

Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
Факультет экономики и управления
Кафедра менеджмента
Программа высшего образования
Направление «Менеджмент»
Профиль «Финансовый менеджмент»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:
к.э.н., доцент Балашовская А.В.



ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

«ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ»

Выполнил:
Хакимова Альфия Якуповна,
группа М-42



Научный руководитель:
д.э.н., профессор
Афонякин А.И.



Аннотация

Тема выпускной квалификационной работы: «Оптимизация использования прибыли организации».

Объем выпускной квалификационной работы 79 страниц, на которых размещен 1 рисунок и 30 таблиц. При написании работы было использовано 30 источников.

Объектом исследования при написании выпускной квалификационной работы является Акционерное общество «Самарская кабельная компания».

В работу входит 3 главы, введение и заключение. Во введении раскрывается актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы, также ставится цель и определяются задачи.

В первой главе описаны теоретические аспекты понятия прибыли, дана классификация и выделены методы анализа прибыли.

Во второй главе описывается деятельность АО «СКК» в современных условиях, проводится анализ финансового состояния предприятия и факторный анализ прибыли.

В третьей главе описаны рекомендации по оптимизации использования прибыли организации. Даны расчеты экономической эффективности, сделаны выводы.

Заключение посвящено основным выводам по всей работе.

Оглавление

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты анализа и оптимизации прибыли	6
1.1 Понятие и виды прибыли	6
1.2 Классификация прибыли и схема ее формирования.....	13
1.3. Методы анализа и оптимизации прибыли.....	21
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия АО «Самарская кабельная компания»	34
2.1. Организация деятельности предприятия в современных условиях	34
2.2. Анализ финансового состояния АО «Самарская кабельная компания».....	46
2.4. Факторный анализ прибыли от реализации	56
3. Рекомендации по оптимизации использования прибыли.....	67
3.1. Выявление проблем в процессе использования прибыли	68
3.2. Рекомендации по оптимизации использования прибыли.....	69
3.2.1. Совершенствование производства на предприятии.....	69
3.3. Совершенствование процесса «Управление поставкой ресурсов»	75
3.3.1 Оценка эффективности предложенных мероприятий	79
Заключение	82
Список литературы	85
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	87

Введение

Основной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли. В условиях рыночных отношений, действующих в Российской Федерации, организации должны стремиться к увеличению прибыли, к получению максимального ее объема, чтобы не только удерживать свои позиции на рынке сбыта продукции, но и динамично развивать ее производство в условиях конкуренции.

На долгосрочную перспективу предприятию следует оптимизировать использование прибыли. Для этого необходимо проводить детальный анализ прибыли, используя различные методы, и просчитывать эффективность возможных вложений. Как известно, прибыль после уплаты всех налогов и погашения обязательств используется предприятием согласно его Уставу: предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения). От правильности принятия решения по распределению и использованию прибыли зависит дальнейшая эффективность деятельности предприятия.

Вышесказанное определяет актуальность темы выпускной квалификационной работы наряду с качественным рассмотрением теоретического аспекта прибыли предприятия, его анализом, распределения и оптимизации.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по оптимизации использования прибыли АО «Самарская кабельная компания». Исходя из цели выпускной работы, поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть понятие, виды прибыли предприятия;
- изучить методы анализа и прибыли предприятия;

- представить организационно-экономическую характеристику предприятия;
- провести анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности;
- предложить рекомендации по совершенствованию механизма управления прибылью предприятия;
- оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

Теоретической основой исследования явились научные труды в области финансового анализа деятельности коммерческой организации таких авторов, как Бердников А. А., Жилияков Д. И., Зарецкая В. Г., учебная литература, издания периодической печати, а также статистическая и финансовая отчетность АО «Самарская кабельная компания».

В работе были использованы такие методы исследования как: горизонтальный, вертикальный, коэффициентный, сравнительный анализ, факторный анализ.

В качестве объекта исследования выступает АО «Самарская кабельная компания», сферой деятельности которого является производство кабелей.

Предметом исследования является совокупность организационно-управленческих отношений, возникающих в процессе оптимизации прибыли предприятия АО «Самарская кабельная компания».

Содержание выпускной квалификационной работы построено в соответствии с поставленной целью и определенными задачами. Структура выпускной квалификационной работы включает введение, 3 главы, заключение, библиографический список и приложения.

Во введении выпускной квалификационной работы отражена актуальность выбранной темы, дана постановка проблемы; указаны цели и задачи исследования, определен объект, предмет и методы исследования; сформулирована методологическая основа и аргументированы выбранные методы и способы решения поставленных задач.

В первой главе выпускной квалификационной работы было изучены понятие, цели, задачи и методы получения прибыли, а также ее распределение и использование.

Вторая глава посвящена анализу структуры активов и пассивов, денежных потоков, прибыли предприятия «Самарская кабельная компания».

Третья глава посвящена разработке рекомендаций по совершенствованию механизма управления прибылью, стратегии сокращения расходов, а также оценке эффективности предлагаемых мероприятий.

В заключительной части выпускной квалификационной работы обобщены полученные результаты, сделаны выводы по проблемам, сложившимся на предприятии и предложены мероприятия по оптимизации прибыли.

1. Теоретические аспекты анализа и оптимизации прибыли

1.1 Понятие и виды прибыли

Прибыль представляет собой часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства. Организация получает прибыль тогда, когда выраженная в произведенной продукции стоимость принимает денежную форму после того, как осуществит после того, стадию обращения. Она является частью выручки от реализации продукции (работ, услуг), которая остается после вычета налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство. В отличие от прибыли, доход предприятия представляет собой реализованную вновь созданную стоимость (часть выручки, которая остается после вычета из нее материальных затрат на производство продукции).

Прибыль как экономическая категория выступает:

- в качестве целевого ориентира деятельности предприятия;
- результативным оценочным показателем деятельности предприятия;
- источником развития предприятия и финансирования его деятельности.

Прибыль является оценочным показателем, который показывает совокупную эффективность использования всех ресурсов компании. Когда организация получает прибыль, она способна удовлетворить экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. В отношении государства удовлетворение экономических интересов государства обеспечивается через уплату налогов, которые затем государство использует для решения социальных задач.

Экономические интересы в увеличение прибыли заключаются:

- для работников в создании дополнительных возможностей для их материального стимулирования;
- для предприятия в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении и направляемой на его развитие;
- для собственников в том, что рост прибыли означает увеличение ресурсов их собственности и увеличение получаемых ими дивидендов.

Понятие прибыли рассматривается с различных подходов. Наиболее распространенным является рассмотрение прибыли с функциональной точки зрения и с позиции происхождения.

Основоположителем функционального подхода является американский экономист П.Самуэльсон. Он предлагал определять прибыль как безусловный доход от факторов производства; как вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и совершенствования, за умение рисковать в условиях неопределенности; как монополистический доход в определенных рыночных ситуациях; как этическую категорию.

Сторонники немецкой экономической школы (Ф.Хайек, Д.Са-хал) считают, что прибыль должна рассматриваться с точки зрения ее происхождения, то есть как «награду», которую получает организация благодаря предпринимательской инициативе; прибыль «неожиданную», полученную при благоприятной рыночной ситуации и обстоятельствах, признанную органом государственной власти или соответствующим законодательством (легализованную).

Общая (валовая) прибыль планируется отдельно по всем видам:

1. Прибыль от реализации товарной продукции.
2. Прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера.
3. Прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.
4. Прибыль от внереализационных доходов и расходов.

Экономический и бухгалтерский подходы при определении прибыли являются базовыми [16]. Первый заключается в том, чтобы она исчислялась в зависимости от результатов изменения рыночных оценок чистых активов фирмы; второй - в ее расчете как разницы между доходами и расходами фирмы, относимыми к отчетному периоду.

Исходя из сути первого подхода, экономическая прибыль - это прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по

преднамеренному его изменению), который имел место в отчетном периоде и проявился в увеличении чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за вычетом обязательств.

В отечественной практике при анализе величины прибыли выделяют 6 видов:

1. Прибыль (доход) от основной деятельности соответствует прибыли от реализации продукции, работ, услуг, отражает финансовый результат деятельности, ради которой создано предприятие.

2. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности показывает сальдо между доходами и убытками по операциям, не связанным с реализацией продукции, работ и услуг предприятия.

3. Доход от инвестиционной деятельности - это составная часть прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, представляющая собой сумму доходов предприятия от финансовых вложений в паи, акции других предприятий, облигации и другие ценные бумаги.

4. Балансовый доход (балансовая прибыль) характеризует суммарный доход, полученный предприятием от производственной и финансовой деятельности.

5. Чистая прибыль равняется части балансовой прибыли за минусом отчислений в резервный и другие аналогичные фонды, рентных платежей и других отчислений от прибыли до ее налогообложения.

6. Прибыль, находящаяся в полном распоряжении предприятия - это часть дохода, остающаяся после завершения всех распределительных операций (представляет собой чистую прибыль, уменьшенную на сумму начисленных дивидендов по акциям).

В отчетности отечественных предприятий рассматриваются несколько иные показатели прибыли [13]. Выделяют пять видов прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до

налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности [10]. Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

$$ВП = ВР - С \quad (1)$$

где ВР - выручка от реализации;

С - себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$ПП = ВП - Р_u - Р_k \quad (2)$$

где R_u - расходы на управление;

R_k - коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения - это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$Пр = ПП + Содр + Свдр \quad (3)$$

где Содр - операционные доходы и расходы;

Свдр - внереализационные доходы и расходы.

К операционным доходам относят поступления, которые связаны со сдачей в аренду активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

К внереализационным доходам относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, которые были получены безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов) [15].

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды).

Чистая прибыль - это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.)

Получение прибыли в организации рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие его деловой активности. После оценки уровня или изменения деловой активности, проводят различия между

понятиями ожидаемой прибыли (которая может быть получена в будущем в результате хозяйствования) и фактически полученной [16].

На то, какой объем прибыли будет получен, влияют факторы, которые связаны с производственной деятельностью организации и носят субъективный характер, и объективные, не зависящие от деятельности предприятия. Объективные факторы:

- уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы;

- нормы амортизационных отчислений;

- конъюнктура рынка.

Данные факторы не зависят от деятельности предприятий, но при этом способны оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Субъективные факторы:

- организационная деятельность и технический уровень предпринимательской деятельности;

- конкурентоспособность выпускаемой продукции и оказываемых услуг;

- уровень производительности труда затраты на производство и реализацию продукции и услуг;

- уровень цен на готовую продукцию и услуги.

Субъективные факторы делятся на:

- производственные (характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов);

- экстенсивные факторы (оказывают влияние на процесс получения прибыли через количественные изменения объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.);

- интенсивные факторы (воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных видов

материалов и совершенствование технологии их обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала и др.);

- внепроизводственные (относят снабженческо-сбытовую деятельность и природоохранную деятельность, социальные условия труда и быта и пр.)

Подводя итог выше сказанному можно отметить, что прибыль - это один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий. Оно является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение при формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

1.2 Классификация прибыли и схема ее формирования

В экономической литературе предлагают различные признаки классификации прибыли. Обобщенная классификация прибыли представлена в табл. 1.

Таблица 1 - Классификация прибыли

Признаки классификации	Виды прибыли
1. Характер отражения в учете	Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль
2. Основные виды деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав формирующих элементов	Маржинальная прибыль Валовая прибыль Прибыль до налогообложения Чистая прибыль
4. Характер налогообложения	Налогооблагаемая прибыль Прибыль, не подлежащая налогообложению
5. Характер инфляционной	Прибыль номинальная

очистки	Прибыль реальная
6.Достаточность уровня формирования	Низкая прибыль Нормальная прибыль Высокая прибыль
7.Рассматриваемый период формирования	Прибыль предшествующего периода Прибыль отчетного периода Прибыль планового периода
8.Характер использования	Капитализируемая прибыль (нераспределенная) Потребленная прибыль (распределенная)

1. По характеру отражения в учете выделяют бухгалтерскую и экономическую прибыль предприятия.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между доходами предприятия и внешними его текущими затратами (издержками), отражаемыми бухгалтерским учетом [13].

Экономическая прибыль представляет собой разность между суммой доходов предприятия, с одной стороны, и суммой как внешних, так и внутренних его текущих затрат (издержек), с другой. Стоит отметить, что внутренние текущие затраты предприятия, которые не отражаются бухгалтерским учетом, оцениваются по альтернативной их стоимости. Экономическая прибыль предприятия всегда меньше бухгалтерской на величину внутренних текущих затрат (издержек).

2. По основным видам деятельности предприятия выделяют прибыль, которая была получена от операционной, инвестиционной и финансовой его деятельности. Прибылью от операционной деятельности является совокупный объем прибыли от реализации продукции и прибыли от других операций, которые не относятся к инвестиционной или финансовой деятельности.

Прибыль от инвестиционной деятельности показывает итоговый финансовый результат от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и продаже амортизируемого имущества, к которому относятся основных фондов, нематериальных активов и других необоротных активов, а

также краткосрочных финансовых инвестиций, которые не являются эквивалентами денежных средств [9].

Прибыль от финансовой деятельности характеризует финансовый результат операций, которые приводят к изменению размера и состава собственного капитала и ссуд предприятия (привлечения дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссии облигаций и других долговых ценных бумаг, привлечение кредита и различных его формах, погашение обязательств по основному долгу и т.п.).

3. По составу элементов, которые формируют прибыль, различают маржинальную, валовую, прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Разность между выручкой от продаж и переменными затратами называется маржинальной прибылью (МПП)

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг [6].

Прибыль до налогообложения определяет сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных (соответственно представляя собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат).

Чистая прибыль характеризует сумму прибыли до налогообложения, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее [7].

4. По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Подразделять прибыль данным образом имеет большое значение в определении налоговой политики предприятия, потому что есть возможность для оценки альтернативных хозяйственных операций с точки зрения их конечного эффекта.

5. По характеру инфляционной "очистки" прибыли определяют два вида: номинальная и реальная прибыль. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированный на темп инфляции в соответствующем периоде [8].

6. По достаточности уровня формирования выделяют низкую, нормальную и высокую прибыль предприятия (определить данное деление позволяет уровень нормальной прибыли).

Нормальной прибылью является такой уровень ее формирования, при котором у организации остается доход после покрытия внешних и внутренних текущих затрат (издержек). Этот доход должен равняться минимальной ставке депозитного процента (по отношению к сумме используемого собственного капитала).

7. По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода (т.е. периода, предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое деление используется для того, чтобы провести анализ и планирование для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т.п.

8. По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части.

Капитализированная прибыль определяет сумму, которая была направлена на финансирование прироста активов предприятия, а потребленная прибыль - ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы предприятия.

Схема формирования и распределения прибыли отражена на рисунке 1.

