

Кафедра экономика и маркетинг

Курсовая работа

по дисциплине: Экономика фирм

на тему: Резервы и пути повышения рентабельности
производства

Выполнил (а) студент (ка) 2 курса
71510 группы очной формы обучения
семестр 4
Лаз Светлана Викторовна
(Ф.И.О. полностью)

Лаз
(подпись)

Руководитель: К.Э.Н. Саенко
(должность, ученая степень)
Саенко Т.К.
(Ф.И.О.)

Отметка о допуске (недопуске) к защите

« 17 » 06 2017 г.
Лаз
(Подпись руководителя)

Рег. номер _____
(Дата)

г. Смоленск
2017 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические аспекты рентабельности предприятия	6
1.1 Рентабельность: понятие, сущность, виды.....	6
1.2 Резервы и пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии.....	14
Глава 2. Характеристика предприятия на примере АО «Смоленск-Лада»	23
2.1 Анализ прибыли и рентабельности АО «Смоленск-Лада» за 2014 – 2016 гг.	23
2.2 Мероприятия, направленные на повышение рентабельности АО «Смоленск-Лада».....	35
Заключение	44
Список использованных источников	46
Приложение	48

ВВЕДЕНИЕ

В Российской Федерации рыночная экономика всё больше и больше набирает силу. Вместе с ней набирает силу конкуренция как приоритетный механизм регулирования хозяйственного процесса. В действующих условиях рыночной экономики главным ориентиром каждого коммерческого предприятия является получение прибыли. Но сам размер прибыли не может в полной мере дать характеристику эффективности использования предприятием своих ресурсов.

Показатель рентабельности выступает обобщающим показателем экономической эффективности производства. Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается методом сопоставления прибыли или валового дохода с затратами или используемыми ресурсами.

На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это особенно важно в сложившихся рыночных условиях, в которых финансовая устойчивость предприятия находится в зависимости от специализации и концентрации производства.

В Российской Федерации в условиях кризиса в настоящее время заметно направление к значительному снижению уровня рентабельности производства, что влечет за собой убыточность многих предприятий. Этим обусловлена актуальность выбранной темы.

Следует отметить, что вопрос анализа прибыли и рентабельности, а также способы их увеличения вызывает интерес не только руководителей конкретной организации, но и других участников хозяйственной деятельности, таких как государство, в частности бюджет, банки, различные инвестиционные структуры.

В современных условиях нестабильности рынка руководителям организаций и предприятий нужно определять не только разнообразные пути повышения эффективности использования внутренних ресурсов, а так же заблаговременно отзываться на изменения во внешних факторах: конъюнктура рынка, финансово-кредитная система, механизм ценообразования, налоговая политика, поставщики и покупатели.

Государство, бесспорно, играет важную роль в обеспечении экономической эффективности производства. Оно может содействовать становлению благоприятной среды для промышленной деятельности и ориентировать предприятия на максимально возможное получение прибыли, к примеру, субсидий и налоговых льгот.

Названные обстоятельства в сочетании с актуальностью исследуемой проблемы определили выбор темы, объекта и предмета исследования, формулировку его цели и задач.

Целью курсовой работы является проведение анализа рентабельности предприятия на примере АО «Смоленск-Лада».

В соответствии с выдвинутой целью необходимо решить следующие задачи:

- дать определение и раскрыть сущность понятия рентабельность;
- определить виды рентабельности;
- выявить резервы и пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии;
- охарактеризовать финансово-хозяйственную деятельность АО «Смоленск-Лада» за 2014 – 2016 гг.;
- определить перечень мероприятий, направленных на повышение рентабельности АО «Смоленск-Лада».

Объектом исследования в курсовой работе является АО «Смоленск-Лада».

Предметом исследования – рентабельность и её показатели.

При написании работы были использованы следующие методы исследования: организационные, эмпирические методы, методы обработки данных, включающие: количественный (статистический) и качественный методы, а также интерпретационные методы.

Информационная база для выполнения исследования данной курсовой работы: нормативно-правовые акты Российской Федерации, статистические сборники, научные труды отечественных ученых в области статистики, электронные ресурсы.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения.

Во введении сформулированы актуальность исследования, определена предметно-объектная область изучения поставленной цели и задач.

В первой главе изложены теоретические аспекты рентабельности предприятия.

Во второй главе отражены аналитические аспекты рентабельности предприятия на примере АО «Смоленск-Лада».

В заключении отражены итоги и результаты проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Рентабельность: понятие, сущность, виды

В научной теории экономики определено несколько понятий рентабельности. Одно из определений: рентабельность (от немецкого *rentabel* – прибыльный, доходный) выступает как показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который обобщенно отражает использование трудовых, материальных, денежных ресурсов [5].

Рентабельность у других авторов – показатель, который представляет собой соотношение прибыли и суммы затрат на производство, денежных вложений в организацию коммерческих операций или суммы имущества фирмы. Так, рентабельность является соотношением капитала, вложенного в создание дохода, и самого этого дохода.

Можно выделить рентабельность общую (процентное отношение общей балансовой прибыли к среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств в сумме) и рентабельность расчетную (отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, с которых взимается плата за фонды). Отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции выступает как показатель уровня рентабельности к текущим затратам.

Каждая организация или предприятие независимо в реализации своей производственной и хозяйственной деятельности на принципах прибыльности и самоокупаемости.

Предприятие имеет определенные расходы по изготовлению продукции, ее реализации. Такие расходы определяются как издержки производства данного предприятия (себестоимость), или индивидуальные

издержки. Однако издержки конкретного продукта по предприятиям могут иметь отличия от средних издержек по отрасли, которые принимаются за общественно необходимые затраты или стоимость, денежное выражение которых составляет цену продукта. Индивидуальные издержки порождают обособление другой части стоимости продукции – прибыль, и, как следствие, относительного ее измерения – рентабельности.

Однако абсолютная величина прибыли не способна дать представления об уровне и изменении эффективности торговли и производства. Даже при увеличении суммы прибыли эффективность производства может снизиться или оставаться на прежнем уровне. Это происходит, когда прирост прибыли получен за счет количественных (экстенсивных) факторов производства – роста парка оборудования, увеличения численности работников и т.д. Если же при увеличении численности работников их производительность не изменилась или снизилась, то эффективность производства соответственно остается на прежнем уровне или даже снижается. Основными признаками, отличающими рентабельность в системе торговых и производственных отношений, являются следующие:

– отношение прибыли к издержкам производства, отражающие уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение материалов, сырья, на расходы по заработной плате работников, амортизацию средств труда, топлива, управление и обслуживание производства);

– отношение прибыли к стоимости производственных фондов за год (в среднем), характеризующее относительный размер возрастания авансированных затрат и дающее оценку экономической эффективности производственных фондов.

Реальный смысл фактически имеют признаки рентабельности, раскрывающие характер эффективности затрат по прибыли, которая получена после реализации.

Распределительная функция рентабельности обнаруживается в том, что ее величина является одним из главных критериев для распределения части прибавочного продукта – прибыли.

В экономике различаются такие основополагающие виды рентабельности:

- общая рентабельность;
- расчетная рентабельность;
- рентабельность конкретного изделия;
- рентабельность оборота;
- рентабельность капитала.

Общая рентабельность объединений, организаций, предприятий определяется отношением балансовой прибыли к годовой стоимости (в среднем) основных производственных фондов и оборотных нормируемых средств и рассчитывается по формуле:

$$P = \frac{П*100}{O\phi+Oс}, \quad (1)$$

где P – уровень рентабельности, %;

П – прибыль;

Oφ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Oс – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Фактическая общая рентабельность можно определить отношением балансовой прибыли к реальной среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, которые не прокредитованы банком. Реальные остатки нормируемых оборотных средств констатируются исходя из их остатка по балансу за вычетом задолженности снабженцам по акцептованным платежным притязаниям, срок оплаты которых не наступил, и поставщикам по неотфактурованным поставкам, а

также амортизации немногоченных и быстроизнашивающихся предметов и резерва на возмещение потерь и предстоящих по плану расходов.

