммунальные платежи и электроэнергия, а так же аренда не берется за вычет, так как данное предприятие уже платит все эти платежи за данную площадь, а цех, непосредственно, будет открываться на этой же площади.

Для того, чтобы рассчитать себестоимость продукции, нужно узнать сумму на единицу продукции, поэтому в таблице 3.8, представленной ниже, рассчитана структура себестоимости.

Таблица 3.8 – Структура себестоимости

Показатели	Сумма в месяц, тыс. руб.	Сумма на ед. продукции, тыс. руб.
1	2	3
Материальные затраты	104,0	0,57
Заработная плата	45,0	0,25

Окончание таблицы 3.8

1	2	3
Отчисления на соц. нужды	13,5	0,09
Амортизация	8,244	0,04
Общепроизводственные и общехозяйственные нужды	-	-
Затраты на продажу	-	-
Итого:	170,7	0,95

Из таблицы, рассчитанной выше, видно, что наибольшую часть в структуре себестоимости занимают материальные затраты, а это 62,9% от общей стоимости. В материальные затраты включены: ткань, комплектующие (пуговицы, замки-молнии и т.д.), нити для швейных машин, а так же расходный материал для швейных машин (иглы, масла и т.д.). Наименьшую долю занимает амортизация, соответственно, 1,6%. В амортизацию включены швейные машинки, без какой – либо мебели, так как на нее амортизация не начисляется. Общепроизводственные и общехозяйственные нужды отсутствуют, а так же затраты на продажу, так как готовая продукция будет отправляться, непосредственно, в руки торгового предприятия ООО «Спецодежда Абакан».

Далее, чтобы рассчитать окупаемость предложенного мероприятия, нужно рассчитать поток реальных денег от операционной текущей деятельности, представленной в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Поток реальных денег от операционной текущей деятельности

Показатели	Годы					
	0	1ый	2ой	3ий	4ый	5ый
Выручка	0	3294,0	3458,7	3631,6	3813,2	4003,9
Себестоимость	0	2086,2	2190,7	2299,5	2414,9	2535,5
Налог на имущество	0	-	-	-	-	-
Балансовая прибыль	0	1207,8	1268,0	1332,1	1398,3	1468,4
Налог на прибыль	0	-	-	-	-	-
ЧП от операционной деятельности	0	1207,8	1268,0	1332,1	1398,3	1468,4
Сальдо операционной деятельности	0	1249,0	1309,2	1373,3	1439,5	1509,6

Исходя из данной таблицы видно, что выручка с каждым годом увеличивается на 5%, исходя из увеличения объема производства комплектов

спецодежды на тот же процент. С этим же и увеличивается себестоимость. Налог на имущество и налог на прибыль предприятие не уплачивает, так как находится на упрощенной системе налогообложения (УСН), а предприятия, находящиеся на такой системе не уплачивают данные налоги. Чистая прибыль от операционной деятельности так же увеличивается с каждым годом на 5%.

Далее рассчитаем период окупаемости предложенного мероприятия для предприятия ООО «Спецодежда Абакан». Чтобы это рассчитать, для начала, нужно разобраться, сколько же все-таки инвестиции. Так вот инвестиции равны 310,1 тысяч рублей, в данную сумму входят все первичные расходы, а точнее: швейные машинки, гладильные доски, стеллажи и т.д.

Инвестиции = 310,1 тыс. руб. (включено крупное оборудование и денежные средства на первоначальную закупку ткани).

$$\text{ток} = 310,1 / 1249,0 = 0,25 = 3 \text{ месяца}$$

То есть получается, что данное мероприятие уже окупится ровно за 3 месяца. Это очень выгодно, так данный цех себя окупит быстрыми темпами и начнет уже получать чистую прибыль, начиная с начала третьего месяца, грубо говоря. Это большой плюс для всего предприятия в целом, так как ООО «Спецодежда Абакан» имеет убыток, судя по бухгалтерскому балансу.

Так же мы можем рассчитать период окупаемости по методу дисконтирования, который представлен ниже в табл. 3.10.