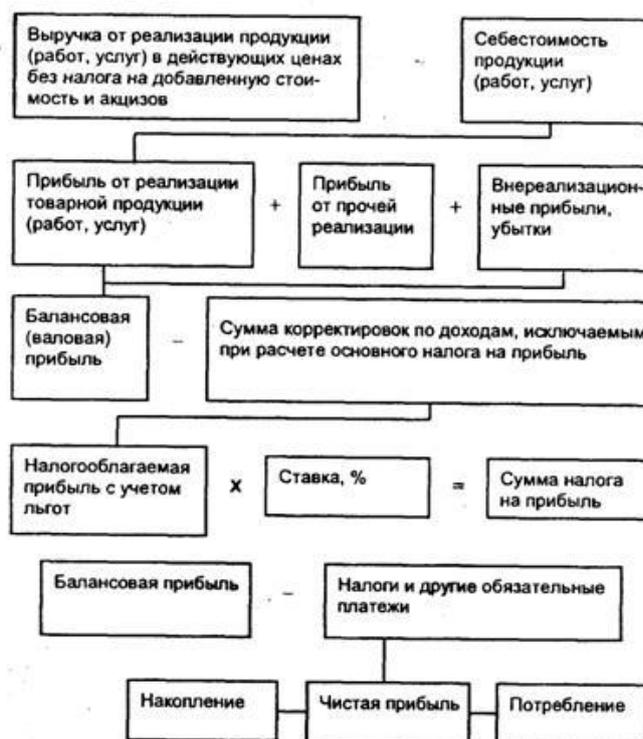


Рисунок 1 - Формирование и распределение прибыли предприятия

При рассмотрении прибыли как конечного финансового результата хозяйственной деятельности следует иметь в виду, что не вся получаемая прибыль остается предприятию, так как подвергается обложению налогом.

Прибыль, которая облагается налогом при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, уменьшается также на суммы, которые направляются:

а) предприятиями отраслей сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного назначения (в том числе в порядке долевого участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам;

б) предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финансирование жилищного строительства (в том числе в порядке долевого участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам. Эта льгота

предоставляется указанным предприятиям, осуществляющим развитие собственной производственной базы и жилищное строительство;

в) затраты предприятий на содержание находящихся у них на балансе объектов и учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских лагерей отдыха, жилищного фонда.

Для того чтобы простимулировать НТП, облагаемая прибыль уменьшается на суммы, направленные:

- научными организациями, прошедшими государственную аккредитацию, непосредственно на проведение и развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в порядке и по перечню, которые устанавливаются Правительством РФ;

- предприятиями на проведение НИОКР, а также в Российский фонд технологического развития, но не более 10% суммы налогооблагаемой прибыли.

Прибылью, которая уменьшается на сумму налога, называется остаточной прибылью (или чистой прибылью), полностью поступающей в распоряжение организации. Она направляется на оплату труда и материальное поощрение, на прирост оборотных средств, капитальных вложений, социальное развитие путем образования соответствующих фондов: развития науки и техники, социального развития, материального поощрения.

Прибыль организации формируется, для того чтобы обеспечить:

- максимизацию величины прибыли в соответствии с ресурсным потенциалом предприятия и условиями рынка;

- оптимальное соотношение между величиной формируемой прибыли и уровнем риска;

- выполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами, собственниками предприятия, государственными организациями;

- получение собственных финансовых ресурсов, необходимых для реализации стратегии развития предприятия;
- рост рыночной стоимости предприятия, бизнеса;
- стимулирование персонала и решение других задач.

Разработка финансового плана предприятия, подразумевает определение основных доходов и расходов, приходящихся на предстоящий период. Планирование прибыли – это важнейший этап деятельности предприятия, который подразумевает под собой систему мероприятий по обеспечению ее формирования, а также необходимый для эффективного использования прибыли. Доходами предприятия признаются увеличение экономических выгод в результате поступления активов и/или погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, без учета вкладов участников или акционеров в уставный капитал [9]. Расходы предприятия – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества и т.д.) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этого предприятия, за исключением уменьшения уставных вкладов по решению участников, акционеров.

Процессом распределения прибыли принято считать направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательство регулирует распределение только той части прибыли, которую организация выплачивает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно [10]. Одним из основных налогов, уплачиваемых предприятиями, является налог на прибыль. Базовая ставка налога - 20 процентов. При этом 3 процента перечисляют в федеральный бюджет, а 17 – в региональный. Расчет налогооблагаемой (расчетной) прибыли производится в такой последовательности.

Первоначально определяется общая (валовая) прибыль, которая учитывает прибыль от всей деятельности предприятия.

Основную часть валовой прибыли предприятия получают из общей суммы выручки от реализации продукции в действующих ценах, уменьшенную на сумму НДС и акцизов, затрат на производство и реализацию товарной продукции.

В состав валовой прибыли входит также прибыль (или убытки) от реализации основных фондов и другого имущества, которая рассчитывается как разница между продажной ценой и остаточной стоимостью.

Одним из главных элементов валовой прибыли выступают внереализационные доходы и расходы, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции, но значение которых усиливается в условиях развития предпринимательства.

Валовая прибыль уменьшается на следующие виды доходов (прибыли): от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды, проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, которые принадлежат данному предприятию; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах; от работы казино, видеосалонов, игровых автоматов. Эти виды доходов (прибыли) являются объектом самостоятельного обложения налогом.

Из валовой прибыли исключаются доходы от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также прибыль от посреднических операций и сделок, расчет налога по которым осуществляется в ином порядке. Доходы юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным ценным бумагам, а также от оказания услуг по их размещению исключаются из валовой прибыли, так как вообще не подлежат обложению налогом.

Из валовой прибыли исключаются также суммы прибыли, по которым установлены налоговые льготы. После всех перечисленных корректировок

валовой прибыли остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль.

Чистая прибыль направляется на финансирование производственного развития предприятия, удовлетворение потребительских и социальных нужд, финансирование социально-культурной сферы, отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы и другие цели. Часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и др.

Другие организации, акционерные общества используют чистую прибыль иными способами. Чистая прибыль распределяется по следующим направлениям: фонд накопления; фонд потребления; резервный фонд; фонд социальной сферы; фонд валютных отчислений; прибыль к распределению между учредителями (акционерами); нераспределенная прибыль и т.п. Распределение части чистой прибыли между учредителями (акционерами) производится в соответствии с учредительными документами и на основе действующего законодательства. Распределение и использование прибыли имеют свои особенности, которые зависят от организационно-правовой формы предприятий (акционерные общества, кооперативы и т.д.). Нераспределенная прибыль в балансе отражается в третьем разделе «Капитал и Резервы».

1.3. Методы анализа и оптимизации прибыли

Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики все больше приобретает характер системного анализа. При системном анализе особое внимание уделяется исследованию взаимной связи обусловленности его отдельных разделов, показателей и факторов производства. Знание факторов производства, их взаимосвязей, умение определить их влияние на отдельные показатели производственной

деятельности позволяют воздействовать на уровень показателей с помощью управления факторами.

Большое значение в процессе управления прибылью предприятия имеют системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования для того, чтобы выявить резервы для дальнейшего повышения эффективности управления прибылью на предприятии.

Анализ, проводимый на промышленных предприятиях, который основывается на классификации факторов, вытекает из построения отчетности о реализации и прибыли. Данный анализ не включает в себя такие факторы, как производительность труда, качество продукции и т. д. Это не дает возможности связать между собой показатели производственной деятельности и получить необходимую информацию для управления показателем прибыли. Таким образом, сложившаяся методология и практика анализа уже не может охватить большое число взаимосвязей при рассмотрении экономических показателей [2].

Одной из отличительных черт анализа прибыли методом цепных подстановок является невозможность представления прибыли в виде сомножителей, используя информацию, содержащуюся в отчетности о реализации и прибыли. [1]. Классификация методов анализа прибыли была рассмотрена и охарактеризована в работах Чумаченко Н. Г. и Шеремет А. Д. Они достаточно полно аргументировали различные методы анализа прибыли и дали развернутую сравнительную характеристику.

Прибыль как стоимостная экономическая категория характеризуется обширной системой факторов, некоторым из которых свойственна случайность и неопределенность. В связи с этим, проводя анализ прибыли, следует учитывать, что все ее формы и процесс формирования, зависят от различных признаков. Основные формы анализа прибыли на предприятии представлены ниже.

Факторный анализ прибыли заключается в том, чтобы определить факторы, которые влияют на величину показателя прибыли. В процессе проведения факторного анализа выявляются причины отклонений фактических показателей прибыли от плана или предшествующих периодов. Также следует найти способы и методы, которые позволят устранить негативное влияние отклонений. Анализ прибыли, проводимый данным методом, является главным инструментом, который позволяет обосновать принимаемые управленческие решения, направленные на то, чтобы повысить эффективность деятельности организации [15].

В зависимости от организации проведения анализа прибыли также выделяют два основных его вида:

1. Внутренний анализ проводят главные менеджеры, руководители и ответственные лица организации, на основе всех имеющихся данных с конкретной целью. Полученные результаты, а также стратегии, которые основываются на них, зачастую представляют собой главную коммерческую тайну предприятия.

2. Внешний анализ прибыли конкретного предприятия могут проводить банки, налоговые организации или аналитические компании, но только лишь на основе данных, которые предоставляются для открытого доступа руководителями или представителями предприятия. Если доступ к защищенным документам компании закрыт, то их использование является фактом нарушения текущего законодательства Российской Федерации.

Анализ прибыли делится и по масштабам исследований:

1. Анализ прибыли по всему предприятию. Проводя этот анализ, результаты деятельности компании не делятся на отдельные структурные элементы.

2. Анализ прибыли по центру ответственности. Сферой его применения является управленческий учет.

3. Анализ прибыли по конкретному частному изделию. Итоги этого анализа используются и в финансовом, и в управленческом учете.

Важную роль играет периодичность и глубина анализа.

4. Предварительный. Такой анализ чаще всего проводится при составлении бизнес - планов. Результаты этого анализа помогают довольно быстро определить рентабельность деятельности и сумму оборотных активов.

5. Оперативный. Осуществляется этот анализ при финансовой или инвестиционной деятельности.

6. Углубленный. Данный анализ позволяет собрать детальные итоги за отчетный период и проконтролировать воплощение бизнес-плана.

7. Детализированный. В этом случае все показатели анализируются максимально детально, что позволяет очень точно оценить прибыль предприятия.

По объему выделяют 2 вида анализа:

- полный анализ прибыли проводится с целью изучения абсолютно всех отраслей, которые, так или иначе, относятся к ней;
- тематический анализ, в ходе которого изучаются отдельные категории и отрасли формирования прибыли.

По периоду составления и глубине анализ прибыли делится на виды:

1. Прогнозный анализ. Данный вид анализа связан с условиями формирования прибыли, с факторами ее распределения и условиями использования [16]. Прогнозный анализ оказывает существенное влияние на условия договоров в коммерческой отрасли, а также на различные операции, которые связаны с финансами и инвестициями. Также, без предварительного анализа невозможно составление бизнес-плана, бухгалтерской отчетности, данных по количеству и нормам дохода, поддержание окупаемости и активов.

2. Оперативный анализ прибыли. Проводится в процессе реализации любой деятельности, связанной с производством, инвестициями и финансами предприятия, кроме этого служит оперативным воздействием на грамотное

формирование и последующее стратегическое использование полученного дохода.

3. Глубокий анализ прибыли. Проводится по результатам анализа по отчетному периоду, необходим для понимания общей картины финансовых результатов, а также ее сравнения с предварительным анализом прибыли. Оказывает большое влияние для определения факторов, которые влияют на любые изменения дохода в сравнении с существующим бизнес-планом, результатом инвестиционной сделки или предыдущим периодом анализа. При этом глубокий анализ прибыли необходим для того, чтобы контролировать и вносить необходимые исправления в данные по выполнению настоящего бизнес-плана организации.

4. Детализированный анализ прибыли. Данный вид анализа проводится в разрезе каждого фактора, влияющего на размер прибыли предприятия в целом, а также на количество прибыли по отдельным видам товарной продукции или определенных продаж [15].

Прибыль является важным показателем эффективности производства. На ее величину оказывает влияние много факторов. Прибыль – обобщающий показатель интенсификации производства и маркетинговой деятельности. Для того чтобы провести более углубленный системный анализ прибыли, эффективным будет распределение по группам тех факторов, которые влияют на ее размер.

К группе внешних факторов относятся:

- природные условия;
- транспортные и другие факторы, которые могут повлечь за собой дополнительные затраты у одних предприятий и обусловить дополнительную прибыль у других;
- изменения, не предусмотренные планом предприятия, оптовых цен на продукцию, потребляемое сырье и т. д.;
- изменение тарифов на услуги и перевозки, торговых скидок, ставок заработной платы и т. д.;

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

В группе внутренних факторов различают: основные факторы, характеризующие результаты деятельности компании, и факторы, которые связаны с нарушением государственной дисциплины, предприятием.

Для того чтобы решить конкретные задачи управления прибылью, в организациях можно применять целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования, как в статике, так и в динамике. В практике управления прибылью в зависимости от применяемых методов различают следующие ключевые системы выполнения анализа: горизонтальный и вертикальный анализы, анализ рисков, сравнительный анализ, анализ коэффициентов и интегральный анализ.

Горизонтальный анализ прибыли основывается на том, чтобы изучить динамику отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения. Наиболее распространенные виды горизонтального анализа:

1. Сравнение показателей формирования, распределения и использования прибыли отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года. Этот вид анализа применяется на предприятиях с ярко выраженными сезонными особенностями хозяйственной деятельности.

2. Сравнение показателей формирования, распределения и использования прибыли отчетного периода с показателями предшествующего.

3. Сравнение показателей формирования, распределения и использования прибыли за ряд предшествующих периодов. Целью этого вида

анализа является выявление тенденций изменения отдельных изучаемых показателей прибыли в динамике.

Все виды горизонтального анализа прибыли дополняются обычно исследованием влияния отдельных факторов на изменение соответствующих результативных ее показателей. Результаты такого исследования позволяют построить соответствующие факторные модели, которые после этого используются в процессе планирования отдельных показателей прибыли [12].

Процесс предусматривает определение абсолютного отклонения, а также относительного прироста показателя. Например, при определении изменения суммы основных средств формула будет иметь вид:

Абсолютный прирост равняется сумме основных средств в текущем году за вычетом суммы основных средств в предыдущем году.

Относительный прирост равен отношению абсолютного прироста к сумме основных средств в предыдущем году.

Вертикальный анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли. Чаще всего используются следующие виды вертикального анализа:

1. Структурный анализ капитала. В процессе этого анализа определяются удельный вес используемого предприятием собственного и заемного капитала: состав используемого заемного капитала по периодам его представления (краткосрочный и долгосрочный привлеченный заемный капитал); состав используемого заемного капитала по его видам (банковский кредит, финансовый кредит других фирм, товарный или коммерческий кредит и т.п.). Чтобы оценить эффект финансового левериджа, определения средневзвешенной стоимости капитала и других показателей, которые

оказывают влияние на формирования прибыли предприятия, используются результаты структурного анализа.

2. Структурный анализ прибыли (доходов, затрат) по отдельным видам продукции. Степень агрегирования номенклатуры продукции определяется самим предприятием.

3. Структурный анализ активов. В процессе этого анализа рассматриваются соотношение оборотных и внеоборотных активов предприятия, состав используемых внеоборотных активов, структура оборотных активов, состав инвестиционного портфеля и другие структурные показатели. Основываясь на результатах данного анализа, дается оценка ресурсному потенциалу генерирования прибыли предприятием [14].

4. Структурный анализ прибыли (доходов, затрат), сформированной по отдельным сферам деятельности. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются удельные веса или соотношения сумм прибыли (доходов, затрат) по операционной и другим сферам деятельности.

5. Структурный анализ отдельных видов налоговых платежей в общей их сумме, уплачиваемой предприятием. Такой анализ может быть использован для того, чтобы сформировать или оценить эффективности налоговой политики организации.