Уровень рентабельности обусловлен также фондоемкостью производства, а не только суммой прибыли. На предприятиях и организациях тяжелой промышленности с высокой фондоемкостью производства уровень рентабельности ниже по отношению к производственным фондам, чем в объединениях, на предприятиях легкой, в особенности пищевой, промышленности. Со снижением стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и увеличением суммы прибыли рентабельность повышается, и наоборот [6].

Расчетная рентабельность представляет собой отношение балансовой прибыли за вычетом процентов за банковский кредит, платы за производственные фонды, прибыли целевого назначения (прибыль от реализации новых товаров бытовой химии, товаров широкого потребления и т. п.) фиксированных платежей, а также прибыли, полученной по причинам, которые не зависят от деятельности предприятия, к средней годовой стоимости нормируемых оборотных средств и основных производственных фондов (за вычетом основных фондов с льготами по плате).

В процессе исследования и анализа работы предприятия большое значение имеет рентабельность, определяемая как отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. Расчет рентабельности отдельных видов продукции производится по формуле

$$P = \frac{(O-C)*100}{C}, \quad (2)$$

где P – уровень рентабельности, %;

O – оптовая цена предприятия на изделие;

C – полная себестоимость изделия.

Показатель рентабельности по изделиям отображает продуктивность затрат овеществленного и живого труда на производство той или иной продукции.

В обрабатывающих отраслях промышленности, к примеру, в машиностроении, рентабельность определяется как отношение прибыли к себестоимости за вычетом стоимости использованных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топлива, сырья, материалов, энергии. Можно использовать формулу:

$$P_{c-m} = \frac{\Phi * P\phi}{C-m}, \quad (3)$$

где P_{c-m} – расчетный норматив рентабельности к себестоимости за вычетом материальных затрат;

Φ – производственные фонды отрасли (подотрасли) промышленности;

$P\phi$ – норматив рентабельности к производственным фондам;

$c-m$ – себестоимость товарной продукции за вычетом прямых материальных затрат.

Использование показателя нормативной расчетной рентабельности в обрабатывающих отраслях промышленности можно объяснить высоким удельным весом в себестоимости продукции этих отраслей материальных затрат, значительными их колебаниями в себестоимости отдельных видов изделий и широким спектром возможностей технологической замены используемого сырья, материалов.

При вычислении норматива расчетной рентабельности к себестоимости продукции за вычетом стоимости использованных материальных затрат следует исключить из себестоимости продукции только прямые статьи затрат в калькуляционном разрезе. Так, в машиностроении из себестоимости продукции вычитаются статьи затрат: «Покупные комплектующие изделия»,

«Сырье и материалы, «Топливо и энергия на технологические цели», «Полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий».

Рентабельность продаж отражает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Рассчитывается обычно как отношение чистой прибыли после налогообложения за определённый период к выраженному в денежном эквиваленте объёму продаж за такой же период. Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики предприятия, его способности контролировать издержки. Различия в тактике и стратегиях конкуренции и линейках продукции влекут значительное разнообразие значений рентабельности продаж на разных предприятиях. Рентабельность часто применяется для оценки операционной эффективности компаний. Однако нельзя не учесть, что при одинаковых значениях показателей выручки, прибыли до налогообложения и операционных затрат у разных предприятий рентабельность продаж может значительно различаться в результате влияния объемов процентных выплат на величину чистой прибыли.

Рентабельность производства следует рассчитывать как отношение прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции. Коэффициент показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель можно рассчитать как в целом по предприятию, так и по выпускаемым видам продукции и отдельным подразделениям предприятия.

Рентабельность продукции следует определять как отношение прибыли предприятия к себестоимости изготовленной или реализованной продукции. Рентабельность продукции можно определить как по всей продукции в целом, так и по отдельным ее видам.

Рентабельность изделия – отношение прибыли, закладываемой в цену изделия, к себестоимости изделия.

Рентабельность оборота определяется отношением величины чистой прибыли к объёму реализованной продукции.

Рентабельность активов – относительный показатель эффективности деятельности, соотношение чистой прибыли, полученной за определенный период, и общей величины активов организации за тот же период. Один из финансовых коэффициентов, входит в группу коэффициентов рентабельности. Показывает способность активов компании получать прибыль. Рентабельность активов – индикатор доходности и эффективности деятельности компании, лишенный влияния объема заемных средств. Используется для сравнения предприятий одной отрасли.

Показывает отдачу на инвестиции акционеров с позиции учетной прибыли рентабельность собственного капитала – относительный показатель эффективности деятельности, соотношение чистой прибыли, полученной за период, и собственного капитала предприятия, организации. Один из финансовых коэффициентов, входит в группу коэффициентов рентабельности.

Предприятие может использовать перечень других показателей рентабельности для характеристики уровня доходности своих активов, ресурсов и продукции.

Выделяют следующие показатели рентабельности.

Рентабельность активов (ROA) = Прибыль / Стоимость активов * 100%.
В этом случае можно говорить не только о собственных активах предприятия, но и активах привлеченных (например, кредиты или дебиторская задолженность).

Рентабельность основных производственных фондов (ROFA) – аналогичный показатель, который оценивает эффективность деятельности основных производственных фондов, а не активов. В формуле учитывается именно их стоимость.

Рентабельность капитала (ROE) – показатель, 1Л, насколько эффективно используются собственные средства предприятия. Вычисляется как отношение между чистой прибылью и суммой уставного капитала (в некоторых случаях – и дополнительного). ROE =

прибыль/капитал*100%. Разница в рентабельности активов и капитала показывает размер заемных средств как величину финансового рычага. Нужно заметить, что коэффициент ROE признан одним из основных показателей при анализе деятельности предприятия в развитых странах.

Рентабельность инвестиций (ROI) – показатель, оценивающий, величину прибыли, которая получена от изначальных инвестиций, то есть это соотношение между получившейся прибылью и суммой первоначальных вложений. Эффективность инвестиций можно показать на примере с акциями. Пример: инвестор сначала купил акции Газпрома по цене 149,5 рублей, а потом, увидев нисходящий тренд на рынке акций, решил закрыть позицию и продал ценные бумаги по цене 135,2 рубля за штуку (убыток в 14,3 рубля). В конечном итоге он получил отрицательную эффективность инвестиций в размере: $-14,3/149,5*100\%=-9,56\%$. Коэффициент ROI и его уровень не служат главными показателями успешной деятельности компании, потому что не отображает обстановку с некоторыми оперативными потоками (к примеру, финансовыми вложениями заемного капитала и т.п.), но эффективность главного оперативного оборота отражена достаточно наглядно.

Рентабельность персонала (ROL) – соотношение между чистой прибылью и среднесписочной численностью персонала за определенный промежуток времени. Всегда необходимо соблюдение определенного предела численности для получения максимально возможной прибыли.

Рентабельность подрядных услуг вычисляется как частное разницы между затратами в случае предоставления подрядчиком работ и затратами в случае их непредоставления и затрат в случае выполнения заказчиком услуг. При этом в случае невыполнения исполнитель понесет большие финансовые потери, которые связаны со штрафами, чем в случае выполнения всех работ в установленный срок.

Данные показатели используются при качественной всесторонней оценке деятельности предприятия и могут охарактеризовать потенциал его последующего развития.

1.2 Резервы и пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии

Одна из главнейших задач каждого производства – поиск источников и резервов для повышения продуктивности использования всех видов имеющихся ресурсов. Определять и применять на практике такие резервы можно только благодаря подробному экономическому финансовому анализу. Финансовые показатели прибыльности и рентабельности имеют общую экономическую характеристику, они являются отражением конечной эффективности функционирования предприятия и выпускаемой им продукции. Предприятие можно считать рентабельным, если оно получает чистую прибыль [9].