Таблица 3.10 – Расчет чистой текущей стоимости

Показатели	Годы					
	0	1	2	3	4	5
Сальдо операционной деятельности	0	1249,0	1309,2	1373,3	1439,5	1509,6
Дисконтный множитель, 25%	0	0,8000	0,6400	0,5120	0,4096	0,3277
Дисконтированное сальдо операционной деятельности	0	999,2	837,9	703,1	589,6	494,7
Чистая прибыль	0	1207,8	1268,0	1332,1	1398,3	1468,4
Дисконтированная чистая прибыль	0	966,2	811,5	682,0	572,4	481,2

Ставка дисконтирования рассчитана из учета ставки рефинансирования 11,0% , ставки инфляции – 10,4% и рисков – 3%.

$$ток = 310,1 / 966,2 = 0,32 = 3,84 \approx 4 \text{ месяца}$$

Из данного расчета видно, что по учету дисконтированного сальдо проект окупится за 4 месяца. Но нам больше подходит первый вариант, так как в первом случае проект окупается за меньшее количество месяцев, а точнее, за 3.

Также необходимо рассчитать показатели эффективности инвестиций: NPV, IRR, PL.

NPV – это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню.

Рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}, \quad (3.1)$$

где CF_t - это денежные потоки от проекта в момент времени t ;

R – ставка дисконтирования.

$$NPV = \frac{-310,1}{(1+0,25)^0} + \frac{1249,0}{(1+0,25)^1} + \frac{1309,2}{(1+0,25)^2} = 1527,0$$

Данная формула рассчитана за 2 года, исходя из того, что данное мероприятие окупается за 3 месяца.

Вместе с этим нужно рассчитать внутреннюю норму доходности (IRR), которая определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника. Данную формулу рассчитаем в программе Microsoft Excel. Значение получилось равным $3,8909 * 100\% = 389\%$.

Так же можем рассчитать индекс прибыльности по формуле, представленной ниже.

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}}{Inv}, \quad (3.2)$$

где NCF_i - чистый денежный поток для i -го периода;

Inv - начальные инвестиции;

r - ставка дисконтирования (стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта).

$$PI = \frac{1527,0}{310,1} = 4,9$$

Из данной формулы мы видим, что $PI > 1$, а это считается, что данное вложение капитала является эффективным.

Рассчитаем точку безубыточности, которая показывает, какой должен быть объем производства товаров и услуг, а также их продаж для того, чтобы покрыть все издержки и расходы. В данном случае, коэффициент показывает, что продукцию надо будет продать на 1196,6 тыс. руб., и только после этого предприятие будет получать прибыль.

$$T_{\text{б}} = \frac{3294,0 * 743,22}{3294,0 - 1248,0} = 1196,6$$

После расчета всех нужных параметров для открытия цеха, видно, что данное мероприятие имеет место на данном предприятии, так как оно значительно увеличит прибыль предприятия, и в скором времени убыток может перейти в прибыль, если такими же темпами, а даже, может быть, нарастающими темпами цех будет осуществлять свою деятельность.

Так, в первый же год прибыль увеличится на 1274,0 тысяч рублей, то есть сразу же перекроет убыток по итогам прошлого года. Это является хорошей динамикой для данного мероприятия.

То есть данное мероприятие нужно ввести в дело, как можно скорее, тогда предприятие начнет получать значительную прибыль. Вместе с этим возрастет и рентабельность продаж до 36,6%, так же возрастет и рентабельность основной деятельности до 57,9 %, выручка увеличится на 3181,0 тысячу рублей, себестоимость так же увеличится на 1975,2 тыс. руб.

По итогам данной главы, можно сделать вывод о том, что если предприятие ООО «Спецодежда Абакан» откроет свой собственный цех по пошиву спецодежды, то значительно снизит свои затраты, а, что самое главное, увеличит прибыль на 1274,0 тысяч рублей в первый год своего существования на рынке. И, что, немаловажно, также сможет незамедлительно рассчитаться со своими долгами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль как важная экономическая категория является составным элементом рыночных отношений, занимающим видное место в создании рынка средств производства, предметов народного потребления, ценных бумаг. Она призвана сыграть важную роль в ликвидации бюджетного дефицита, стабилизации хозяйства, преодолении кризисных явлений.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические аспекты получения прибыли на предприятии, в данном разделе были изучены понятие прибыли, виды, основные аспекты прибыльности бизнеса, а так же механизмы увеличения прибыли – их, конечно же, множество, и данному разделу было уделено большее внимание.

Цель и задачи, поставленные в начале выпускной квалификационной работы, были рассмотрены и выполнены в полном объеме.

Так же было выяснено, что положительная чистая прибыль – залог финансовой успешности любого предприятия. Как выяснилось в ходе работы, прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и за данным показателем нужно грамотно следить и управлять. Вместе с этим были рассмотрены и практические аспекты, такие как, проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Спецодежда Абакан» и выведен итог.

В качестве исследуемого объекта было взято предприятие ООО «Спецодежда Абакан», занимающееся продажей спецодежды.