6. Структурный анализ распределения или использования полученной прибыли. Такое структурное разложение осуществляется в разрезе направлений распределения прибыли. По каждому из направлений распределения – в разрезе форм конкретного ее использования.

Сравнительный анализ проводится, чтобы сопоставить значения отдельных групп аналогичных ее показателей между собой. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. В практике управления прибылью предприятия наибольшее распространение получили следующие виды ее сравнительного анализа:

1. Сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) показателей прибыли. В процессе проведения данного анализа выявляется относительная величина выполнения плана. После этого выявляются причины невыполнения плана. Такой анализ используется для контроля процесса текущего формирования и использования прибыли и внесения необходимых корректировок в направлении хозяйственной деятельности предприятия.

2. Сравнительный анализ показателей данного предприятия и предприятий-конкурентов (конкурентный анализ).

3. Сравнительный анализ показателей прибыли отдельных центров ответственности.

4. Сравнительный анализ показателей уровня прибыли данного предприятия и среднеотраслевых. Данный анализ проводится организацией для того, чтобы оценить свою конкурентную позицию по уровню хозяйствования и выявления резервов дальнейшего повышения эффективности производственной деятельности. Следовательно, объектом этого анализа являются показатели только операционной прибыли [15].

Анализ уровня прибыли по операциям всех сфер деятельности предприятия (производственной, инвестиционной и финансовой) целесообразно проводить вместе с анализом уровня рисков. Это связано с тем, что, определяя меру прибыли по хозяйственной деятельности, следует всегда одновременно определять и меру риска сопутствующего. Именно поэтому данную систему анализа уровня рисков необходимо широко использовать в процессе управления прибылью предприятия.

Анализируя вероятность наступления риска, следует основываться на использовании следующих групп методов: экономико-статистических, расчетно-аналитических, аналоговых, экспертных. Выбирать те или иные методы оценки позволяет наличие необходимой информационной базы. К ключевым показателям оценки вероятности наступления рисков, которые используются в практике управления прибылью, относятся

среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации, бета-коэффициент.

Для того чтобы проанализировать размер возможных финансовых потерь при реализации риска, необходимо определить сумму вложенного капитала в реализацию данной операции, ожидаемой суммой. Существует следующие группы хозяйственных операций: безрисковые хозяйственные операции, хозяйственные операции с допустимым уровнем риска, с критическим уровнем риска, операции с катастрофическим уровнем финансовых потерь. Катастрофический уровень финансовых потерь определяется тем, что организация может понести финансовые потери, не только равные размеру понесенных издержек, но равных величине инвестированного в нее капитала. Данные действия, если вложить в их реализацию достаточно большие средства, при неуспешном исходе могут привести организацию к банкротству.

Анализ коэффициентов базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой [12]. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, которые характеризуют отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли предприятия. Выделяют следующие аналитические коэффициенты:

Коэффициент рентабельности. Основная цель расчета и использования этой системы коэффициентов заключается в том, чтобы определить эффективность формирования прибыли предприятия. Уровень такой эффективности оценивается по всем видам прибыли. В процессе проведения данной оценки необходимо строго соблюдать принцип соответствия соотносимых показателей при расчете коэффициентов по конкретным видам деятельности предприятия [3].

Для анализа рентабельности рассчитываются следующие показатели:

1. Рентабельность затрат характеризуется отношением прибыли к полной себестоимости.

2. Рентабельность продаж показывает размер прибыли в копейках в рубле выручки.

3. Рентабельность собственного капитала характеризует величину прибыли, которую генерирует организация на единицу стоимости собственного капитала.

4. Рентабельность активов характеризует отдачу от использования всех активов предприятия. Показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры капитала, а также качество управления активами;

5. Фондорентабельность - отражает, сколько прибыли имеет предприятие от использования единицы стоимости основных фондов

Некоторые формулы коэффициентов рентабельности:

1. Рентабельность всего капитала фирмы:

$$R = \frac{P}{B} \quad (4)$$

где P – прибыль от реализации;

B – средний за период итог баланса – нетто.

2. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов:

$$R = \frac{P}{F} \quad (5)$$

где F – средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.

3. Рентабельность собственного капитала:

$$R = P/U \quad (6)$$

где U – средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

4. Рентабельность перманентного капитала:

$$R = P/(U+K) \quad (7)$$

где K – средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.

Интегральный анализ прибыли позволяет получить наиболее обобщенную характеристику условий ее формирования. На данный момент наиболее распространенными являются следующие методы:

1. Дюпоновская система интегрального анализа прибыли. Эта система финансового анализа, разработанная фирмой «Дюпон» (США), предусматривает разложение показателя «коэффициент рентабельности активов» на ряд частных финансовых коэффициентов его формирования, взаимосвязанных в единой системе.

2. Объектно-ориентированный анализ прибыли. Концепция интегрированного объектно-ориентированного анализа прибыли, которая была разработана фирмой «Модернсофт» (США), основывается на использовании компьютерной технологии и специального пакета прикладных программ. Основа данной концепции заключается в представлении модели формирования прибыли предприятия в виде совокупности взаимодействующих первичных финансовых блоков, которые моделируют классы элементов, непосредственно формирующих сумму прибыли. Пользователь сам определяет систему таких блоков и классов исходя их специфики деятельности [14].

3. Портфельный анализ прибыли. Этот анализ основан на использовании «портфельной теории», в соответствии с которой уровень прибыльности портфеля фондовых инструментов рассматривается в одной связке с уровнем риска портфеля. Согласно этой теории можно за счет формирования «эффективного портфеля» снизить уровень портфельного риска и соответственно повысить соотношение уровня прибыли и риска.

В анализе деятельности промышленных предприятий можно применять статистические методы анализа прибыли. Данные методы принимают форму экономико-математического моделирования. В такой модели, используя символы, изображается связь между показателями и факторами. Экономическая модель всегда представляет собой определенное приближение к действительности с некоторой степенью точности.

Регрессионный анализ помогает в измерении влияния таких факторов, которые только с помощью функционального анализа определить невозможно, в выявлении в математической форме долевого участия различных факторов в формировании прибыли и включить в расчет большое число переменных, то есть факторов формирования прибыли.

Таким образом, для повышения эффективности деятельности предприятия финансовая служба предприятия может использовать различные современные методы анализа прибыли, рентабельности и методы управления этими показателями, предлагаемые специалистами или на их основе разработать собственные наиболее подходящие для каждого конкретного предприятия.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия АО «Самарская кабельная компания»

2.1. Организация деятельности предприятия в современных условиях

Полное фирменное наименование на русском языке: Акционерное общество «Самарская Кабельная Компания», сокращенное фирменное наименование на русском языке: АО «СКК» [17].

Место нахождения и почтовый адрес: 443020, г. Самара, ул. Кабельная, 9 (по состоянию на 31.12.2015).

Первой продукцией стали электропровода марки ППВ и кабель радиодиффузии и связи марки ПРВПМ. Уже 9 сентября 1955 года приказом № 329 министра электротехнической промышленности СССР Куйбышевский завод кабелей связи был включен в число действующих предприятий. В 1957 году завод впервые начал выпускать продукцию в массовом количестве и получил плановое задание [17].

В период бурного развития космической и военной ракетной техники страна стала испытывать необходимость в кабелях специального назначения. В связи с этим в декабре 1961 года было принято решение ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О строительстве второй очереди завода кабелей связи».

К 1970 г. завершилась реконструкция КЗКС, а 28 октября 1974 г. приказом МЭТС СССР на базе КЗКС и завода «Куйбышевкабель» было создано производственное объединение «Куйбышевкабель».

1 апреля 1993 г. арендное предприятие «Куйбышевский завод кабелей связи» было реорганизовано в Закрытое Акционерное Общество «Самарская кабельная компания».

В 1994 г. в ЗАО СКК был организован производственный участок по сборке жгутов проводов для АвтоВАЗа, а в 1995 г. совместно с корпорацией «Дженерал Моторс» (США) создано российско-американское предприятие

«ПЭС/СКК» по производству жгутов проводов для автомобилей [17]. В 1996 г. было принято решение о создании совместного предприятия с американской фирмой «Корнинг Инкорпорейтед» по производству волоконно-оптического кабеля. 17 апреля 1997 г. состоялась презентация российско-американского предприятия ЗАО «Самарская оптическая кабельная компания».

В 2003 г. была проведена реструктуризация ЗАО «Самарская кабельная компания», результатом которой стало построение двухуровневой системы управления предприятием: Совет Директоров начал определять стратегические приоритеты развития компании, а Исполнительная Дирекция осуществляла оперативное управление предприятием. Кроме того произошла переориентация предприятия с производственно-сбытовой стратегии на маркетинговую. Интересы потребителя, удовлетворение его потребностей, согласование ресурсов предприятия с требованиями и возможностями рынка становились центральными задачами для служб компании. Системы менеджмента сертифицированы в системах сертификации ГОСТ Р, DEKRA (Германия), ИНТЭРЭКОМС, Военный регистр.

В целях приведения Устава ЗАО «СКК» в соответствие с положениями Федерального закона 05.05.2014 №99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», в Устав Общества внесены изменения, согласно которым полное наименование Общества: Акционерное общество «Самарская Кабельная Компания», сокращенное фирменное наименование АО «СКК».

Номенклатура продукции АО «Самарская Кабельная Компания» охватывает более 10 продуктовых линий кабельной отрасли.

Основная продукция, производимая в АО «СКК»:

1. Кабели и провода связи, в том числе: городские телефонные кабели с пластмассовой и пленко-пористой изоляцией, в т.ч. станционные, с

гидрофобным заполнением и водоблокирующими материалами, бронированные и др.

2. Магистральные высокочастотные кабели дальней связи.

3. Высокочастотные кабели зонной и местной связи, в том числе для цифровых систем.

4. Сигнально-блокировочные кабели всех видов исполнения.

5. Силовые кабели на напряжение до 6 Кв, в том числе пожаробезопасного исполнения с низким дымо-газовыделением, безгалогенные и повышенной огнестойкости.

6. Контрольные кабели, в том числе пожаробезопасного исполнения с применением ПВХ пониженной токсичности и безгалогенных полимерных материалов и др.

Основными потребителями продукции АО «СКК» являются:

1. Предприятия ОАО «РЖД».

2. ПАО «Ростелеком».

3. Предприятия энергетического комплекса ПАО «Россети», ПАО ОГК, ТГК, ПАО «ФСК ЕЭС», предприятия Холдинга МРСК.

4. Предприятия-автопроизводители: ОАО «АвтоВАЗ», «GM-АвтоВАЗ», ПАО «КАМАЗ».

5. Локализованные предприятия по сборке иномарок: «Hyundai», «Renault», «VolkswagenA.G.», «FORD».

6. ПАО «ГАЗПРОМ».

7. ОАО «НК «Роснефть».

8. Предприятия строительного комплекса.

Продукция экспортируется в страны СНГ и Балтии, по итогам 2015 года доля экспорта составила 5%.

Объем реализованной продукции в 2016 г. составил 4652,2 млн. руб., что на 8,98% больше уровня 2015 г. Показатель чистой прибыли уменьшился по сравнению с предыдущим годом на 107,2 млн. руб. (Таблица 2).

Таблица 2 - Отчет о финансовых результатах АО «СКК», тыс.руб.

Наименование показателя	2016 г.	2015 г.	Изменение	Темп роста, в %
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка от продажи товаров за минусом налога на добавленную стоимость	4652237	4268916	383321	108,98
Себестоимость проданных товаров, работ и услуг	4099706	3891024	208682	105,36
Валовая прибыль	552531	377892	174639	146,21

Продолжение таблицы 2

Наименование показателя	2016 г.	2015 г.	Изменение	Темп роста, в %
Прибыль (убыток) до налогообложения	118747	196190	-77443	60,53
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	38570	8820	29750	437,30
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	80177	187370	-107193	42,79

Рентабельность продаж в 2015 году составила 5,44%, против рентабельности 2014г. 1,96%.

План продаж кабельно-проводниковой продукции АО «СКК», сформированный в сопоставимых учетных ценах 2012г., в отчетном году выполнен на 93,3%, что составило 82,8% относительно показателя прошлого года.

По состоянию на 01.01.2017 г. дебиторская задолженность за кабельно-проводниковую продукцию составила 568 031 тыс. руб.

Уменьшение дебиторской задолженности за КПП 2016 года по сравнению с 2014 годом – произошло за счет снижения объемов отгрузки КПП.

Крупнейшие покупатели-дебиторы АО «СКК» представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Дебиторская задолженность за КПП, тыс. руб.

Город	Предприятие	ДЗ за КПП 2015г. (на 01.01.2016)	ДЗ за КПП 2016 г. (на 01.01.2017)	ДЗ в % к итогу 2015г.	ДЗ в % к итогу 2016
Самара	СКК/Фариаль ТК	358 559	341 477	55,34%	60,12%
Самара	ЗАО	97 261	86 818	15,01%	15,28%

	"ПЭС/СКК"				
Н-Новгород	Леони (РУС)	56 615	33 512	8,74%	5,90%
Городец	Язаки Волга	22 670	23 480	3,50%	4,13%
Узбекистан	Узкоджи	42 276	19 525	6,53%	3,44%
Ивангород	Йура Корпорейшн РУС	17 038	37 111	2,63%	6,53%
	Прочие	53 449	26 108	8,25%	4,60%
ИТОГО		647 868	568 031	100%	100%

АО «СКК» на конец 2016 года имеет долгосрочные обязательств по непогашенным займам в размере 202 706 – займ путём выдачи простых дисконтных векселей в долларах США. Увеличение на конец года по сравнению с началом года составило 53 174 тыс. руб. Это произошло в результате начисления процентов по дисконтным векселям на сумму 7 650 тыс. руб.; переоценки обязательства, выраженного в иностранной валюте на конец 2016 года в сумме 45 524 тыс. руб.

Отложенные налоговые обязательства на конец 2016 года увеличились по сравнению с началом года на 2 050 тыс. руб. Данные обязательства возникли из-за различной оценки объектов в бухгалтерском и налоговом учете:

- остатков готовой продукции и НЗП – увеличение на 1 792 тыс. руб.;
- начисления амортизации – увеличение на 58 тыс. руб.;
- списания расходов будущих периодов – увеличение на 200 тыс. руб.

Уменьшение краткосрочных обязательств на конец 2016 года по сравнению с началом года на сумму 390 267 тыс. руб. произошло за счет:

- уменьшения задолженности по кредитам и займам на 303 002 тыс. руб.;
- уменьшения задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 84 839 тыс. руб.;
- уменьшения задолженности перед персоналом организации на 1 110 тыс. руб.;

- увеличения задолженности перед внебюджетными фондами на 1 096 тыс. руб.;

- увеличения задолженности перед бюджетом на 8 567 тыс. руб.;

- увеличения оценочных обязательств на 193 тыс. руб. (резервы предстоящих расходов на выплату отпусков работникам).

По состоянию на 01.01.2017 г. крупнейшими поставщиками-кредиторами АО «СКК» являлись следующие компании, которые представлены в таблице 4 [20].

Таблица 4 - Кредиторская задолженность перед поставщиками, тыс. руб.