На уровень прибыльности влияет множество факторов. Среди них можно выделить внутренние и внешние. Внешние факторы не зависят от усилий отдельно взятого коллектива, к примеру, изменение стоимости материалов, продукции, тарифов перевозки, норм амортизации и др. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и воздействуют главным образом на обобщающие показатели производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий.

Изменения структуры в ассортименте продукции значительно влияют на себестоимость и рентабельность производства, объемы реализованных работ, услуг, продукции.

Прибыльность нужно рассматривать как результат воздействия экономико-технических условий, то есть как объекты экономико-технического анализа, главная цель которого – выявление количественной

зависимости конечных финансовых результатов хозяйственной и производственной деятельности от основных экономико-технических факторов.

Для того чтобы руководству предприятия определить стратегию повышения эффективности деятельности предприятия, необходимо:

- оценить динамику показателей прибыльности предприятия и определить условия, которые влияют на эти показатели;
- выявить и исследовать причины потерь и убытков, которые вызваны бесхозяйственностью, ошибками в руководстве и другими упущениями в производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- определить резервы возможного повышения прибыли предприятия.

Необходимо отметить, что в процессе формирования цивилизованных рыночных отношений, ликвидации дефицита, монополии отдельных производителей у предприятий в наличии будет только один путь увеличения чистой прибыли – увеличение объема выпуска продукции, работ, услуг, снижение затрат на их производство.

В большей степени изучены факторы роста любого показателя прибыльности, которые зависят от единых экономических явлений и процессов. Это, главным образом:

- оптимизация системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансовой, кредитной и денежной системах;
- увеличение эффективности использования ресурсов организациями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;
- индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Определяющим фактором увеличения прибыльности в сложившихся условиях выступает работа предприятий и организаций по сбережению ресурсов, результатом которой является снижение себестоимости, и, как

следствие, – рост прибыли. Это можно объяснить тем, что развитие производства за счет экономии ресурсов на современном этапе заметно дешевле, чем поиск и разработка новых видов производства и вовлечение в производство новых ресурсов. Снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства.

Выявлять и практически использовать резервы повышения эффективности использования имеющихся ресурсов можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа. Существуют резервы увеличения чистой прибыли.

К ним можно отнести:

- увеличение объема производства и реализации продукции, работ, услуг;
- снижение удельной себестоимости продукции, работ, услуг;
- повышение качества продукции.

Главным фактором роста прибыли является рост объема производства и реализации продукции, работ, услуг, практическое применение научно-технических разработок, и, как следствие, увеличение производительности труда, уменьшение себестоимости, совершенствование качества продукции, работ, услуг. В условиях развития предпринимательской деятельности создаются объективные предпосылки реального претворения в жизнь указанных факторов.

Главный источник денежных накоплений предприятий – это выручка от реализации продукции, работ, услуг, а именно та её часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции, работ, услуг. Поэтому цель любого предприятия – получить большее количество прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Заинтересованность предприятий в создании и реализации качественной, пользующейся спросом на рынке работ, услуг, продукции,

отражается на величине прибыли, которая при других равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции, работ, услуг.

Получить чистую прибыль предприятие может только если оно изготавливает продукцию или предоставляет услуги, реализующиеся, а значит удовлетворяющие потребности общества. Взаимосвязь этих целей – удовлетворение потребности и получение прибыли – такова. Невозможно получить прибыль, если не исследованы запросы и потребности и не начато производство того продукта, который удовлетворяет потребности. Потребности, в свою очередь, можно распределить на потребности и платежеспособные потребности. Нужно произвести продукт, который удовлетворяет потребности и притом по такой цене, которая устроила бы платежеспособные потребности. А приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие, организация выдерживает определенный уровень издержек, когда фактические затраты и ресурсы меньше, чем полученная выручка, то есть, когда предприятие функционирует с прибылью [11].

Таким образом, предприятие в условиях рынка в своем стремлении улучшить показатели прибыльности и рентабельности наделено определёнными степенями свободы:

- установление цен;
- формирование затрат;
- формирование объемов продукции, работ, услуг;
- выбор номенклатуры и ассортимента продукции или предоставляемых услуг.

Такими же степенями свободы располагают и другие участники рынка, и поэтому каждому предприятию нужно иметь ввиду не только свое поведение на рынке, но и поведение конкурентов. В условиях рынка производители продукции, работ, услуг соперничают за то, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности покупателей, потребителей в широком

смысле слова, только в этом случае они имеют возможность процветать как производители продукции, работ, услуг.

Благополучное функционирование предприятия в финансовой области обеспечивается за счет действия как внешних, так и внутренних факторов, причем для предпринимателя определяющее значение приобретают, в первую очередь, внешние обстоятельства, которые он изменить не в силах и должен к ним адаптироваться. Внутренние возможности предприятия используются таким образом, чтобы эффективно задействовать внешние факторы.

Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого руководство держит под контролем внешние факторы с целью предсказать возможные риски и своевременно задействовать вновь открывающиеся возможности.

Изучение внешней среды дает возможность предприятию заблаговременно спрогнозировать появление рыночных рисков, подготовить ситуационные планы на случай возникновения внештатных ситуаций, разработать тактику, позволяющую предприятию достигнуть поставленных целей и превратить возможные риски в выгодные возможности [14].

Внешняя среда – это все внешние факторы, влияющие на деятельность предприятия и испытывающие на себе его воздействие. К ним можно отнести международные, национальные, географические, политические, социальные, правовые, экономические и прочие факторы.

В последнее время наиболее значимыми становятся сбыт, реклама, продвижение товара. Эти факторы занимают основополагающее место в анализе. Предприятие может рассчитывать на успех на рынке только тогда, когда оно имеет активных и компетентных реализаторов ее товаров и услуг, агрессивную, творчески разработанную рекламу, целостную систему продвижения товаров и услуг к покупателю.

Самое главное в повышении эффективности деятельности – увеличение прибыльности и рентабельности. Поэтому постоянный контроль доходов от

всех направлений деятельности, разных товаров и услуг – главная функция управления.

Руководители предприятий нередко сталкиваются с непредвиденными ситуациями, которые ставят на первый план решение проблем, не вмещающихся в русло увеличения прибыльности, или даже противоречащих этой цели: к примеру, резкое падение цен для выхода на новые рынки или проведение дорогостоящих рекламных компаний для привлечения потребителей, осуществление мер экологического характера и другие. Но все подобные шаги носят в большей степени тактический характер и, в конечном итоге, подчинены решению главной стратегической задачи – получения возможно большей прибыли.

Главным вопросом управления процессом формирования прибыли является прогнозирование прибыли и других финансовых результатов с учетом результатов экономического анализа. Основной целью при планировании является максимальное увеличение доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема нужд предприятия в его развитии. При этом важно исходить из объемов чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в границах действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат.

Прогнозирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный этап финансово-экономической работы на предприятии. Планирование прибыли производится по всем направлениям деятельности предприятия или организации. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для прогнозируемой величины налога на прибыль, поскольку одни виды деятельности не облагаются налогом на прибыль, а другие – облагаются по повышенным ставкам. В ходе разработки планов по прибыли нужно не только учитывать все факторы, влияющие на величину предполагаемых финансовых результатов, но и, изучив возможные

варианты производственной программы, выбирать варианты, гарантирующие максимально возможную прибыль.