В целом, по итогам финансового анализа данного предприятия, можно говорить о том, что предприятие ООО «Спецодежда Абакан» нерентабельно, неликвидно, так как данные коэффициенты не соответствуют нормативным значениям. Так же можно сказать и о коэффициенте деловой активности, данный показатель снизился за отчетный год на 118%. И ко всему этому, убыточно за 2014-2015 гг., то есть оно находится в тяжелом финансовом

состоянии. То есть предприятие ООО «Спецодежда Абакан» в принципе неплатежеспособно. И главной проблемой, конечно же, явилась чистая прибыль предприятия, которая отрицательна.

В связи с выявленными проблемами ООО «Спецодежда Абакан» было предложено следующее мероприятие по увеличению прибыли:

- открытие собственного цеха по пошиву спецодежды, с целью уменьшения затрат на покупку готовых комплектов спецодежды, и, как следствие, увеличению чистой прибыли.

Расчет технико-экономических показателей эффективности мероприятия показал, что предложенное мероприятие является экономически эффективными. Его внедрение увеличит такие показатели как:

- рентабельность продаж;
- рентабельность основной деятельности;
- себестоимость;
- чистую прибыль.

Таким образом, такой показатель как рентабельность продаж увеличится до 36,6%, так же возрастет и рентабельность основной деятельности до 57,9 %, выручка увеличится на 3181,0 тысячу рублей, себестоимость так же увеличится на 1975,2 тыс. руб.

По итогу можно сделать вывод, что увеличение данных показателей хорошо скажется на финансовом положении предприятия и поднимет его на более высокую точку финансового благополучия, так же предприятие сразу же сможет рассчитаться со своей кредиторской задолженностью.

То есть имеется 100% возможность открыть данный цех, который, как оказалось, спасет предприятие ООО «Спецодежда Абакан» от убыточности, а так же увеличит его рентабельность.

Работая с данной темой и дальше, можно разработать еще какие-либо мероприятия, которые пойдут только на благо предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии / А. П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и К°, 2013. – 400 с.
2. Акатова А. С., Козлова Ю. А. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 453-456.
3. Арзуманова Т. И., Мачабели М. Ш. Экономика организации. - М.: «Дашков и К°», 2013. – 240 с.
4. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - М: «Дашков и К°», 2013. – 372 с.
5. Бухгалтерский баланс за 2013-2015 гг. предприятия ООО «Спецодежда Абакан». – С.2.
6. Варламова Т. П. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – Москва: «Дашков и К°», 2012. – 302 с.
7. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 797 с.
8. Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. – 448 с.
9. Гродских В. С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
10. Зимин А. Ф. Экономика предприятия: Учебное пособие / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
11. Ключкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.
12. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия : учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 174 с.
13. Кривда, С. В. Экономическая прибыль предприятия / С. В. Кузьмин //Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. - №3. – С. 3.
14. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.

15. Магомедов, М. Д. Экономика организации (предприятия): Учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И. Чайкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 276 с.
16. Отчет о финансовых результатах за 2014-2015 гг. предприятия ООО «Спецодежда Абакан». – С.2.
17. Скляренко В. К. Экономика предприятия: Учебное пособие / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 192 с.
18. Тлисов А. Б., Митрофанова И. А., Пошелюжный С. В. Зарубежный и отечественный опыт государственного управления инновационным развитием // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 16. С. 19 – 24.
19. Чечевицына Л. Н. Экономика предприятия. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 384 с.
20. Чуев И. Н. Экономика предприятия: Учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 416 с.
21. Экономика: Учебник / Под ред. Р. П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.
22. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т. С. Новашиной. - М.: Синергия, 2014. – 344 с.
23. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.
24. Арова И. А. Прибыль и НДС: [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://studyspace.ru/uchebniki-po-nalogam/pribyil-i-nds.html>.
25. Бариленко В. И. Анализ хозяйственной деятельности: [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/616-analiz-xozyajstvennoj-deyatelnosti/53-96-podschet-rezervov-vozmozhnogo-velicheniya-pribyli-i-rentabelnosti.html>
26. Сайт ООО «Спецодежда Абакан» [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.specodejda19.ru/>

27. Юркова Т. И. Экономика предприятия: [Электронный ресурс] : Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m88/7_2.htm
28. Мелкумян Т. Э. Пути и направления роста прибыли предприятия: [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1247/13038>
29. Колачева Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа [Электронный ресурс] : Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-rezultat-predpriyatiya-kak-obekt-otsenki-i-analiza>