Город	Предприятие	КЗ 01.01.2015г.	КЗ на 31.12.2015г.	% к итогу 2014г.	% к итогу 2015г.
Самара	ЗАО «Самара Кабель Лизинг»	15 696	6 717	13	19
Самара	ЗАО «ПЭС СКК»	1 107	311	1	1
Самара	ООО ТД «Андижан кабель-Самара»	30 553	0	25	0

Продолжение таблицы 4

Город	Предприятие	КЗ 01.01.2015г.	КЗ на 31.12.2015г.	% к итогу 2014г.	% к итогу 2015г.
Стерлитамак	ООО «Башпласт»	8 610	0	7	0
Горно-Алтайск	ООО «Бекборн»	13 971	1 424	12	4
Москва	ЗАО Торговый дом "ВНИИКП"	3 336	1 543	3	4
Магнитогорск	ООО "Магнитогорский Завод Металлообработки " (745801001)	6 964	204	6	1
Химки Моск. обл.	ООО «Рускабкомплект»	4 917	1 335	4	4
Самара	ООО ЧОО «СОБСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ-2»	1 266	1 344	1	4
Саранск	ООО ЭМ-КАТ	10	934	0	3
Самара	ООО "Фариаль-Кабель"	0	3 358	0	9
	Прочие	34 517	18 938	28	51
ИТОГО		120 947	36 108	100	100

Просроченная кредиторская задолженность по состоянию на 31.12.2016 г. отсутствует.

Основные конкуренты АО «СКК» представлены в табл. 5.

Таблица 5 - Основные конкуренты

№№	Предприятия	2016 год		Темп %	Доля рынка	
		2016г.	2015г.		2016г.	2015г.
1	СКК-Фариаль ГК	8224	10457	79	42%	46%
2	Холдинг Кабельный Альянс	3187	4469	71	16%	20%
3	Белтелекабель	3058	3359	91	16%	15%
4	Одескабель	1884	1457	129	10%	6%
5	Беларускабель	1272	194	в 6,6 раза	7%	1%
6	Саранскабель	999	934	107	5%	4%
7	Казэнергокабель	604	1616	37	3%	7%
8	Воронежтелекабель ТД	149	164	91	1%	1%
9	Кавказкабель	35	83	42	0%	0%
10	Энергокабель	1	2	50	%	0%
	ИТОГО:	19413	22735	85	00%	100%

За 2016 г доля на рынке составила 42 %. Темп роста рынка 85%, темп ГК СКК/Фариаль составил 79%.

Лидерами рынка являются:

- 1) ГК СКК/Фариаль- доля рынка 42%
- 2) Кабельный Альянс - 16%
- 3) Белтелекабель - 16%
- 4) Одескабель - 10%

Цель - в условиях стагнации производства в стране, сохранить свои позиции на рынке кабельно-проводниковой продукции.

Принятый план продаж на 2017 г. направлен на сохранение долей рынка по основным видам кабельно-проводниковой продукции.

В цифровом выражении продажи запланированы в объеме 4,510 млрд. руб. в фактических ценах без НДС.

Для достижения этой цели планируется:

1. Продолжить работы с проектными институтами по внесению кабельной продукции АО «СКК» в проекты по строительству новых и

реконструкции существующих объектов Транснефти, Трансгаза, РАО РЖД.
Организовать работу с ассоциацией проектных организаций Газпрома.

2. Защита патентами новых разработок АО «СКК», таких как :

2.1. Кабели связи малопарные в монолитной оболочке.

2.2. Провода автотракторные температурного класса Т2 с токопроводящими жилами из медного сплава.

3. Защита патентами 3-х торговых марок кабельно-проводниковой продукции, выпускаемой АО СКК.

4. Освоение промышленного производства:

- пожаробезопасных силовых и контрольных кабелей с применением низкотоксичных полимерных материалов;

- LAN-кабелей, не распространяющих горение при групповой прокладке и не выделяющих коррозионно-активных продуктов при горении и тлении типа НФ.

5. Работы по импортозамещению изоляционных материалов

Доходы от процентов к получению увеличились в 2016 г. по сравнению с предшествующим годом на 1,1 млн. руб. (18,6%).

По данным, представленным в Годовом отчете предприятия, можно увидеть, что сумма процентов, уплаченных за пользование привлеченными заемными денежными средствами в 2016 г., увеличилась по сравнению с 2015 г. на 59,3 млн. руб. (62,7%), по сравнению с планом увеличилась на 22,8 млн. руб. (17,4%) и составила 153,9 млн. руб. (2015 г. = 94,6 млн. руб.)

Увеличение суммы процентов относительно 2015г., а также по сравнению с плановыми цифрами произошло в основном за счет сверхплановых объемов заемных средств, которые целенаправленно не погашались в связи с неадекватной позицией коммерческих банков по выдаче ранее согласованных лимитов. Погашение осуществлялось только траншей по срокам. Все свободные денежные средства размещались в валютные депозиты.

Ключевая процентная ставка ЦБ в течение года снизилась с 17% (на 1.01.2016 г.) до 11% (с 3 августа 2016 г. и до конца 2016 г.), но уровня 2015г. (7-8%) так и не достигла.

В целом стоимость кредитных ресурсов по сравнению с 2015 г. в результате повысилась. Однако АО «СКК» удалось пройти пик повышения стоимости заемных средств (декабрь 2014-февраль 2015гг.) за счет ранее оформленных лимитов. Кредиты, полученные в мае 2016г. в Новиком-банке, на повышение общей стоимости кредитного портфеля повлияли незначительно.

Основными негативными факторами, влияющими на стабильную хозяйственную деятельность компании, являются:

1. Стагнация промышленного производства и отсутствие экономической активности предприятий, снижение финансирования инвестиционных программ.

Учитывая данные условия, стабилизация производства возможна посредством:

- сокращения издержек, уменьшения себестоимости продукции и повышения эффективности работы;

- освоения новых рынков сбыта;

- освоения и развития новых продуктов.

2. Экономический кризис, падение и неустойчивость курса рубля, рост цены банковских кредитов, рост цен на материалы.

Снизить негативное влияние данного фактора планируется за счет:

- своевременной корректировки цен на продукцию;

- экономичного расходования материалов;

- импортозамещения части основных изоляционных материалов;

- оптимизации складских запасов.

3. Нестабильность спроса на кабельную продукцию.

Ослабить действие данного фактора планируется за счет:

- поддержания конкурентных цен на выпускаемую продукцию;

- выполнения комплексных заявок, в том числе за счет комплектации заказов продукцией других заводов-изготовителей;
- соблюдения сроков поставки КПП;
- повышения уровня обслуживания клиентов;
- снижения издержек производства;
- улучшения качества продукции.

Отслеживание рисков и проведение комплекса мероприятий по их нейтрализации позволит компании избежать негативных последствий и сохранить свои позиции на рынке.

В компании была создана двухуровневая система управления – совет директоров и исполнительная дирекция – с четким разграничением компетенций: совет директоров определяет общее видение, миссию и стратегические приоритеты развития компании, а исполнительная дирекция осуществляет оперативное руководство. В составе совета директоров были организованы пять комитетов: по стратегическому развитию, аудиту, бюджету, кадрам и вознаграждениям, урегулированию корпоративных конфликтов. Исполнительная дирекция была сформирована из опытных менеджеров, умеющих принимать решения в условиях высокого риска и неопределенности, брать на себя ответственность за результаты своих действий.

Структура управления и форма собственности АО «СКК»:

1. Техническое руководство занимается выполнением рядом функций. Например, оно проектирует новую и совершенствует уже выпускаемую продукцию, разрабатывает и улучшает методы производства, проектирует и внедряет новые средства труда, разрабатывает и осуществляет оперативные меры по внедрению результатов исследований и проектных работ в производство. Техническое руководство выполняют органы технической службы: отдел главного технолога (ОГТ), отдел главного механика (ОГМ), отдел автоматизации и компьютеризации тех. процессов (ОАиКТП), отдел главного энергетика (ОГЭ).

2. Служба производства (СлПр): планово-производственный отдел (ППО). Производственная структура предприятия включает основные цеха:

- цех №1 специализируется на выпуске проволоки медной и алюминиевой, автопроводов и проводов бытового назначения;
- цех №4 производит и выпускает кабели дальней связи, а также контрольные кабели, сигнально-блокировочных кабели, силовые кабели сечением ТПЖ (токопроводящей жилы) до 10 мм² и т.д.;
- цех №10 специализируется на выпуске городских телефонных кабелей;
- цех №14 специализируется на выпуске силовых кабелей сечением 16-240 мм² на напряжение до 1кВ и проводов самонесущих изолированных.

Кроме этого имеются вспомогательные цеха:

- цех №5 – механический цех для проведения ремонтов и изготовления технологического инструмента и технологической тары;
- цех №6 – энергоцех, обеспечивающий предприятие электроэнергией, паром, водой и т.д.;
- цех №8 – транспортный цех.

3. Оперативное производственное руководство, которое заключается в разработке и осуществлении мер, направленных на контроль за ходом производства и регулирование процесса изготовления продукции. Этот вид руководства осуществляет служба качества (СлК): производственно-диспетчерский отдел (ПДО), отдел развития систем управления (ОРСУ), отдел главного метролога (ОГМетр), отдел технического контроля (ОТК), бюро экологического контроля и анализа (БЭКиА).

4.

Руководство внешними хозяйственными связями предприятия состоит в организации снабжения, установления кооперированных связей, реализации продукции. Оно осуществляется службой закупок, маркетинга и сбыта

(СлЗМиС): отделом снабжения (ОСнаб), отделом маркетинга (ОМ) и отделом сбыта (ОСб).

5. Руководство организацией труда и быта работников, их социальным и культурным обслуживанием, подбором и расстановкой кадров. Эти функции выполняет отдел управления персоналом (ОУП) и отдел организации труда и заработной платы (ООТиЗ).

6. Экономическое руководство. Эти функции выполняет финансово-экономическая служба (ФЭСл): планово-экономический отдел (ПЭО), отдел автоматизации бизнес-процессов (ОАБП), отдел сопровождения и сервиса (ОСиС), бухгалтерия.

Планово-экономический отдел (ПЭО) является самостоятельным структурным подразделением предприятия и подчиняется непосредственно заместителю директора по экономическим вопросам (главному экономисту).

Принятие управленческих решений основывается на определенной документации. Процесс принятия решений отражается на всех аспектах управления. Анализ типологии управленческих решений приведен в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ типологии управленческих решений

Лицо, принимающее решение	Пояснения
Директор	Слишком авторитарные решения, редко использует мнения других специалистов
Главный бухгалтер	Решения шаблонные, не рассматривает другие альтернативы и возможности
Финансовый директор	Проявляются попытки творческого подхода, ограничен властью директора
Коммерческий директор	Проявляются попытки творческого подхода, ограничен властью директора
Начальник отдела кадров (делопроизводитель)	Решения шаблонные, опираются на указания генерального директора
Директора подразделений	Решения шаблонные, не рассматривает другие альтернативы и возможности

Итак, как видно из процесса принятия управленческих решений у лиц принимающих решения частично проявляются попытки творческого подхода, но в основном весь процесс реализован на выполнении конкретного

решения поставленного генеральным директором. Процесс руководства принятия решения авторитарный. Принятие управленческих решений сильно зависит от личностного фактора, так как по сути решения на предприятии принимает только один человек генеральный директор.

2.2. Анализ финансового состояния АО «Самарская кабельная компания»

Используя данные финансовой отчетности (Приложение 1, 2), был проведен анализ производственного предприятия АО «Самарская Кабельная Компания».

Процедура анализа начинается с экспресс-анализа структуры актива и пассива баланса предприятия.

Был проведен анализ актива и пассива баланса предприятия (Приложение 3, 4). Данные анализа актива показывают, что за анализируемый период стоимость имущества предприятия увеличилась на 421819 тыс. руб (18,6%). При этом величина внеоборотных активов снизилась на 8 603 тыс. руб. или на 1,7%. Величина оборотных активов выросла на 412400 (рост составил 24%).

Снижение стоимости внеоборотных активов произошло из-за продажи оборудования и начисленной амортизации. Стоимость основных средств снизилась на 6898 тыс. руб. (1,9%). Стоимость нематериальных активов увеличилась на 23 тыс. руб. (рост составил 38,98%) за счет увеличения стоимости патента на полезную модель.

Оборотные активы уменьшились на 319018 тыс. руб., что составляет 14,9%. Это произошло из-за снижения дебиторской задолженности, а также уменьшение по статье «Запасы».

За анализируемый период общая сумма дебиторской задолженности снизилась на 276317 тыс.руб. (25,6%). В совокупности с показателем

выручки, который также снизился, можно сказать, что снизилась и сама задолженность покупателей перед предприятием.

Величина запасов сократилась на 37450 тыс. руб. или на 7%. Это свидетельствует о том, что произошло сокращение сырья, материалов и других аналогичных ценностей за счет сокращения объема заказов.

За анализируемый период увеличились на 13243 тыс. руб. Доля денежных средств в итоге баланса при этом возросла на 0,64%.

Структура актива баланса изменилась следующим образом: доля внеоборотных активов в общей структуре актива баланса увеличилась на 2,5%, оборотный капитал на эту величину снизился. Таким образом, к концу анализируемого периода имущество предприятия на 23,38% состояла из необоротных активов и на 76,62% из оборотных.

Далее был проведен анализ пассива баланса. Величина источников средств предприятия за анализируемый период снизилась на 327621 тыс. руб., что составляет 12,2%.

Величина собственного капитала за анализируемый период увеличилась на 7422 тыс. руб. или на 0,6% за счет роста величины нераспределенной прибыли. При этом доля собственного капитала в итоге баланса увеличилась на 6,3%. Увеличение суммы и удельного веса нераспределенной прибыли обусловлено увеличением чистой прибыли. Величина уставного, добавочного и резервного капитала не изменилась.

Заемные средства предприятия представлены долгосрочными и краткосрочными обязательствами.

На конец анализируемого периода структура источников финансирования имела следующий вид: собственный капитал занимал 49,4%, заемный капитал – 50,6%, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия и его незначительной зависимости от кредиторов.

Дать общую оценку имущественного потенциала предприятия позволяет анализ актива баланса. Данные аналитических расчетов представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ имущественного потенциала предприятия

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение	
				2015 к 2014	2016 к 2014
1. Стоимость имущества	2 267 458	2 687 650	2 360 029	420192	92571
2. Доля основных средств в активах	0,1604	0,1377	0,1539	-0,0227	-0,0065

Данные таблицы показывают, что за анализируемый период стоимость имущества предприятия уменьшилась на 327621, или на 12,19%. При этом величина внеоборотных активов также снизилась на 8603 (1,53%). В то же время стоимость оборотных активов изменилась на 319018 в отрицательную сторону (что составило 12,19%).

В таблице 8 представлены значения показателей платежеспособности исследуемого предприятия

Таблица 8 - Анализ платежеспособности предприятия.

Коэффициенты	2013	2014	2015	Отклонение	
				2015 к 2014	2016 к 2014
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,514	1,545	1,833	0,031	0,319
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,752	0,934	1,073	0,182	0,321
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,053	0,144	0,249	0,091	0,196
4. Величина собственных оборотных средств (СОС), тыс. руб.	582 020	750 419	821668	168399	239648
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,339	0,285	0,343	-0,054	0,004
6. Коэффициент маневренности СОС	0,065	0,013	0,028	-0,052	-0,037
7. Доля оборотных средств в активах	0,757	0,792	0,766	0,035	0,009
8. Доля запасов в оборотных активах	0,494	0,381	0,416	-0,113	-0,078
9. Доля СОС в покрытии запасов	0,687	0,926	1,09	0,239	0,403

Данные таблицы показывают, что за анализируемый период все коэффициенты ликвидности повысились. Рост коэффициента текущей ликвидности обусловлен увеличением стоимости оборотных активов на 5,08% и снижением краткосрочных обязательств на 12,9%. Рост коэффициента абсолютной ликвидности произошел за счет увеличения по статье «Финансовые вложения». Однако значение коэффициента текущей ликвидности ниже нормативного значения. Рост коэффициента быстрой ликвидности на конец анализируемого периода произошел за счет увеличения дебиторской задолженности, поэтому превышения значения данного показателя нельзя считать положительным моментом деятельности предприятия. Несмотря на все выше изложенное, можно свидетельствовать об улучшении финансового состояния анализируемого предприятия.