При относительно стабильных ценах и предполагаемых условиях деятельности прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Сложившаяся ситуация в значительной мере является затруднительной для годового планирования, и предприятия могут составлять относительно реальные планы по прибыли по кварталам. Так как с недавних пор планирование прибыли «привязано» к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов является обязательным условием. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между предполагаемым размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была как можно меньше. Но более важной целью планирования прибыли является определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом, прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который основывается на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

В обобщённом виде прибыль – это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается эта прибыль. Необходимо отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции.

Прибыль по выпуску товара прогнозируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода.

Для планирования прибыли используются методы укрупненного прямого планирования прибыли, когда нетрудно рассчитать объем

реализуемой продукции в ценах и по себестоимости и разновидность метода прямого счета – метод поассортиментного планирования прибыли. Прибыль определяется по каждой ассортиментной позиции, для чего необходимо располагать соответствующими данными.

Таким образом, увеличить прибыль предприятия можно при реализации ряда определенных мер.

1. Повышение технического уровня производства. Это изменение конструкции и технических характеристик изделий, внедрение инновационных, прогрессивных технологий, автоматизация производственных процессов, применение и улучшение использования новых видов сырья и материалов, другие факторы.

2. Оптимизация организации труда и производства. Снижение себестоимости и увеличение прибыли предприятия может произойти как итог изменения в организации производства, формах, способах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; совершенствования материально-технической базы; уменьшения транспортных расходов и других.

3. Изменение объема и состава продукции, которые могут привести к сравнительному уменьшению расходов (кроме амортизации), относительному снижению амортизационных отчислений, внесению изменений в номенклатуру и спектр продукции, повышение ее качества. Условно-постоянные расходы не находятся в непосредственной зависимости от объема выпускаемой продукции. С увеличением объема производства количество расходов на единицу продукции снижается, что ведет к снижению ее себестоимости.

Внесение изменений в номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции – один из важных факторов, влияющих на уровень затрат на производство. При различной рентабельности отдельных изделий (по отношению к себестоимости) изменения в составе продукции, связанные с

усовершенствованием ее структуры и повышением эффективности производства, могут приводить и к увеличению, и к уменьшению затрат на производство.

4. Совершенствование использования природных ресурсов. Здесь принимаются во внимание изменение состава и характеристик сырья, методов его обработки, изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных условий на величину переменных затрат.

5. Отраслевые и прочие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях; прочие факторы.

ГЛАВА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АО «СМОЛЕНСК-ЛАДА»

2.1 Анализ прибыли и рентабельности АО «Смоленск-Лада» за 2014 – 2016 гг.

История акционерного общества «Смоленск-Лада» берет начало с 20 ноября 1988 года. На протяжении 28 лет компания представляет ПАО «АВТОВАЗ» в Смоленской области, являясь одним из крупнейших предприятий по ремонту и продаже, а также сервисному обслуживанию, автомобилей производства ПАО «АВТОВАЗ» в нашем регионе.

Главными направлениями деятельности АО «Смоленск-Лада» являются:

- продажа новых автомобилей LADA;
- продажа автомобилей с пробегом и их выкуп (Trade in);
- техническое обслуживание и гарантийный ремонт автомобилей;
- продажа и установка дополнительного оборудования (антикоррозийная обработка, автозвук, тюнинг сигнализации);
- продажа автозапчастей.

Акционерное общество «Смоленск-Лада» – официальный дилер LADA, а следовательно, оно гарантирует рекомендованные производителем цены на автомобили и качественное обслуживание. Продажа автомобилей и их предпродажная подготовка в автосалоне реализуется высококвалифицированными специалистами, которые обучаются и аттестуются в Управлении развития компетенций дилеров «ЛАДА-АКАДЕМИЯ» ПАО «АВТОВАЗ» в городе Тольятти.

В автосалонах АО «Смоленск-Лада» можно на выгодных условиях купить автомобиль в кредит, выбрать оптимальную кредитную программу от банков-партнеров, надежно застраховать автомобиль (по КАСКО и ОСАГО

от ведущих страховых компаний), произвести профессиональный ремонт автомобиля LADA на выгодных условиях, приобрести оригинальные запчасти ВАЗ [20].

Участок технического обслуживания и ремонта автомобилей оснащен всем необходимым технологическим оборудованием и специализированным инструментом для качественного выполнения работ по предпродажной подготовке, техническому обслуживанию и ремонту автомобилей. Пропускная способность СТО АО «Смоленск-Лада» – 26 автомобилей за одну смену.

Участок диагностики оснащен также специализированным оборудованием, позволяющим выполнять весь комплекс диагностических и регулировочных работ для всего модельного ряда двигателей автомобилей производства ПАО «АВТОВАЗ», в том числе его новинки VESTA и XRAY, а также карбюраторных и оснащенных электронной системой впрыска топлива. Кроме мелко-срочного ремонта автомобилей, предоставляются также услуги по сложному ремонту агрегатов и узлов. Продуктивно развивается малярно-кузовной участок. Специалисты осуществляют работу любой степени сложности по восстановлению аварийного автомобиля. Качество работ, проводимых в АО «Смоленск-Лада», подтверждается сертификатами соответствия Госстандарта России.

В настоящее время АО «Смоленск-Лада» – это надежный автоцентр, в ближайших планах которого – строительство нового современного автосалона, а значит он не останавливается на достигнутом:.

Полное фирменное наименование общества: Акционерное общество «Смоленск-Лада». Сокращенное наименование общества: АО «Смоленск-Лада».

Место нахождения общества: 214020, г. Смоленск, ул. Шевченко, д.87-А

Размер уставного капитала: 230 тыс. руб.

Акции именные обыкновенные бездокументарные: 1 150 (одна тысяча сто пятьдесят штук) номинальной стоимостью 200 (двести) рублей.

Общее количество лиц, зарегистрированных в реестре владельцев ценных бумаг по состоянию на 31.12.2016 года, – 62 держателя.

Чтобы описать ситуацию, складывающуюся в автомобильной отрасли в целом, следует отразить несколько основных факторов, существенно влияющих на ее течение:

- усиление конкуренции со стороны других участников рынка;
- популярность автомобилей иностранного производства среди возможных потребителей, при этом данные автомобили становятся доступными как по цене, так и по их техническому обслуживанию.

В качестве факторов, отрицательно влияющих на деятельность Общества, следует выделить:

- наблюдающееся падение спроса потребителей на автомобили;
- высокая налоговая нагрузка;
- высокие банковские проценты по кредитам;
- снижение объемов хозяйственной деятельности Общества, как по продаже автомобилей, так и по их ремонту.

Общие тенденции развития автомобильной отрасли в отчетном году АО «Смоленск-Лада» можно оценить как стабильно оптимистичные.

Тенденции развития АО «Смоленск-Лада» в целом соответствуют общеотраслевым, что связано со следующими факторами:

- появление на рынке новых моделей автомобилей производства ПАО «АВТОВАЗ» в 2016 году;
- расширение базы клиентов за счет привлечения новых и увеличения количества постоянных клиентов, наращивание сегмента корпоративных клиентов;
- рост объема продаж автомобилей, дополнительного оборудования, услуг сервиса.

Для стабилизации своего положения в отрасли Обществом в 2016 году были приняты следующие меры:

- сокращение численности сотрудников;
- экономия энергоресурсов;
- сокращение расходов производства;
- поиск источников дополнительных доходов.

Таблица 1

Фактические результаты деятельности

АО «Смоленск-Лада» за 2016 год*

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год план	2016 год факт
Реализация автомобилей производства АВТОВАЗ	1 050	725	720	467
Реализация автомобилей производства АВТОВАЗ	329 181	251 193	286 137	184 518
Реализация автомобилей прочих марок	–	–	–	–
Реализация автомобилей прочих марок	–	–	–	-
Услуги ТО и Р	27 045	23 282	19 021	20 759
Услуги ТО и Р	16 860	15 746	15 216	15 530
Реализация запасных частей и материалов	17 388	19 863	21 832	17 397
Валовый объем выручки от продаж	378 126	303 660	340 177	244 454
Чистая прибыль	2 904	- 7 752	122	1 643

*Официальный сайт АО «Смоленск-Лада» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smolensk.lada.ru/> (дата обращения 09.06.2017)

Исходя из данных таблицы, можно заметить, что по направлению деятельности, связанной с реализацией автомобилей производства ПАО «АВТОВАЗ», можно отметить снижение выручки по автомобилям на 26,54 %.

По направлению деятельности, связанной с агентским или комиссионным вознаграждением, можно отметить увеличение на 284,37 %.

По направлению деятельности связанной с услугами технического обслуживания и ремонта автомобилей можно отметить снижение на 1,37 %.

По направлению деятельности связанной с реализацией запасных частей и материалов можно отметить увеличение реализации запасных частей по слесарному цеху на 5,49 %.

В 2016 году проводились маркетинговые исследования рынка менеджерами АО «Смоленск-Лада», итогом которых стало определение главных конкурентов компании по Смоленской области. Ими являются ООО Торговый дом «Контакт», ООО «Автотрейд-Смоленск» и ПКФ «Трон». Анализ основных конкурентов представлен в таблице 2.

Таблица 2

Оценка существующих конкурентов АО «Смоленск-Лада»*

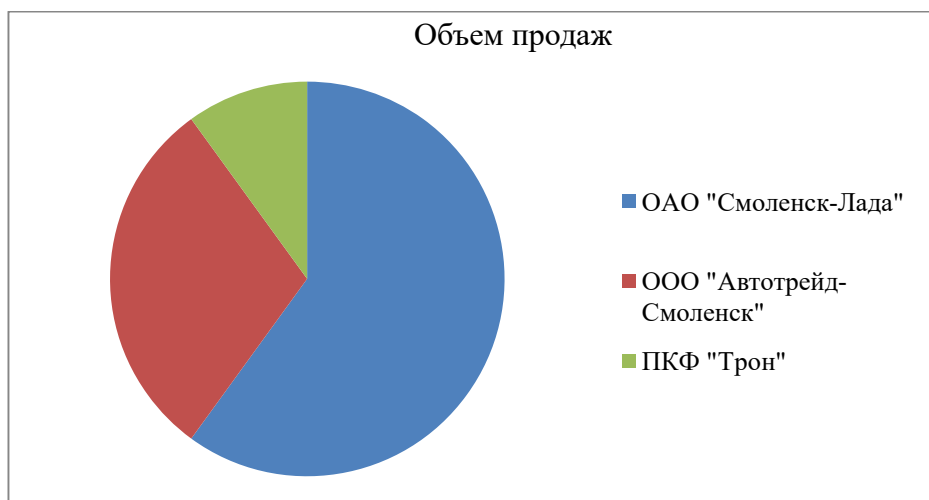
Фактор	АО «Смоленск- Лада»	ООО «Торговый дом «Контакт»	ООО Автотрейд- Смоленск»	ПКФ «Трон»
Свойства товара/услуги	5	4	5	3
Цены	4	5	3	3
Качество	5	3	4	4
Имидж/стиль	5	3	4	3
Связь с потребителями	4	3	4	3
Расположение	5	5	4	5
Время выполнения заказов	4	4	3	3
Кредитная политика	4	4	4	4
Дополнительный сервис	5	5	5	3
ИТОГО:	41	36	36	35

* Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 08.06.2017)

На основании данных, приведенных в таблице 2, можно отметить, что лидирующей компанией является АО «Смоленск-Лада», однако ведущие

позиции занимает также ООО «Автотрейд-Смоленск», слабым конкурентом среди других в исследуемой группе компаний является ПКФ «Трон». Чертами, которые отличают ОАО «Смоленск-Лада» от конкурентов, являются имидж компании и качество, так как поставщик автомобилей и запасных частей сам является производителем ОАО «АвтоВАЗ», который одновременно является и учредителем АО «Смоленск-Лада».

Таким образом, на рынке конкуренции сложилась следующая ситуация (рис. 1).



Источник: Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 08.06.2017).

***Рис. 1. Доля рынка по продаже
и техническому обслуживанию автомобилей «Лада»***

Данные рисунка 1 демонстрируют то, что доля рынка компании АО «Смоленск-Лада» составляет около 60%, но предвидится ее снижение как результат усилившейся конкурентной борьбы из-за выхода на рынок новых мелких компаний, оказывающих отдельные аналогичные виды услуг.

В таблице 3 отражены главные финансовые результаты деятельности АО «Смоленск-Лада» в течение анализируемого периода.

За последний год среднегодовая выручка равнялась 496 309 тыс. руб. Годовая выручка за рассматриваемый период (с 31.12.2014 по 31.12.2016) значительно выросла (на 97 812 тыс. руб.).

За последний год убыток от продаж равнялся -2 133 тыс. руб. За весь анализируемый период произошел весьма значительный рост финансового результата от продаж – на 45 208 тыс. руб. [21].

Таблица 3

Основные финансовые результаты деятельности

ОАО «Смоленск-Лада»*

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя	
	2015 г.	2016 г.	Тыс. руб. (гр. 3 – гр.2)	± % (3-2) : 2)
Выручка	398 497	496 309	+97 812	+24,5
Расходы по обычным видам деятельности	445 838	498 442	+52 604	+11,8
Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	-47 341	-2 133	+45 208	↑
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	57 021	12 429	-44 592	-78,2
ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	9 680	10 296	+616	+6,4
Проценты к уплате	2 499	1 497	-1 002	-40,1
Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-1 723	-1 542	+181	↑
Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	5 458	7 257	+1 799	+33
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	5 458	7 257	+1 799	+33
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	5 458	1 905	x	x

* Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 08.06.2017)

Важнейшим показателем деятельности предприятия является рентабельность имущества (или рентабельность активов). Данный показатель определяется по следующей формуле: рентабельность активов = (чистая прибыль / среднегодовая величина активов) * 100%

Данный показатель характеризует прибыль, которую получает предприятие с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Проиллюстрируем порядок изучения показателя рентабельности.

Таблица 4

Анализ рентабельности АО «Смоленск-Лада»*

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2014	2015	2016	Коп., (гр.4 – гр.2)	± %((3-2) : 2)
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 4%.	-11,9	-7,6	-0,4	+11,5	↑
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	2,4	2,2	2,1	-0,3	-14,6
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	1,4	1,4	1,5	+0,1	+6,8
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции	-10,6	-6,9	-0,4	+10,2	↑
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	3,9	5,3	6,9	+3	+77,6

*Официальный сайт АО «Смоленск-Лада» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smolensk.lada.ru/> (дата обращения 09.06.2017)

За период с 01.01.2014 по 31.12.2016 предприятие по характерным видам деятельности получило убыток в размере -0,4 копеек с каждого рубля выручки от реализации. Однако наблюдается положительная тенденция рентабельности обычных видов деятельности в сравнении с данным показателем за 2014 год (+11,5 коп.).

Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала отражена в таблице 5.

Таблица 5

Рентабельность использования инвестированного капитала*

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Изменение показателя (гр.3 – гр.2)	Расчет показателя
	2014	2015	2016		
Рентабельность собственного капитала (ROE)	42,8	43,6	44,2	+1,4	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 18% и более.
Рентабельность активов (ROA)	11,1	11	11	-0,1	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: 6% и более.
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	75,9	69,8	62,7	-13,2	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Рентабельность производственных фондов	-151,4	-89,7	-4,7	+146,7	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.