Расчеты, приведенные в таблице 8, показывают увеличение суммы собственных оборотных средств (на 239648 тыс. руб.), что положительно сказывается на платежеспособности предприятия. Вследствие этого увеличилась доля собственных оборотных средств в покрытии запасов (на 0,403) и произошел рост коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (на 0,004).

Снижение коэффициента маневренности собственных оборотных средств (на 0,037) свидетельствует о сокращении доли денежной составляющей в общей величине собственных оборотных средств.

В таблице 9 представлен анализ ликвидности баланса предприятия.

Таблица 9- Анализ ликвидности баланса

Актив	2014	2015	2016	Пассив	2014	2015	2016	Платежный излишек или недостаток		
								2014	2015	2016
A1	60530	197705	245768	П1	462905	193249	106863	- 402375	4456	138905
A2	790904	1078990	802673	П2	670272	1179487	876678	120632	- 100497	-74005
A3	865034	850635	759871	П3	3350	156290	210442	861684	694345	549429
A4	550990	560320	551717	П4	1130931	1158624	1166046	- 579941	- 598304	- 614329
Баланс	2267456	2687650	2360029	Баланс	2267458	2687650	2360029			

Показатели должны соответствовать следующим неравенствам:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

Данные, представленные в таблице, характеризуют предприятие, как ограниченно платежеспособное. Выполнение условий $A1 \geq П1$ и $A3 \geq П3$ свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. А также, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

В таблице 10 представлены коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость анализируемого предприятия.

Таблица 10 - Анализ финансовой устойчивости предприятия.

Показатели	2014	2015	2016	Отклонения	
				2015 к 2014	2016 к 2014
1. Коэффициент концентрации собственного капитала	0,4985	0,4311	0,4941	-0,0674	-0,0044
2. Коэффициент финансовой зависимости	2,0059	2,3197	2,0239	0,3138	0,018
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5153	0,6477	0,7047	0,1324	0,1894
4. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,5014	0,5689	0,5059	0,0675	0,0045
5. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений	0,0061	0,2715	0,3758	0,2654	0,3697
6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,0029	0,1162	0,1509	0,1133	0,148
7. Коэффициент структуры заемного капитала	0,0029	0,0995	0,1736	0,0966	0,1707
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,0059	1,3197	1,0239	0,3138	0,018

Из данных таблицы видно, что значения коэффициентов концентрации собственного и заемного капитала практически не изменилось. Доля собственного капитала в структуре источников финансирования на протяжении исследуемого периода занимает около 50%, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия. Значения коэффициентов финансовой зависимости и соотношения заемных и собственных средств подтверждают, что предприятие практически не зависит от заемного финансирования (коэффициент финансовой зависимости принимает нормативное значение, коэффициент соотношения заемных и собственных средств больше 1, но незначительно).

Рост коэффициентов структуры заемного капитала и долгосрочного привлечения заемных средств показывает увеличение доли долгосрочных обязательств в общей сумме заемных средств и в структуре капитализированных источников. Также увеличилась доля долгосрочных обязательств в источниках финансирования внеоборотных активов, о чем свидетельствует коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений. Динамика трех последних показателей означает, что с позиции долгосрочной перспективы зависимость предприятия от внешних инвесторов усиливается.

В таблице 11 представлен расчет трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости.

Таблица 11 - Классификация типа финансового состояния предприятия, тыс. руб.

Показатели	2014	2015	2016
1. Общая величина запасов (Зп)	847807	810357	752200
2. Наличие собственных оборотных средств (СОС)	578670	598304	614329
3. Функционирующий капитал (КФ)	582020	750419	821668
4. Общая величина источников (ВИ)	1229164	1899909	1668156

5. $\pm\Phi^{COC} = COC-3п$	-269137	-212053	-137871
6. $\pm\Phi^{KF} = KF-3п$	-265787	-59938	915956
7. $\pm\Phi^{BI} = BI-3п$	381357	1089552	915956
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{0;0;1}	{0;0;1}	{0;1;1}

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в организации наблюдалось неустойчивое финансовое состояние в 2014 и 2015 годах. В конце анализируемого периода, в 2016 году, тип финансовой ситуации сменился на «нормальную независимость» финансового состояния, которая гарантирует улучшение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Анализ деловой активности предприятия. Для расчета показателей оборачиваемости и рентабельности необходимы значения среднегодовых величин активов, собственного капитала и др. Среднегодовые значения показателей за 2014 год можно рассчитать по данным бухгалтерского баланса предприятия на 31.12.2014, среднегодовые значения за 2015 - по данным бухгалтерского баланса на 31.12.2015, среднегодовые значения 2016 – по данным бухгалтерского баланса на 31.12.2016.

В таблице 12 представлены значения показателей деловой активности. Анализ данных таблицы показывает снижение всех коэффициентов оборачиваемости.

Таблица 12 - Анализ деловой активности

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
				2015 к 2014	2016 к 2014
1. Оборачиваемость совокупных активов (оборотов)	1,875	1,751	1,907	-0,124	0,032
2. Оборачиваемость совокупных активов (дней)	194,667	208,452	191,400	13,785	-3,267
3. Оборачиваемость собственного капитала (оборотов)	3,785	3,800	4,142	0,028	24,5
4. Оборачиваемость собственного капитала (дней)	96,433	96,052	88,122	-0,831	-8,311
5. Фондоотдача	11,627	11,674	12,72	0,047	1,093
6. Оборачиваемость оборотных активов (оборотов)	2,257	2,266	2,469	0,009	0,212
7. Оборачиваемость оборотных активов	161,719	161,077	147,833	0,642	-13,886

(дни)					
8. Оборачиваемость запасов (оборотов)	5,288	5,309	5,787	0,021	0,499
9. Оборачиваемость запасов (дней)	69,024	68,751	63,072	-0,273	-5,952
10. Оборачиваемость дебиторской задолженности (оборотов)	4,775	4,795	5,225	0,02	0,45
11. Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	76,439	76,121	69,856	-0,318	-6,583

Продолжение таблицы 12

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
				2015 к 2014	2016 к 2014
12. Оборачиваемость кредиторской задолженности (оборотов)	16,72	16,78	18,29	0,06	1,57
13. Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней)	21,83	21,75	19,96	-0,08	-1,87
14. Продолжительность операционного цикла	145,46	144,872	132,928	-0,588	-12,532
15. Продолжительность финансового цикла	123,63	123,122	112,968	-0,511	-10,665

Так, коэффициент оборачиваемости активов 2016 году по сравнению с 2014 увеличился на 0,032 оборота, а длительность оборота уменьшилась на 4 дня за счет увеличения выручки от продажи и снижения средней величины совокупности активов. Оборачиваемость оборотных активов также увеличилась по причине увеличения выручки. В составе текущих активов произошло снижение периода оборота всех рассматриваемых элементов, в том числе дебиторской задолженности на 7 дня.

Для оценки эффективности деятельности предприятия используются показатели рентабельности (табл.13).

Таблица 13 - Показатели рентабельности

Показатели	2014	2015	2016	Отклонения	
				2015 к 2014	2016 к 2014
1. Рентабельность продаж (ROS)	2,23	1,96	5,44	-0,27	3,21
2. Рентабельность продукции	2,435	2,155	6,11	-0,28	3,675
3. Рентабельность активов (ROA)	10,77	7,68	3,28	-3,09	-7,49

4. Рентабельность собственного капитала (ROE)	22,80	16,26	6,96	-6,54	-15,84
5. Фондорентабельность	47,49	35,39	21,42	-12,1	-26,07

Из данных таблицы видно, что показатели рентабельности продаж и продукции за анализируемый период увеличились. Данное обстоятельство свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Показатели рентабельности продаж и рентабельности продукции за отчетный период увеличились на 3,2% и 3,6% соответственно, что обусловлено увеличением прибыли от продаж.

На снижение показателей рентабельности активов (на 7,49%) и собственного капитала (на 15,84%) повлияло то, что темпы роста чистой прибыли не превышают темпы роста совокупных активов и собственного капитала.

Рентабельность основных фондов (фондорентабельность) уменьшилась на 26,07%, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов предприятия.

По приведенным формулам представим интегральную оценку финансового состояния анализируемого предприятия (табл. 14).

Таблица 14 - Данные для интегральной оценки финансового состояния предприятия (по методике Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой)

Показатели	2014	2015	2016	Отклонения	
				2015 к 2014	2016 к 2014
1. Обеспеченность собственными средствами (К1)	0,35	0,29	0,24	-0,06	-0,11
2. Текущая ликвидность баланса (К2)	0,82	0,76	0,36	-0,06	-0,46
3. Интенсивность оборота авансируемого капитала (К3)	1,98	1,82	1,05	-0,16	-0,93
4. Эффективность менеджмента (К4)	0,05	0,05	1,82	0	1,77
5. Рентабельность собственного капитала (К3)	0,23	0,23	0,02	0	-0,21

По формуле рассчитаем рейтинговое число:

$$R = 2 \times K1 + 0,1 \times K2 + 0,08 \times K3 + 0,45 \times K4 + K5$$

(8)

На 2014 год рейтинговое число равняется 1,202, в 2015 году – 1,074, в 2016 – 1,4295. Сравнивая показатель рейтинговой оценки с нормативными значениями (нормативное значение равно 1), можно сделать вывод об эффективности бизнеса, причем видно, что данная оценка увеличивается, что свидетельствует не только об эффективности, но и о ее повышении.

Далее был проведен анализ динамики структуры капитала. Расчеты представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Анализ динамики структуры капитала

Источник капитала	Наличие средств		Структура средств		Абсолютное отклонение	Относительное отклонение	Абсолютное отклонение удельного веса
	2016	2015	2016	2015			
1. Уставный капитал	236	236	0,020	0,020	0	-	0
2. Резервный капитал	66	66	0,006	0,006	0	-	0
3. Добавочный капитал	80871	84485	6,935	7,292	-3614,000	-4,278	-0,356
4. Нераспределенная прибыль	1084873	1073837	93,039	92,682	11036,000	1,028	0,357

За анализируемый период уставный и резервный капитал не изменялись и их удельный вес составлял 0,02% и 0,006% соответственно. Основным источником собственного капитала является нераспределенная прибыль, составляла 92,7%, на конец анализируемого периода составила 93%, то есть увеличилась на 1,03%. Увеличение нераспределенной прибыли говорит о расширении возможностей пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Далее в таблице 16 представлены расчеты по анализу движения источников собственного капитала.

Таблица 16 - Анализ движения источников собственного капитала

Показатели	Остаток на начало года	Поступило	Выбыло	Остаток на конец года	Коэффициент поступления	Коэффициент выбытия
1. Уставный капитал	236	-	-	236	-	-
2. Резервный капитал	66	-	-	66	-	-
3. Добавочный капитал	84485	-	3614	80871	-	0,043
4.Нераспределенная прибыль	1073837	-	77894	1084873	-	0,073

В результате проведения данного анализа можно сделать вывод, что в организации идет процесс сокращения собственного капитала. Это означает, что у предприятия возрастает уровень зависимости от заемных средств.

С помощью двухфакторной модели диагностики банкротства рассчитаем вероятность банкротства для АО «СКК».

$$A_0 = -0,3877, a_1 = -1,0736, a_2 = -0,6579$$

На начала анализируемого периода (2014год):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * 1,514 - 0,6579 * 0,5012 = -2,34$$

На конец анализируемого периода (2016 год):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * 1,833 - 0,6579 * 0,5059 = -2,69$$

Сравнивая полученные результаты с нормативными значениями, можно сделать вывод, что у данного предприятия низкая вероятность банкротства, так как $Z < 0$, как в начале, так и в конце анализируемого периода.

В целом, следует отметить, что промышленное предприятие АО «СКК» является вполне финансово устойчивым, хотя по некоторым показателям можно отметить спад эффективности деятельности.

2.4. Факторный анализ прибыли от реализации

Для определения выручки от реализации и себестоимости реализованной продукции по базису на фактически реализованную продукцию необходимо произвести следующие расчеты.

$$V(p_0q_1) = 4652237 / 1,12 = 4153783,036$$

$$Z(z_0q_1) = 4099706 / 1,12 = 3660451,786$$

Таблица 17 - Исходные данные, тыс.руб.

Показатели	2015 г	По базису на фактически реализованную продукцию	2016 г
1. Выручка от реализации (В)	4251782	4153783,036	4652237
2. Себестоимость реализованной продукции (С.с)	3892755	3660451,786	4099706
3. Прибыль от реализации (П) (п.1-п.2)	359027	493331,25	552531

Прибыль за анализируемый период выросла на 193504 тыс.руб.:

$$\Delta\P = 552531 - 359027 = 193504$$

Четырехфакторная модель.

1. Если сравнивать сумму прибыли на начало периода и прибыль, рассчитанную исходя из фактического объема и ассортимента, но при ценах и себестоимости продукции на начало периода, то разница между ними показывает, насколько произошло изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta\P (P) = 493331,25 - 359027 = 134304,25 \text{ тыс.руб.}$$

2. Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо прибыль на начало периода умножить на процент роста объема производства, который определяется делением выручки от реализации, рассчитанной, исходя из базисной цены и фактического объема реализованной продукции на выручку от реализации на начало периода:

$$\text{Процент роста объема производства: } k = 4153783,036 : 4251782 * 100\% - 100\% = -2,3\%$$

$$\Delta\P (V) = 359027 * (-2,3)\% = -8257,621 \text{ тыс.руб.}$$

3. Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta\P (\text{уд.в}) = 134304,25 - 8257,621 = 142561,871 \text{ тыс.руб.}$$

4. Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением затрат, полученных при фактическом объеме реализации и себестоимости единицы продукции на начало периода и полной фактической себестоимостью на конец периода:

$$\Delta\P (\text{с.с}) = 3660451,786 - 4099706 = -439254,214 \text{ тыс.руб.}$$

5. Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки от реализации на конец отчетного периода с выручкой от реализацией, рассчитанной при фактических объемах продаж и ценах на начало периода:

$$\Delta\P (\text{ц}) = 4652237 - 4153783,036 = 498453,964 \text{ тыс.руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\P = -8257,621 + 142561,871 - 439254,214 + 498453,964 = 193504 \text{ тыс.руб.}$$

Аналогичный анализ можно проделать, используя способ цепной подстановки (табл. 18)

Таблица 18 - Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции способом цепных подстановок.