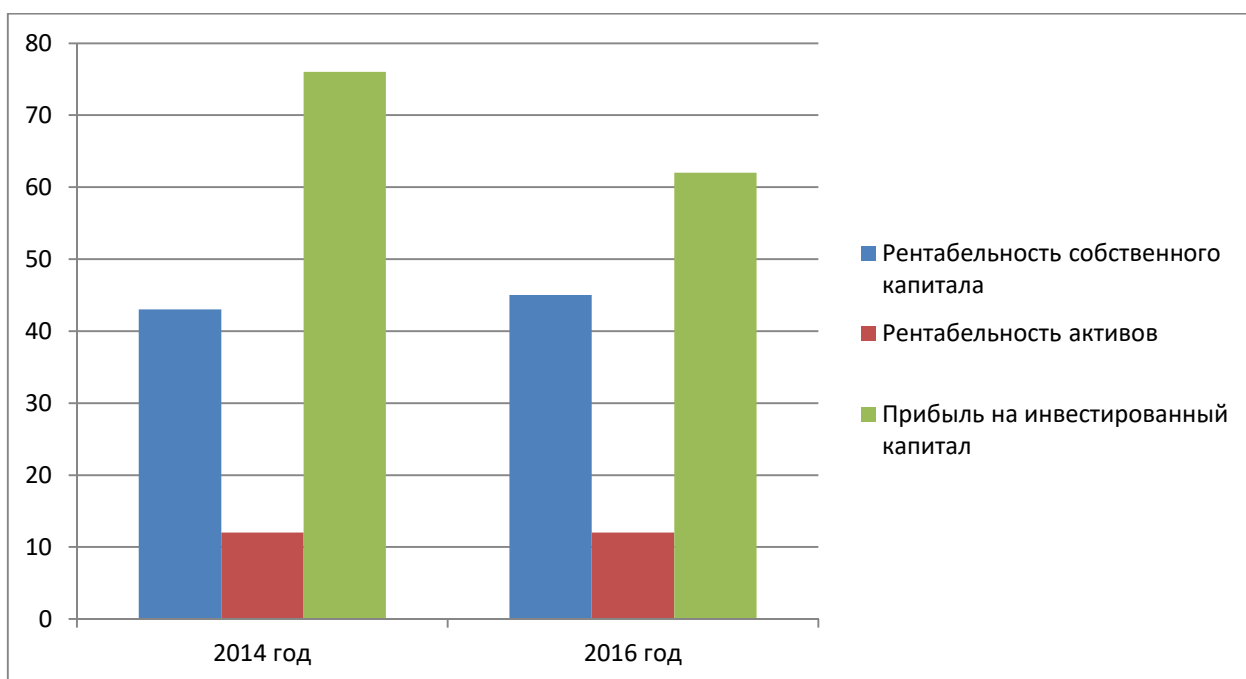
* Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 08.06.2017)

Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕВІТ) к выручке организации, за 2016 год составила 2,1%. Это значит, что в каждом рубле выручки организации содержалось 2,1 копейки прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

За 2016 год каждый рубль собственного капитала АО «Смоленск-Лада» принес 0,442 рублей чистой прибыли. За анализируемый период (31.12.14–31.12.16) рентабельность собственного капитала выросла незначительно (на 1,4%). За последний год значение рентабельности собственного капитала следует охарактеризовать как стабильно хорошее.

Рентабельность активов за 2016 год составила 11%. Рентабельность активов за последний год в сравнении с данными за 2014 год не претерпела значительных изменений и снизилась всего на 0,1%.

На рисунке 2 представлено изменение основных показателей рентабельности активов и капитала организации за анализируемый период.

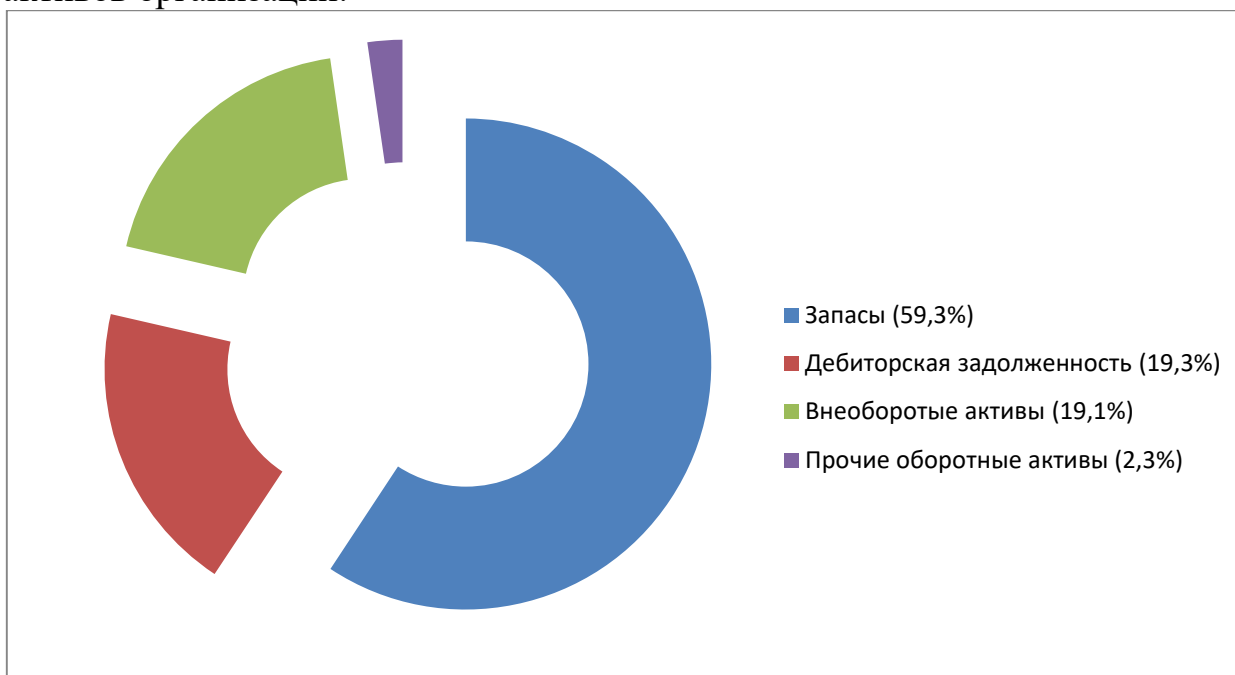


Источник: Центр Официальный сайт АО «Смоленск-Лада» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smolensk.lada.ru> (дата обращения: 09.06.2017).

Рис. 2. Динамика показателей рентабельности активов капитала

Приведенный в таблице 6 анализ финансового состояния АО «Смоленск-Лада» проведен за период 01.01.2014–31.12.2016 гг. на основе данных отчетности бухгалтерии предприятия за 3 года. Качественная оценка значений финансовых показателей АО «Смоленск-Лада» дана с учетом специфических отраслевых особенностей деятельности организации.

На рисунке 3 наглядно представлено соотношение основных групп активов организации:



Источник: Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 08.06.2017).

Рис. 3. Структура активов организации на 31 декабря 2016 г.

Структура активов организации на 31.12.2016 можно охарактеризовать следующим соотношением: 80,9% текущих активов и 19,1% иммобилизованных средств. Активы организации за весь исследуемый период значительно увеличились (на 107,5%). Однако необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 72,3%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является показателем негативным.