Показатель	Формула	Порядок расчета
На начало периода	$ВР_0 - C/c_0$	359027
Усл. 1	$П_0 * К_{роста}$	$359027 * 4153783,036 / 4251782 = 350769,379$
Усл. 2	$ВР_{\text{усл.}} - C/c_{\text{усл.}}$	493331,25
Усл. 3	$ВР_1 - C/c$	$4652237 - 3660451,786 = 991785,214$
На конец периода	$ВР_1 - C/c_1$	552531

Изменение суммы прибыли за счет:

1. Объема реализации продукции:

$$\Delta\P (V) = 350769,379 - 359027 = -8257,621 \text{ тыс.руб.}$$

2. Структуры товарной продукции

$$\Delta\P (\text{уд.в.}) = 493331,25 - 350769,379 = 142561,871 \text{ тыс.руб.}$$

3. Средних цен реализации:

$$\Delta\P (\text{ц}) = 991785,214 - 493331,25 = 498453,964 \text{ тыс.руб.}$$

4. Себестоимости:

$$\Delta\P (\text{с.с.}) = 552531 - 991785,214 = -439254,214 \text{ тыс.руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta\Pi = -8257,621 + 142561,871 + 498453,964 - 439254,214 = 193504$$

тыс.руб.

Трехфакторная модель.

Отклонение суммы прибыли от реализации продукции вследствие изменения:

а) средних цен реализации $\Delta\Pi(p) = \sum(q_1 p_1 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1)$

$$\Delta\Pi(p) = (4652237 - 4099706) - (4153783,036 - 4099706) = 498453,964$$

тыс.руб.

б) себестоимости единицы продукции $\Delta\Pi(z) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0)$

$$\Delta\Pi(z) = (4153783,036 - 4099706) - (4153783,036 - 3660451,786) = -439254,214$$

тыс.руб.

в) количества реализованной продукции $\Delta\Pi(q) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0) - \sum(q_0 p_0 - q_0 z_0)$

$$\Delta\Pi(q) = (4153783,036 - 3660451,786) - (4251782 - 3892755) = 134304,25$$

тыс.руб.

Взаимосвязь $\Delta\Pi = \Delta\Pi(p) + \Delta\Pi(z) + \Delta\Pi(q) = 498453,96 - 439254,214 + 134304,25 = 193504$ тыс.руб.

Индексный анализ прибыли.

Индексная модель.

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0}$$

(9)

Общий индекс изменения прибыли:

$$I = \frac{552531}{359027} = 1.539$$

а) влияние на прибыль себестоимости;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{552531}{4652237 - 3660451,786} = 0.5571$$

б) влияние на прибыль цены;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{4652237 - 3660451.786}{493331.25} = 2.0104$$

в) влияние на прибыль объема реализации.

$$\frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{493331.25}{359027} = 1.3741$$

Итого: $I = 0,5571 * 2,0104 * 1,3741 = 1,539$

Факторный анализ рентабельности продаж.

Общее изменение рентабельности:

$$\Delta_r = \frac{552531}{4099706} - \frac{359027}{3892755} = 4.25\%$$

в том числе:

а) из-за изменения цен:

$$\Delta_p = \frac{552531}{4099706} - \frac{4652237 - 3660451.786}{4099706} = -10.71\%$$

б) из-за изменения себестоимости:

$$\Delta_c = \frac{4652237 - 3660451.786}{4099706} - \frac{493331.25}{3660451.786} = 10.71\%$$

в) из-за изменения структуры продукции:

$$\Delta_q = \frac{493331.25}{3660451.786} - \frac{359027}{3892755} = 4.25\%$$

Взаимосвязь $\Delta_r = \Delta_r(p) + \Delta_r(z) + \Delta_r(q) = -10.71 + 10.71 + 4.25 = 4.25\%$

Анализ размера прибыли предприятия до налогообложения (таблица 19).

Таблица 19 - Анализ состава и динамики прибыли предприятия, тыс.руб.

Показатели	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2015 г	2016 г	2015 г	2016 г	тыс.руб.	в %	Темп роста
1. Прибыль (убыток) от продаж	94804	252933	36,02	213	158129	176,98	266,8

2. Доходы от участия в других организациях	260921	0	99,12	0	-260921	-99,12	0
3. Проценты к получению	9554	6793	3,63	5,72	-2761	2,09	71,1
4. Проценты к уплате	87941	153877	33,41	129,58	65936	96,17	74,98
5. Прочие доходы	270457	875252	102,75	737,07	604795	634,32	323,62
6. Прочие расходы	284564	862354	108,1	726,21	577790	618,11	303,04
Прибыль (убыток) до налогообложения, п.1+п.2+п.3-п.4+п.5-п.6	263231	118747	100	100	-144484	0	45,11

Основным источником формирования прибыли предприятия является прочие

операционные доходы на общую сумму 875252 тыс. руб. Доля прибыли от продаж в общей сумме прибыли до налогообложения составляла 213%, что указывает на превышение процентов к уплате над процентами к получению и означает потери прибыли от продажи продукции.

Стоит обратить внимание на то, что темпы прироста доходов выше темпов прироста расходов, что носит положительный характер (табл. 20).

Таблица 20 - Соотношение доходов и расходов организации

Показатели	2015 г	2016 г	Отклонение
1. Прибыль (убыток) от продаж	94804	252933	158129
То же в процентах к расходами по обычным видам деятельности, %	2,44	6,17	3,73
Превышение прочих доходов над прочими расходами по обычным видам деятельности, тыс.руб.	-14107	12898	27005
То же в процентах к прочим расходам, %	-4,96	1,5	6,46

Превышение прочих доходов над расходами составило 12898 тыс.руб., что дает возможности организации в финансировании расширенного воспроизводства и выплате дивидендов. Анализ размера чистой прибыли и ее динамики представлен в таблице 21.

Таблица 21 - Анализ размера чистой прибыли и ее динамики, тыс.руб.

Показатели	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2015 г	2016 г	2015 г	2016 г	тыс.руб.	в %	Темп роста
1. Прибыль (убыток) от продаж	94804	252933	100	100	158129	166,8	266.8
2. Доходы от участия в других организациях	260921	0	0	0	-260921	0	0
3. Проценты к получению	9554	6793	10,08	2,69	-2761	-28,89	71.1
4. Проценты к уплате	87941	153877	92,76	60,84	65936	74,98	174.98

Продолжение таблицы 21

Показатели	Абсолютные величины, тыс.руб.		Структура, %		Изменения		
	2015 г	2016 г	2015 г	2016 г	Тыс. руб.	В %	Темп прироста
5. Прочие доходы	270457	875252	285,28	346,04	604795	223,62	323.62
6. Прочие расходы	284564	862354	300,16	340,94	577790	203,04	303.04
7. Прибыль (убыток) до налогообложения, п.1+п.2+п.3-п.4+п.5-п.6	263231	118747	277.66	46.95	-144484	-54,89	45.11

8. Налог на прибыль	548	38620	0.58	15.27	38072	6947,45	7047.45
• постоянные налоговые обязательства (активы)	102	11149	0.11	4.41	11047	10830,39	10930.39
9. Изменение отложенных налоговых обязательств	1360	2050	1,43	0,81	690	50,74	150.74
10. Изменение отложенных налоговых активов	1376	5772	1,45	2,28	4396	319,48	419.48
11. Прочее	15	3672	0,02	1,45	3657	24380	24480
12. Чистая прибыль, п.7-п.8-п.9+п.10-п.11	262652	80177	277.05	31.7	-182475	30,53	-69,47

Показатели формирования прибыли от реализации продукции представлены в таблице 22.

Таблица 22 - Показатели формирования прибыли от реализации продукции, тыс.руб.

Показатели	Сумма, тыс.руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	На начало года	На конец года	Изменение (+,-)		На начало года	На конец года	Изменение (+,-)
1. Выручка (нетто) от реализации продукции	4251782	4652237	400455	109,42	100	100	0
2. Себестоимость реализованной продукции	3892755	4099706	206951	105,32	91,56	88,12	-3,44
3. Валовая прибыль	359027	552531	193504	153,9	8,44	11,88	3,44

(убыток), (п.1-п.2)							
4. Коммерческие расходы	26552	40094	13542	151	0,62	0,86	0,24
5. Управленческие расходы	237671	259504	21833	109,19	5,59	5,58	-0,01
6. Прибыль (убыток) от продаж (п.3-п.4-п.5)	94804	252933	158129	266,8	2,23	5,44	3,21

Удельный вес расходов по обычным видам деятельности в выручке, выраженный в процентах - это затраты на рубль продаж, выраженные в копейках (88,12 коп. в отчетном году).

Доля прибыли от продаж в выручке от продаж, выраженная в процентах, характеризует рентабельность продукции, рассчитанную по прибыли от продаж (5,44%). Прибыль от продаж отчетного года составила 252933 тыс. руб.

Из приведенных данных видно, что объем продаж увеличивался более высокими темпами (9,42%), чем полные затраты на производство и продажу продукции (5,32%). В структуре расходов по обычным видам деятельности произошли изменения, обусловленные приростом коммерческих (51%) и управленческих (9,19%) расходов. Когда увеличение этих расходов оправдано стратегией развития организации и связано с активным продвижением товаров на рынке, то в перспективе это будет способствовать увеличению прибыли от продаж. Но главный аспект анализа при изучении этих статей - целесообразность увеличения коммерческих и управленческих расходов, соответствие темпов роста этих расходов темпам роста объема продаж. В нашем случае увеличение коммерческих и управленческих расходов снизило прибыль от продаж и прибыль до налогообложения.

Если считать допустимыми темпы роста коммерческих и управленческих расходов на уровне темпов роста выручки от продаж, то неоправданное увеличение составило:

- по коммерческим расходам: 14814,948 тыс.руб. (40094 - 26552 * 1,094);

- по управленческим расходам: 23885,302 тыс.руб. (259504 - 237671 * 1,094).

Влияние изменения объема продаж на прибыль ($\Delta\Pi_{\text{пр1}}$) определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{пр1}} = \Pi_{\text{пр0}}(I_{\text{пр}} - 1) \quad (10)$$

где $\Pi_{\text{пр0}}$ - прибыль от продаж за предыдущий период, $I_{\text{пр}}$ - индекс роста объема продаж.

$$I_{\text{пр}} = \frac{B_{\text{пр1}}}{B_{\text{пр0}}} = \frac{4652237}{4251782} = 1.094$$

$$\Delta\Pi_{\text{пр1}} = 94804 * (1,094 - 1) = 8929,135 \text{ тыс.руб.}$$

Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль ($\Delta\Pi_{\text{пр2}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{пр2}} = C_0 * I_{\text{пр}} - C_1$$

(11)

где C_0 , C_1 — себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) предыдущего и отчетного периодов соответственно.

$$\Delta\Pi_{\text{пр2}} = 3892755 * 1.094 - 4099706 = 159688.947 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период, что выражается формулой:
 $\Delta\Pi_{\text{пр}} = \Delta\Pi_{\text{пр1}} + \Delta\Pi_{\text{пр2}} = 8929.135 + 159688.947 = 168618.082 \text{ тыс.руб.}$

Таким образом, наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказало снижение себестоимости проданной продукции.

Увеличение капитала и резервов за 2016 г. составило 7 422 тыс. руб., в том числе за счет:

- увеличения чистой прибыли 2016г. по текущей деятельности Общества в сумме 88 930 тыс. руб.;
- уменьшения нераспределенной прибыли прошлых лет за счет начисленных дивидендов акционерам на сумму 13 тыс. руб.;
- уменьшения нераспределенной прибыли прошлых лет в результате :
 - а) списания остаточной стоимости объектов основных средств на сумму 2 655 тыс. руб.;
 - б) создания резерва по сомнительным долгам на сумму 55 712 тыс. руб.;
 - в) списания пени и штрафов, подлежащих уплате в бюджет в сумме 19 514 тыс. руб.

Годовым общим собранием акционеров АО «Самарская Кабельная Компания», (протокол №5 от 29 мая 2016г.), в рамках распределения прибыли по итогам 2015 года, принято следующее решение об объявлении (выплате) Обществом дивидендов:

- дивиденды по обыкновенным именованным акциям Общества по результатам финансово-хозяйственной деятельности в 2015 году не объявлять и не выплачивать.

- выплатить дивиденды по привилегированным именованным акциям Общества по результатам финансово-хозяйственной деятельности в 2015 году в размере 1 рубль 10 копеек на одну акцию.

Базовая прибыль на акцию в 2016 г. составила 349,16 руб. против 878,85 руб. в 2015г. Расходы Общества, связанные с социальной и прочей деятельностью, не уменьшающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, за 2016 год составили 54 340 тыс. руб.

В расходах предприятия, не уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, значительный удельный вес имеют расходы на содержание социальной сферы.

В 2016 г. расходы АО «СКК» на социальное развитие составили 10023 тыс. руб., что на 734 тыс. руб. больше, чем в 2015 году, и распределились следующим образом:

1. Содержание объектов социально- культурной сферы 4 540 тыс. руб.
2. Культурно-массовые и оздоровительные мероприятия 545 тыс. руб.
3. Выплаты по колдоговору 4 938 тыс.руб., в т.ч.:
 - материальная помощь 820 тыс.руб.;
 - единовременные поощрения 1 925 тыс.руб.;
 - соц. поддержка пенсионеров 1 810 тыс. руб.;
 - единовременные поощрения работников, достигших пенсионного возраста 208 тыс. руб.;
 - пособие по уходу за детьми 175 тыс.руб.

В целом расходы предприятия на социальное развитие за 2016 год были выше относительно планового значения на 179 тыс. руб. (по содержанию объектов социально-культурной сферы выше плана на 107 тыс. руб., выплат по колдоговору выше плана на 16 тыс. руб., проведение культурно-спортивных мероприятий выше плана на 56 тыс.руб.).

3. Рекомендации по оптимизации использования прибыли

3.1. Выявление проблем в процессе использования прибыли

В компании АО «СКК» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и использовалась на выплаты социального характера. Однако недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах. Таким образом, фирме АО «СКК» надо пересмотреть порядок распределения прибыли, направляя большую часть на формирование фонда накопления.

В условиях перехода к рыночной экономике очень важны мероприятия научно-технического характера. Важнейшим фактором повышения эффективности производства был и остается научно-технический прогресс (НТП). До последнего времени НТП протекал, по сути, эволюционно (в стране в целом). Недостаточно стимулировалась разработка и внедрение мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально технологиям, перевооружение на основе новейших достижений науки и техники. Коллектив предприятия, его руководители главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, что предприятию нужно уделить больше внимания развитию производства на перспективу и направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции (работ, услуг).

Помимо этого, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда работников. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создают предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечить внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные

формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка, дисциплины, стабильности трудовых коллективов.

Руководство любой организации должно предусматривать плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

1. Увеличение выпуска продукции.
2. Улучшение качества продукции.
3. Продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду.
4. Снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени.
5. Диверсификация производства.
6. Расширение рынка продаж и др.

Данный перечень позволяет определить, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, которые направлены на снижение издержек производства, повышения качества продукции и использование факторов производства.

3.2. Рекомендации по оптимизации использования прибыли

3.2.1. Совершенствование производства на предприятии

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования. Нужно учитывать, что одни мероприятия по улучшению применяемой техники и технологии не позволят получить ожидаемого результата без улучшения организации производства и

труда. Нередко предприятия (фирмы) приобретают или берут в аренду дорогостоящее оборудование, не подготовившись к его использованию. В результате коэффициент использования такого оборудования очень низок. Затраченные на приобретение средства не приносят ожидаемого результата.