Увеличение активов предприятия связано главным образом с ростом позиций актива баланса (в скобках – процент изменения данной статьи в

общей сумме всех положительно изменившихся статей): запасы – 27 547 тыс. руб. (80,1%), дебиторская задолженность – 5 385 тыс. руб. (15,7%)

Таблица 6

**Структура имущества АО «Смоленск-Лада»
и источники его формирования***

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	±%((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.14	31.12.15	31.12.16	на начало периода (31.12.2014)	на конец периода (31.12.2016)		
Актив							
Внеоборотные активы	10 703	12 414	12 156	34,9	19,1	+1 453	+13,6
в том числе: основные средства	10 703	12 414	12 096	34,9	19	+1 393	+13
Оборотные	19 942	55 605	51 431	65,1	80,9	+31 489	+157,9
в том числе: запасы	10 142	29 286	37 689	33,1	59,3	+27 547	+3,7 раза
дебиторская задолженность	6 878	23 786	12 263	22,4	19,3	+5 385	+78,3
денежные средства и вложения	2 702	2 372	1 312	8,8	2,1	-1 390	-51,4
Пассив							
Собственный капитал	10 019	15 472	17 265	32,7	27,2	+7 246	+72,3
Долгосрочные обязательства	–	–	12	–	<0,1	+12	–
Краткосрочные обязательства	20 818	52 734	46 491	67,9	73,1	+25 673	+123,3

* Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 08.06.2017)

По данным таблицы, в пассиве баланса наиболее значимый прирост можно заметить по следующим строкам: краткосрочные заемные средства – 20 972 тыс. руб. (63,3%), нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 7 363 тыс. руб. (22,4%), кредиторская задолженность – 4 643 тыс. руб. (14,3%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить: денежные средства и денежные эквиваленты – в активе (-1 390 тыс. руб.), переоценка внеоборотных активов – в пассиве (-106 тыс. руб.).

За три года собственный капитал АО «Смоленск-Лада» значительно вырос – с 10 019,0 тыс. руб. до 17 265,0 тыс. руб. (на 7 246,0 тыс. руб., что составляет 72%)

Стабильность деятельности и финансовой устойчивости можно назвать одной из важнейших характеристик финансового состояния АО «Смоленск-Лада». Под финансовой устойчивостью понимают такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое гарантирует развитие и процветание предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления. Поэтому финансовая устойчивость формируется в ходе всей производственной и хозяйственной деятельности и является определяющим компонентом общей устойчивости ОАО «Смоленск-Лада».

2.2 Мероприятия, направленные на повышение рентабельности АО «Смоленск-Лада»

В ходе проведения оценки современного финансового состояния и деятельности АО «Смоленск-Лада» выявлено, что необходимо ее дальнейшее развитие, главным образом, с помощью разработки целого спектра мер, направленных на повышение рентабельности АО «Смоленск-Лада».

Предпосылкой возможного банкротства является ухудшение платежеспособности предприятия. Банками это воспринимается как потеря кредитоспособности и благонадежности клиента и могут остановить кредитование. Система укрепившихся способов повышения ликвидности организации или предприятия подразумевает увеличение объема финансов за счет продажи излишних запасов, оборудования и активов, пересмотра условий и сроков кредитов и займов, снижения кредиторской задолженности за счет изменений в политике закупок и действующих контрактов на закупки.

Необходимо подчеркнуть, что в ходе управления оборотными средствами менеджмент предприятия должен быть способным прийти к консенсусу и принимать компромиссные решения между, с одной стороны, эффективным управлением дебиторской задолженностью и товарно-материальными запасами, с другой – ликвидностью предприятия. При корректировании оборачиваемости активов неминуемо ухудшается ликвидность. Цель достижения компромисса достигается в каждом конкретном случае по-разному, в том числе исходя из текущей конъюнктуры (например, необходимо взять кредит и потому надо улучшить ликвидность) и стиля руководства, который немаловажен для выработки нормативов показателей мониторинга.

Существуют два противоположных способа управления бизнесом: минимизирует риск консервативный способ, а агрессивный предполагает высокую степень риска. В первом случае процесс руководства будет стараться увеличить ликвидность, в том числе за счет ухудшения оборачиваемости. Во втором случае, напротив, менеджмент будет пытаться получить прибыль «любым путем», по максимуму увеличивая оборачиваемость, и не обращая пристального внимания на ликвидность. Эта позиция оправдывает себя тем, что денег наверняка будет хватать (так как велика оборачиваемость), не возникнет необходимости обращаться за кредитами, а с коммерческими кредиторами «можно договориться». И в том, и в другом случае менеджмент будет рассчитывать за выбранную манеру

ведения бизнеса уступками поставщикам и потребителям или процентами за банковские кредиты [18].

В сложившихся экономических условиях в целях сведения к минимуму рисков при принятии инвестиционных решений необходимо все больше актуальной информации о платежеспособности, предоставляемой оперативно. Прежде чем предоставить кредит или установить деловые отношения кредитные организации, поставщики и подрядчики также требуют подтверждения такой информации.

Для собственников организаций и предприятий недостаточный уровень платежеспособности способен повлечь уменьшение прибыльности, потерю контроля и частичную или абсолютную потерю вложений капитала. В ситуации, когда на собственника возложена неограниченная ответственность, его убытки могут превысить стартовые вложения.

Для кредиторов недостаточная платежеспособность должника ассоциируется с задержками уплаты процентов и основной суммы долга и может означать частичную либо абсолютную потерю ссуженных средств. Текущее состояние платежеспособности предприятий и организаций оказывает влияние и на их отношения с клиентской базой и поставщиками товаров и услуг. Изменение ликвидности может привести и к потере связей с поставщиками. Если предприятие не способно погасить текущие обязательства в срок их оплаты, его последующее существование ставится под сомнение, и это отодвигает на второй план все остальные показатели деятельности.

Качественно функционирующее промышленное предприятие должно иметь значительное превосходство ликвидных активов над краткосрочными обязательствами, что дает возможность максимально точно оценить степень устойчивости и способность погасить обязательства в срок.

Затруднения в повышении финансовой устойчивости и платежеспособности можно преодолеть двумя способами. Во-первых, откорректировать структуру источников финансирования в части увеличения

более устойчивых и уменьшения самых краткосрочных, а именно кредиторской задолженности. Во-вторых, снижением потребности в финансовых источниках посредством избавления от неработающих активов и ускорения оборачиваемости работающих. Конкретные меры, которые можно предложить предприятию, такие:

- увеличение уставного капитала третьими лицами и собственниками, дополнительная эмиссия по закрытой или открытой подписке для акционерных обществ;

- увеличение собственного капитала средствами нераспределенной прибыли; разработка дивидендной тактики, которая обеспечивает развитие предприятия за счет нераспределенной прибыли;

- предоставление безвозмездной финансовой помощи учредителями;

- предоставление предприятию долгосрочных учредительных займов.

Формально эта мера не улучшает структуру баланса, так как увеличивает обязательства организации, но по факту устойчивость бизнеса растет, поскольку увеличиваются средства участников в структуре финансирования;

- эмиссия облигаций;

- привлечение долгосрочных банковских кредитов;

- прекращение обязательств посредством:

- а) предоставления взамен исполнения отступного обязательства (передача имущества, уплата денег). Сроки и порядок, а также размер предоставления отступного согласуются сторонами;

- б) новации обязательства, при которой обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существующего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения;

- в) обмена требований на доли в уставном капитале, при котором кредиторы организации становятся ее участниками;

- заключение договора уступки права требования в обмен на обязательство погасить кредиторскую задолженность. Одновременно

снижаются и дебиторская, и кредиторская задолженности;

– переоценка основных средств в целях увеличения их стоимости. Эта мера формально увеличивает финансовую устойчивость организации, поскольку в результате увеличивается стоимость основных средств и величина составляющей собственного капитала организации – добавочного капитала.

Необходимо отметить, что и излишняя финансовая устойчивость, которая вызвана низким объемом обязательств при наличии значительных активов, тоже вызывает затруднения для предприятия, потому что протекает в условиях стагнации бизнеса из-за недостаточности источников финансирования для последующего развития и потенциальными потерями прибыли из-за избытка ликвидных активов, которые зачастую совсем не приносят дохода или являются низкодоходными.