Для реализации подобного мероприятия на АО «СКК» необходимо купить крутильную машину. Стоимость данного оборудования равна 920000 руб. Помимо приобретения нового оборудования нужно подготовить, обучить и повысить квалификацию персонала, который будет работать за данной машиной. Затраты на обучение и переквалификацию сотрудников: технолога, сотрудника по оборудованию и мастера цеха – составят в сумме 10 тыс. руб.

Преимущества крутильной машины двойной скрутки 630 CABALLE состоят в том, что производственные решения, которые основываются на технологии двойной скрутки, отвечают требованиям конкурирующих стратегий, которые рассчитаны на большие объёмы производства стандартной кабельной продукции. Разработанные этой компанией системы двойной скрутки позволяют повысить производительность технологических линий. Данная технология позволяет максимально использовать возможности принципа двойной скрутки, достичь максимально возможного уровня производительности на основе правильно выбранного решения с учётом применения этой технологии для выпуска наиболее широкого диапазона кабельных изделий.

Руководство, проанализировав рынок, приняло решение о покупке нового оборудования, которое позволит снизить себестоимость производимой продукции. Капитальные затраты по данному инвестиционному проекту представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Смета затрат

Вид затрат	Стоимость затрат в руб
Стоимость нового оборудования	920000
Установка	30000

Доставка	40000
Обучение работников	10000
Итого	1000000

Предприятие планирует профинансировать данный инвестиционный проект за счет собственного капитала.

По формуле Фишера

$$r = j_b + j_u$$

(12)

где j_b – ставка банковского депозита;

j_u – уровень инфляции

$r = 8,85 + 5,2 = 14,05\%$, - ставка дисконтирования.

Предполагаемые объемы производства и реализации по предприятию:

1 год – 1050 т, 2 год – 1150 т, 3 год – 1420 т, 4 год – 1200, 5 год – 1250 т.

К общим издержкам относятся переменные и постоянные затраты.

Переменные затраты в ходе осуществления производства состоят из материальных затрат и затрат на оплату труда работников цеха. Материальные затраты – это затраты на покупку сырья и материалов. Для того чтобы произвести один км кабеля, нужно 27996 руб.

Заработная плата производственного персонала: 6 рабочих, которые за каждую произведенный км продукции получают 1000 рублей.

Постоянные затраты включают в себя:

1) заработную плату:

технолога (1 чел. 30 т. руб. в месяц)

специалист по оборудованию (1 чел. 25 т. руб. в месяц)

мастер участка (1 чел. 40 т. руб. в месяц)

2) Коммунальные расходы (17 т. руб. в месяц)

Итого за год постоянные затраты составят: 112000 рублей * 12 месяцев = 1344000

Данные по инвестиционному проекту приведены в таблице 24.

Таблица 24 – Данные по инвестиционному проекту

Показатели	год инвестиций	Годы эксплуатации
------------	----------------	-------------------

	0	1	2	3	4	5
Капитальные вложения	1000000					
Объем выпуска (км)		1050	1150	1420	1200	1250

Продолжение таблицы 24

Показатели	год инвестиций	Годы эксплуатации				
	0	1	2	3	4	5
Цена реализации (1 км руб.)		30 000	32 000	32 500	31 000	31 000
Переменные на 1 км:						
Затраты на покупку сырья на 1 км (руб.)		27996	27996	27996	27996	27996
Зарплата персоналу на 1 км (руб.)		1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Валовая выручка (руб)		31500000	36800000	46150000	37200000	38750000
Переменные всего (руб)		30445800	33345400	41174320	34795200	36245000
Постоянные всего (руб)		1344000	1344000	1344000	1344000	1344000
Общие затраты (руб.)		31789800	34689400	42518320	36139200	37589000
Амортизация (руб.)		200000	200000	200000	200000	200000
Балансовая прибыль(руб.)		-489800	1910600	3431680	860800	961000
Налог на прибыль (20%) (руб)		0	382120	686336	172160	192200
Чистая прибыль (руб.)		-489800	1528480	2745344	688640	768800

Для удобства стоит обобщить полученную информацию в таблицу и рассчитать денежный поток. Результаты приведены в таблице 25.

Таблица 25 - Денежные потоки

Показатели	Годы эксплуатации				
	1	2	3	4	5

1. Чистая прибыль (руб.)	-489800	1528400	2745344	688640	768800
2. Амортизация (руб.)	200000	200000	200000	200000	200000
3. Денежный поток	-289800	1728400	2945344	888640	968800

Денежный поток = чистая прибыль + амортизация

Далее проводится оценка эффективности предложенного инвестиционного проекта.

1. Расчет чистой приведенной стоимости (NPV)

Для расчета NPV нужно найти дисконтированные денежные потоки. Для этого необходимо рассчитать коэффициенты дисконтирования (α_t) на каждый год эксплуатации [4].

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+wacc)^t}$$

(13)

1) α_t для первого года эксплуатации равняется $0,88 = 1 / ((1+0,1405)^1)$

2) α_t для второго года эксплуатации равняется $0,77 = 1 / ((1+0,1405)^2)$

3) α_t для третьего года эксплуатации равняется $0,67 = 1 / ((1+0,1405)^3)$

Чтобы найти дисконтированный денежный поток, нужно денежный поток умножить на ставку дисконтирования. Результаты представлены в таблице 26.

Таблица 26 - Дисконтированный денежный поток

Показатели	Год инвестиций	Годы эксплуатации				
		0	1	2	3	4
Коэффициент дисконтирования	1	0,88	0,77	0,67	0,59	0,52
Денежный поток	1000000	-289800	1728400	2945344	888640	968800
Дисконтированные денежные потоки	1000000	-87530,08	1330868	1973380,48	524297,6	503776

NPV по проекту = 3 244 792 руб.

2. Внутренняя норма окупаемости (IRR)

Такая ставка дисконта, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю.

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (r_2 - r_1)$$

(14)

Где r_1 - ставка дисконта, при которой значение NPV положительное

r_2 - ставка дисконта, при которой значение NPV отрицательное

NPV_1 - величина положительного значения NPV

NPV_2 - величина отрицательного значения NPV

Для нормы дисконта 75% NPV составит 76234,171 р., а для нормы дисконта 80% значение NPV равняется -10481,317 р. В данном случае:

$$IRR = 75 + 76234,171 / ((76234,171 + 10481,317) * (80 - 75)) = 75,18\%$$

3. Рентабельность инвестиционного проекта (PI)

Данный коэффициент рассчитывается как отношение дисконтированного дохода к дисконтированным затратам.

$$PI = 3244\ 792 / 1\ 000\ 000 = 3,24$$

4. Срок окупаемости инвестиций. Срок, при котором суммарные дисконтированные доходы равны суммарным дисконтированным инвестиционным затратам. Значение показателя определяется суммированием нарастающим итогом денежных потоков до того момента, когда NPV будет равен нулю.

Доходы будут равны расходам на втором году эксплуатации.

T (ок) = число лет, предшествующих году окупаемости +
Невозмещенная стоимость на начало года окупаемости / Приток наличности
в течение года окупаемости.

(15)

Следует рассчитать точное количество дней:

$$1 + 1087530 / 1330868 = 1,82 \text{ лет}$$

1) $0,82 * 12 \text{ месяцев} = 9,84 \text{ месяца}$

2) $0,84 * 30 \text{ дней} = 25 \text{ дней}$

Проект окупится через 1 год 9 месяцев 25 дней.

Выводы по инвестиционному проекту по четырем дисконтированным показателям:

1) Критерий NPV по данному инвестиционному проекту равен 3 244 792

р., $NPV > 0$, следовательно, проект эффективен.

2) Показатель $IRR \approx 75,18\%$, $r = 14,05\%$. $IRR > r$, следовательно, проект стоит принять.

3) Индекс рентабельности инвестиций $PI = 3,24$, $PI > 1$, из этого следует, что проект по данному показателю эффективен

4) Срок окупаемости проекта равен 1 году 9 месяцам и 25 дням, $DPP < T$ (период реализации проекта), следовательно, проект эффективен.

По всем четырем показателям проект считается эффективным, поэтому его следует принять.

3.3. Совершенствование процесса «Управление поставкой ресурсов»

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Данное обстоятельство означает, что возникает необходимость экономить и рационально использовать эти ресурсы. Самым важным в данном случае является возможность применять ресурсосберегающие технологические процессы. Также важным является повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля над качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

За рубежом обращают внимание также на тот факт, что снижать затраты на производство продукции можно путем определения и соблюдения оптимального объема партии материала, который закупается у поставщиков. Также необходимо определять оптимальную величину серии запускаемой в производство продукции, решать, каким образом поступать с отдельными компонентами и комплектующими: покупать их у других организаций или производить самим.

Управляя поставками ресурсов, необходимо помнить, что среднегодовой запас напрямую зависит от того, сколько было закуплено сырья и материалов. Соответственно, чем больше объем среднегодового запаса, тем больше издержек понесет организация на складирование этого сырья, материалов (потери при длительном хранении, потери, связанные с инфляцией и др.).

Учитывая выше сказанное, на предприятии АО «СКК» необходимо провести ряд мероприятий, которые связаны с таким процессом, как «управление поставками ресурсов» (табл. 27). Проведение данных мероприятий будет способствовать повышению эффективности деятельности компании «СКК».

Таблица 27 — Мероприятия по развитию подпроцесса «Управление поставкой ресурсов»

Наименование мероприятия	Средства реализации	Ожидаемые результаты
1. Улучшение методов выбора поставщиков	1.1. Проведение переговоров	1.1. Выявление постоянных поставщиков
	1.2. Изучение квалификационных анкет	1.2. Повышение качества оказываемых услуг поставщиками
	1.3. Проведение торгов	
2. Совершенствование контроля качества ресурсов	2.1. Применение сплошного контроля партии ресурсов	2.1. Улучшение качества поставляемых ресурсов
	2.2. Повышение квалификации персонала	2.2. Повышение эффективности операции

	2.3. Ужесточение документального обеспечения системы входного контроля	2.3. Возможность исключения проникновения в производство сырья с отступлениями от требований к качеству
3. Улучшение контроля за приемкой поставленных ресурсов	3.1. Внедрение эффективных форм предварительного и текущего контроля	3.1. Обеспечение качественной разгрузки ресурсов
	3.2. Упорядочение первичной документации	3.2. Обеспечение целостности упаковки
	3.3. Автоматизация решений задач по учету и контролю	3.3. Обеспечение строгого порядка приемки ресурсов
4. Повышение качества хранения ресурсов	4.1. Регулярная проверка качества хранения ресурсов	4.1. Снижение издержек на хранение ресурсов
	4.2. Создание системы контроля за фактическим размером запаса ресурсов	4.2. Повышение эффективности использования материальных ресурсов
	4.3. Повышение квалификации персонала	4.3. Обеспечение необходимости условий хранения ресурсов
5. Снижение непродуктивного пролеживания ресурсов	5.1. Ведения учета ресурсов	5.1. Эффективное использование ресурсов
	5.2. Повышение квалификации персонала	5.2. Снижение издержек на хранение ресурсов

Продолжение таблицы 27

Наименование мероприятия	Средства реализации	Ожидаемые результаты
	5.3. Обеспечение постоянного контроля наличия ресурсов	5.3. Снижение фактических затрат
6. Улучшение ресурсного планирования	6.1. Разработка анализа комплексов работ и ресурсов	6.1. Переход к организации закупок и поставок ресурсов
	6.2. Разработка системы распределения ресурсов	6.2. Обеспечение наличия необходимых ресурсов на складе
	6.3. Назначение ответственных исполнителей	6.3. Повышение эффективности управления поставками ресурсов

7. Совершенствование процесса нормирования поставок ресурсов	7.1. Определение необходимого объема ресурсов	7.1. Осуществление планирования и организации поставок ресурсов
	7.2. Разработка нормативов затрат труда и времени	7.2. Закупка ресурсов
	7.3. Определение норм и стандартов решения данной задачи	
8. Улучшение процесса закупки ресурсов	8.1. Анализ методов закупок и последующий выбор метода	8.1. Повышение эффективности деятельности организации
	8.2. Повышение квалификации ответственных лиц	8.2. Обеспечение бесперебойности поставок продукции потребителям
9. Повышение эффективности использования складского помещения	9.1. Регулярная проверка условий хранения	9.1. Снижение непродуктивного пролеживания ресурсов
	9.2. Проведение постоянных проверок наличия ресурсов	9.2. Эффективная деятельность предприятия

Выбор поставщиков проводится, опираясь на так называемые квалификационные анкеты, которые позволяют увидеть, каковы управленческие, технические, производственные и финансовые возможности oferента [5]. Совершенствуя методы выбора поставщиков, компания сможет сформировать список потенциальных поставщиков, а затем выявить лучшего претендента, который впоследствии может стать постоянным поставщиком.

Планирование - процесс, который должен реализовываться в соответствии с проектно-сметной документацией, основываясь на общем плане. В процессе планирования должен быть произведен общий анализ

работ и ресурсов [18]. Необходимо учитывать ограничение ресурсов и их прогнозное распределение на основе графиков потребности в ресурсах.

Рассматривая данный вопрос, необходимо помнить также и о таком понятии, как ресурсное планирование. Это очень значимый процесс, который является основой для определения во времени потребностей в ресурсах. Также, основываясь на данный процесс, организация может планировать поставки ресурсов и определять, какими возможностями обладает предприятие, чтобы быть обеспеченным ресурсами для заключения контрактов по закупкам ресурсов. Этот процесс, помимо всего прочего, является базой для того, чтобы максимально эффективно и рационально распределять уже закупленные ресурсы по работам проекта.

3.3.1 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Определив, какие мероприятия необходимо провести для улучшения процесса управления поставками ресурсов, следует оценить их эффективность, далее дать экономическое обоснование. В конечном итоге будет определена значимость и целесообразность проведения данных мероприятий для АО «СКК».

Во-первых, необходимо рассчитать, какими будут затраты на проведение предложенных рекомендаций (таблица 28).

Таблица 28 — Смета затрат на реализацию предложений

Статья затрат	Сумма, рублей
Найм нового персонала	25000
Обучение персонала	30000
Приобретение мебели и техники	94440
Оплата персонала	
1) специалисты по ресурсному планированию	15000
2) грузчики (4)	10000
3) экспедиторы (2)	12000

4) специалисты по разработке систем распределения ресурсов	15000
Компьютерное (программное) обеспечение	18000
Канцелярские товары	5000
Итого	266440

Следом рассмотрен прогноз деятельности исследуемого предприятия на 2017 год с привлечением 5 экспертов без учета прочих доходов и расходов. Данные представлены в таблице 29. В таблицах 30 и 31 будет представлена эффективность деятельности компании без учета рекомендованных мероприятий и с применением их соответственно.

Таблица 29 — Прогноз деятельности АО "СКК" на 2017 год

Наименование показателя	Значение показателя деятельности за период					Среднее значение
	Эксперт №1	Эксперт №2	Эксперт №3	Эксперт №4	Эксперт №5	
Доход, т. р.	4851513	4932334	5064546	5018535	4910274	4956162
Себестоимость, т. р.	4051134	4139735	4259076	3999572	4049460	4099734
Валовая прибыль, т. р.	800379	792599	805470	1018963	860814	856428
Чистая прибыль, т. р.	640303	634079	644 376	815 170	688651	685142
Рентабельность, %	16,49	16,06	15,90	20,30	17,53	17,3

Таблица 30 — Прогноз деятельности АО "СКК" на 2017 года с учетом предложений

Наименование показателя	Значение показателя деятельности за период					Среднее значение
	Эксперт №1	Эксперт №2	Эксперт №3	Эксперт №4	Эксперт №5	
Доход, т. р.	5013032	5147408	5319634	5239048	5051240	5154072

Продолжение таблицы 30

Наименование показателя	Значение показателя деятельности за период					Среднее значение
	Эксперт №1	Эксперт №2	Эксперт №3	Эксперт №4	Эксперт №5	
Себестоимость, т. р.	3835410	3915705	4116448	3684931	4013848	4913268
Валовая прибыль, т. р.	1177622	1231703	1203186	1554117	1037392	124080
Чистая прибыль, т. р.	94097	98362	96548	143293	82913	99643

Рентабельность, %	23,49	23,93	22,62	29,66	20,54	24,4
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------	------

В конечном итоге данные из предыдущих таблиц представляются в сводной таблице 31. Также определены отклонения в процентах между прогнозами основных показателей деятельности АО «СКК» на 2017 год без учета предложенных рекомендаций и на 2017 год с учетом предложенных рекомендаций.

Таблица 31 - Сведения о деятельности и прогнозах деятельности АО "СКК" за 2017 год

Наименование показателя	Значение показателей деятельности		
	Прогноз на 2017 г. без учета предложений	Прогноз на 2017 г. с предложениями	
	Среднее значение	Среднее	Изменение, %
Доход, т. р.	4 956 162	5 154 072	3,99
Себестоимость., т. р.	4 099 734	3 913 268	-4,55
Валовая прибыль, т. р.	110 998	124 080	11,79
Чистая. прибыль, т. р.	88 798	99 643	12,21
Рентабельность, %	20,06	24,07	19,99

Согласно данным можно сделать вывод, что доход возрастет на 197 910 руб. и составит 5 154 072 руб. Чистая прибыль с учетом предложений вырастет на 10 845, в процентном соотношении прирост составит 12,21%. Рентабельность достигнет значения в 24,07%, что на 4,01% выше значения рентабельности без учета предложений за тот же отчетный период. Также стоит учесть, что затраты на внедрение предложенных рекомендаций, будут полностью покрыты.

Проанализировав эффективность всех предложенных мероприятий для увеличения прибыли предприятия АО «Самарская кабельная компания», можно сделать вывод, что их реализация принесет компании

дополнительный доход, уменьшится себестоимость произведенной продукции, повысится производительность труда, а также увеличится эффективность деятельности в целом. Совершенствование производства принесет организации уже через 2 года дополнительной прибыли равной 1301618,2 руб. Развитие подпроцесса «Управление поставками ресурсов» позволит получить предприятию 99 643 тыс. руб. прибыли в 2017 году.

Заключение

В результате проделанной выпускной квалификационной работы были изучены основные теоретические аспекты прибыли, ее классификация и методы анализа.

Прибыль является основным показателем деятельности организации, и ее максимизация – основная цель финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Суммарная величина всех прибылей — балансовая (валовая) прибыль предприятия. Основными составными элементами балансовой прибыли являются:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;
- финансовые результаты от внереализационных операций.

В ходе работы были определены основные методы анализа прибыли. Благодаря этим методам организация способна постоянно совершенствовать свою деятельность, рассматривать, в каких направлениях следует использовать прибыль, чтобы впоследствии достичь ее увеличения и повышения эффективности в целом.

С помощью методов оценки была проанализирована прибыль предприятия АО «Самарская кабельная компания», основной деятельностью которой является производство изолированных проводов и кабелей. Горизонтальный и вертикальный анализы показали, что чистая прибыль в 2016 году по сравнению с 2014 снизилась на 182475 тыс. руб. (69,47%). Факторный анализ показал, что наибольшее влияние на увеличение прибыли от продаж оказывает уменьшение себестоимости проданной продукции. При уменьшении себестоимости прибыль от продаж увеличивается на 159688 тыс. руб.

Для анализа эффективности деятельности предприятия был проведен финансовый анализ, который включал расчеты следующих групп показателей:

1. Коэффициенты ликвидности.
2. Коэффициенты деловой активности.

3. Коэффициенты рентабельности.
4. Коэффициенты платежеспособности.
5. Коэффициенты финансовой устойчивости и т.д.

В результате проведенных анализов для увеличения прибыли предприятия были предложены мероприятия и рассчитана их экономическая эффективность и обоснованность. Первая рекомендация заключалась в совершенствовании производства, а именно покупка нового оборудования и повышения квалификации персонала. Были рассчитаны чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, рентабельность инвестиций, дисконтированный срок окупаемости. По рассчитанным показателям был сделан вывод, что проект по покупке оборудования будет эффективным и окупится через 1 год 9 месяцев 25 дней.

Второй рекомендацией было улучшение процесса управления поставкой ресурсов. В результате введенных санкций АО «СКК» потеряла своего иностранного поставщика. В срочном порядке требовалось найти отечественного поставщика. Во избежание таких непредвиденных ситуаций следует усовершенствовать процесс управления поставкой ресурсов. Была составлена смета затрат, после чего с помощью экспертного мнения были рассчитаны основные показатели финансово-экономической деятельности на будущий год без учета рекомендаций и с их учетом. Согласно данным можно сделать вывод, что доход возрастет на 197 910 руб. и составит 5 154 072 руб. Чистая прибыль с учетом предложений вырастет на 10 845, в процентном соотношении прирост составит 12,21%. Рентабельность достигнет значения в 24,07%, что на 4,01% выше значения рентабельности без учета предложений за тот же отчетный период.

Список литературы

1. А. П. Аксенов и др.. Экономика предприятия: учебник /– Москва: КноРус, 2014. – 346 с.
2. А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. /. - М: КНОРУС, 2012. - 672 с.
3. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: Дело-Сервис, 2012 – 332 с.
4. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект //Молодой ученый. – 2013. – №. 2. – С. 111-113.
4. Блау С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров/ С.Л.Блау. – М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 256 с.
5. Болотин А. А. Управление валовой прибылью современного производственного предприятия как неотъемлемое условие управления корпоративной прибылью //Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №. 48.
6. Брусов П. Н., Филатова Т. В. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование //учеб. пособие по спец." Финансы и кредит", " Бухучет, анализ и аудит":/ПН Брусов, ТВ Филатова.-М.: КноРус. – 2012.
7. Б.Н. Герасимов, К.Б. Герасимов / Производственный менеджмент: Учебное пособие / (Гриф). 2015 – 312с.
8. Герчикова, И.Н. Менеджмент : учебник / И.Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 510 с.
9. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ финансовой отчетности коммерческого предприятия. СПб.: Питер, 2012. - 241 с.
10. Грибов В. Д., Грузинов В. П., Кузьменко В. А. Книга / Учебник. - КноРус, 2012. - 244 с.

11. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В., Финансы 2-е изд., перераб. и доп. - М.: 2012. — 496 с.
12. Давыдянц Д. Е., Давыдянц Н. А. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения //Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – №. 9.
13. Жилияков Д. И., Зарецкая В. Г. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания). Учебное пособие. – " Издательство"" Проспект""", 2013.
14. Иванов И. В., Баранов В. В. Финансовый менеджмент: Стоимостной подход. Учебное пособие. – Альпина Пабlishер, 2011.
15. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – №. 11.
16. Ивашенцева, Т.А. Экономика предприятия: учебник / Т. А. Ивашенцева. – Москва: КноРус, 2016. – 284 с.
17. Курилов К. Ю., Курилова А. А. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №. 11.
18. Лытнева Н. А., Кыштымова Е. А., Сысоева О. Н. Моделирование внутрифирменного управления прибылью в системе потребительской кооперации //Управление корпоративными финансами. – 2015. – №. 3. – С. 188-194.
19. Мельник А. Н., Дырдонова А. Н. Комплексный анализ влияния различных факторов на прибыль предприятия //Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №. 48.
20. Савицкая Г. В. книга / учебник издательство РИГТО, 2012. – 367 с.
21. Трофимов, В. В. Методы принятия управленческих решений : учебник для бакалавров / В. В. Трофимов, Л. А. Трофимова. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 335 с. — (Бакалавр. Академический курс).

22. Хмельницкая О. Н. Характеристика подходов к содержанию комплексного экономического анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности //Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. – 2014. – №. 4.

23. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2015. – 435 с.

24. Шадрина Г. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] /Г. В. Шадрина. - М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2012. - 138 с.

25. Анализ прибыли предприятия - <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/pribyl-predpriyatiya.html>

26. Корпоративный менеджмент - <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/innovative.shtml>

27. Официальный сайт предприятия - <https://www.samaracable.ru/>

28. Управление ресурсами проекта - <http://cribs.me/upravlenie-proektami/protssesy-upravleniya-resursami-proekta>

29. Центр раскрытия корпоративной информации - <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=35531>

30. Годовой отчет акционерного общества «Самарская Кабельная Компания» за 2016 год

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2016 года</i>	<i>На 31 декабря 2015 года</i>	<i>На 31 декабря 2014 года</i>

АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	82	59	0
Результаты исследований и разработок	1120	3 703	2 543	0
Основные средства	1150	363 178	370 076	363 750
Финансовые вложения	1170	162 105	169 094	176 894
Отложенные налоговые активы	1180	11 562	5 790	2 431
Прочие внеоборотные активы	1190	11 087	12 758	7 914
Итого по разделу I	1100	551 717	560 320	550 990
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	752 200	810 357	849 345
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5 949	32 023	10 229
Дебиторская задолженность	1230	802 673	1 078 990	789 366
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	223 136	188 316	22 710
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	22 632	9 389	37 820
Прочие оборотные активы	1260	1 722	8 255	6 997
Итого по разделу II	1200	1 808 312	2 127 330	22 710
БАЛАНС	1600	2 360 029	2 687 650	1 716 468
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	236	236	236
Переоценка внеоборотных активов	1340	80 561	84 175	84 194

Добавочный капитал (без переоценки)	1350	310	310	310
Резервный капитал	1360	66	66	66
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 084 873	1 073 837	1 046 448
Итого по разделу III	1300	1 166 046	1 158 624	1 130 931
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	202 706	149 532	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	4 633	2 583	3 350
Итого по разделу IV	1400	207 339	152 115	3 350
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	846 488	1 149 490	647 144
Кредиторская задолженность	1520	106 863	193 249	462 905
Доходы будущих периодов	1530	3 103	4 175	0
Оценочные обязательства	1540	30 190	29 997	23 128
Итого по разделу V	1500	986 644	1 376 911	1 133 177
БАЛАНС	1700	2 360 029	2 687 650	2 267 458

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о финансовых результатах

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2016 год</i>	<i>За 2015 год</i>	<i>За 2014 год</i>
Выручка Выручка отражается за минусом налога на	2110	4 652 237	4 268 916	

добавленную стоимость, акцизов.				4 251 782
Себестоимость продаж	2120	(4 099 706)	(3 891 024)	(3 892 755)
Валовая прибыль (убыток)	2100	552 531	377 892	359 027
Коммерческие расходы	2210	(40 094)	(40 218)	(26 552)
Управленческие расходы	2220	(259 504)	(253 817)	(237 671)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	252 933	83 857	94 804
Доходы от участия в других организациях	2310	0	88 829	260 921
Проценты к получению	2320	6 793	5 727	9 554
Проценты к уплате	2330	(153 877)	(94 590)	(87 941)
Прочие доходы	2340	875 252	389 439	270 457
Прочие расходы	2350	(862 354)	(277 072)	(284 564)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	118 747	196 190	263 231
Текущий налог на прибыль	2410	(38 620)	(9 891)	-548
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-11 149	15 707	-102
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-2 050	767	1 360
Изменение отложенных налоговых активов	2450	5 772	3 359	-1 376
Прочее	2460	-3 672	-3 055	15
Чистая прибыль (убыток)	2400	80 177	187 370	262 652
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-3 614	-19	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Анализ актива баланса

Актив	Код	На 31 декабря 2015 г.		На 31 декабря 2016 г.		Изменения		Темп прироста, %
		Тыс. руб.	Уд. вес	Тыс. руб.	Уд. Вес	Тыс. руб.	Уд. вес, %	
1		2	3	4	5	6 (4-2)	7 (5-3)	8 (4/2*100-100)
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Нематериальные активы	1110	59	0,002	82	0,003	23	0,001	38,98
Результаты исследований и разработок	1120	2543	0,095	3 703	0,157	1 160	0,095	-
Основные средства	1150	370076	13,769	363 178	15,389	-6898	-2,284	-1,86
Финансовые вложения	1170	169 094	6,292	162 105	6,869	-6989	-1,516	-4,409
Отложенные налоговые активы	1180	5 790	0,215	11 562	0,490	5 772	0,112	99,69
Прочие оборотные активы	1190	12 758	0,475	11 087	0,470	-1 671	0,125	-13,09
Итого по разделу I	1100	560 320	20,848	551 717	23,378	-8 603	-2,5	-1,54
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	1210	810 357	30,151	752 200	31,872	-37450	-7,266	-7,17
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	32 023	1,191	5 949	0,252	-26074	-0,939	-81,42
Дебиторская задолженность	1230	1 078 990	40,146	802 673	34,011	-276317	-6,135	-25,61

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	188 316	7,007	23 136	0,98	-165180	-6,027	-87,71
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	9 389	0,349	22 632	0,959	13243	0,64	141,05
Прочие оборотные активы	1260	8 255	0,307	1 722	0,073	-6533	-0,234	-79,14
Итого по разделу II	1200	2 127 330	79,152	1 808 312	76,622	-319018	-2,5	-14,99
БАЛАНС	1600	2687650	100	2360029	100,000	421819	0	18,617

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Анализ пассива баланса

Пассив	Код	Тыс.р	Удельный вес,%	Тыс.р.	Удельный вес, %	Изменения		Темп прироста, %
						Тыс. руб.	Удельный вес, %	
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	236	0,009	236	0,010	-	0,001	0,000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	0	-	0,000	-	0	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	84 194	3,133	80 561	3,414	-3 633	0,281	-4,315
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	310	0,012	310	0,013	-	0,002	0,000
Резервный капитал	1360	66	0,002	66	0,003	-	0,000	0,000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 073 837	39,954	1 084 873	45,969	11 036	6,014	1,028
Итого по разделу III	1300	1 158 624	43,109	1 166 046	49,408	7 422	6,299	0,641
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			0		0,000	-	0,000	-
Заемные средства	1410	149 532	5,564	202 706	8,589	53 174	3,025	35,560

Отложенные налоговые обязательства	1420	2 583	0,096	4 633	0,196	2 050	0,100	79,365
Оценочные обязательства	1430	-	0	-	0,000	-	0,000	-
Прочие обязательства	1450	-	0	-	0,000	-	0,000	-
Итого по разделу IV	1400	152 115	5,659	207 339	8,785	55 224	3,126	36,304
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Заемные средства	1510	1 149 490	42,769	846 488	35,868	-303 002	-6,902	-26,360
Кредиторская задолженность	1520	193 249	7,190	106 863	4,528	-86 386	-2,662	-44,702
Доходы будущих периодов	1530	4 175	0,155	3 103	0,131	-1 072	-0,024	-
Оценочные обязательства	1540	29 997	1,116	30 190	1,279	193	0,163	0,643
Прочие обязательства	1550	-	0	-	0,000	-	0,000	-
Итого по разделу V	1500	1 376 911	51,231	986 644	41,806	-390 267	-9,425	-28,344
БАЛАНС	1700	2 687 650	100	2 360 029	100,000	-327 621	0,000	-12,190