Обеспечение непрерывной платежеспособности предприятия за счет поддержания оптимального уровня ликвидности активов можно достичь, главным образом, за счет эффективного управления остатками денежных активов и их эквивалентов. Но в процессе решения этой задачи следует иметь в виду, что излишне образованные финансовые активы, обеспечивая высокий уровень платежеспособности, утрачивают свою стоимость, испытывая влияние факторов времени и инфляции. Поэтому задачу поддержания достаточного уровня платежеспособности следует отнести к числу задач по оптимизации, и в процессе ее решения должны учитываться всевозможные экономические потребности предприятия. Оптимальная платежеспособность предприятия обеспечивается также высоким уровнем дебиторской задолженности, ликвидности готовой продукции, краткосрочных финансовых вложений и некоторых других видов операционных активов [15].

Система баланса АО «Смоленск-Лада» достойна положительной оценки, поскольку удельный вес оборотных активов выше удельного веса активов внеоборотных.

Тактика финансирования оборотных активов АО «Смоленск-Лада» довольно рискованна, поскольку в итоговом объеме финансирования оборотных активов большую долю составляет капитал заемный. АО «Смоленск-Лада» обладает низким уровнем самофинансирования и финансовой устойчивости. АО «Смоленск-Лада» за три анализируемых года имеет недостаточную степень платежеспособности, что отражается в низком уровне коэффициентов ликвидности.

Процесс осуществления финансового анализа, как и любой другой трудоемкий процесс, должен осуществляться по своей технологии – последовательности шагов, направленных на выявление причин ухудшения состояния предприятия и рычагов его оптимизации.

Допустимая возможность предприятия достигать и сохранять приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Главные компоненты, от которых зависит объем прибыли предприятия, – это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от иных видов деятельности.

Оценка объемов реализации осуществляется в первую очередь при снижении объемов реализации, поэтому следует установить причину сложившейся ситуации. Зачастую объяснением служит отсутствие спроса. Однако нередко на предприятиях наблюдается другая причина – недостаточные усилия и отсутствие мер по продвижению выпускаемой продукции. Речь не об отсутствии рекламы на телевидении и СМИ, а о пассивности отдела маркетинга или отдела, отвечающего за привлечение заказов. Поиск клиентов, участие в выставках, рассылка информации заменяется отделом маркетинга дублированием функций отдела сбыта – простая фиксация полученных и выполненных заказов.

Если ситуация на рынке такова, что спрос на продукцию предприятия невысок и расширения рынка сбыта в ближайшее время не прогнозируется, следует говорить о необходимости выпуска новых видов продукции, которые пользуются спросом на рынке. Это будет способствовать увеличению

объемы реализации, но потребует средств на приобретение инновационного оборудования.

Если товаропродвижение организовано на должном уровне и предприятие имеет максимально возможную долю на рынке, но прибыль невысока, то причиной такой ситуации могут быть высокие затраты. Одна из возможных причин больших затрат – высокая стоимость сырья, материалов, комплектующих, услуг, устанавливаемая поставщиками. В таком случае поиск поставщиков, устанавливающих более низкие цены на продукцию, – вариант уменьшения затрат.

Основанием возникновения больших затрат может быть и само предприятие. Так, высокие затраты на освещение, отопление, расходование воды могут возникать в связи с отсутствием контроля за объемами ресурсов. Это особенно характерно для крупных предприятий, где помещения освещаются и в нерабочее время, теплосети не отремонтированные.

Изменение стратегии предприятия АО «Смоленск-Лада» в сторону сокращения позволит ему избежать возможного банкротства.

В целом можно констатировать, что эффективность использования оборотных средств АО «Смоленск-Лада» зависима от выбора тактики оперативного комплексного управления текущими активами и пассивами.

АО «Смоленск-Лада» должно стремиться зарабатывать больше прибыли и распоряжаться результатами деятельности рационально. Однако два указанных пути – «зарабатывать» и «распоряжаться заработанным» – неравноценны.

Не стоит забывать, что базой устойчивого финансово-экономического роста предприятия на протяжении продолжительного времени выступает получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния предприятия следует стремиться, в первую очередь, к обеспечению прибыльности деятельности.

Возможности организации состояния компании за счет более рационального распоряжения результатами деятельности эффективны, но со

временем исчерпаемы.

Так, нехватку денежных средств можно временно преодолеть, получив отсрочку платежей от кредиторов до предельно допустимого срока и максимально возможные авансы от покупателей, можно привлечь кредит, можно не заплатить налоги. Однако этот резерв отсрочки по оплате обязательств не бесконечен.

АО «Смоленск-Лада» может добиться оперативного погашения задолженности дебиторами, приобретать запасы в минимальных объемах, продукцию продавать буквально с контейнера, не оставляя ни единицы готовой продукции на складе, однако нельзя сократить запасы ниже минимально необходимых.

Путем взыскания требуется снизить величину просроченной дебиторской задолженности. Обратив пристальное внимание на работу с дебиторской задолженностью, ОАО «Смоленск-Лада» обеспечит возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных активов в денежную форму, что особенно актуально в условиях финансового кризиса.

Руководству предприятия можно предложить следующие мероприятия по повышению платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости:

а) для уменьшения дебиторской задолженности в дальнейшем АО «Смоленск-Лада» рекомендуется работать только с проверенными дебиторами, возврат задолженности которых не нарушал сроков и требований договоров;

б) нужно увеличить денежные средства на сумму 300000 тыс. руб., путем уменьшения дебиторской задолженности. Увеличение наиболее ликвидных активов в структуре оборотных активов приведет к увеличению собственных оборотных средств, что позволит предприятию выполнять свои текущие обязательства;

в) увеличить денежные средства, повысив прибыльность предприятия, уменьшив себестоимость продукции на 1120000 тыс. руб. Данное

мероприятие приведет к получению прибыли и увеличению суммы свободных денежных средств;

г) следует краткосрочные обязательства сменить на более долгосрочные, что поможет предприятию покрыть часть краткосрочных обязательств;

д) необходимо уменьшить сумму наиболее срочных обязательств, что поможет предприятию повысить свою платежеспособность на ближайший к рассмотренному периоду промежуток времени;

е) снизить зависимость от заемных средств путем наращивания прибыли. Для этого нужно уменьшить себестоимость. Это мероприятие повлечет повышение платежеспособности предприятия в будущем;

ж) привлекая долгосрочные кредиты, можно увеличить недостаток доли высоколиквидных активов и уменьшить зависимость от краткосрочных обязательств. Данное мероприятие способствует улучшению финансового положения и увеличению платежеспособности предприятия, что позволит предприятию погасить на текущий момент краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств;

к) увеличив собственные оборотные средства, снизить потребность в заемных источниках финансирования. Для этого нужно нарастить собственный капитал, путем увеличения объема производства качественной продукции. Также для финансового оздоровления АО «Смоленск-Лада» требуется повышение эффективности деятельности по сбыту продукции, своевременно устраняя негативные тенденции.

Обозначенные выше рекомендации направлены, главным образом, на получение дополнительных доходов. Внедрение предложенных проектов позволит АО «Смоленск-Лада» стать менее зависимыми от внешнего финансирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания курсовой работы был проведен анализ и дана оценка рентабельности и финансового состояния АО «Смоленск-Лада», разработаны рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия и предотвращению банкротства.

Изучение теоретических аспектов рентабельности предприятия в первой главе позволило найти современные подходы к решению задач благополучного функционирования предприятия применительно к АО «Смоленск-Лада».

Полученные теоретические знания были применены на практике, в частности, проведен анализ деятельности конкретного предприятия АО «Смоленск-Лада», на основании которого были разработаны рекомендации по улучшению рентабельности и финансовых показателей.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о нерациональной финансовой политике АО «Смоленск-Лада» и признать структуру его баланса недостаточно удовлетворительной.

Можно говорить об уверенности кредиторов в надежности предприятия: к концу года зависимость от заемных средств резко понизилась, что является причиной снижения зависимости АО «Смоленск-Лада» от внешних кредиторов.

Значения практически всех показателей финансовой устойчивости находятся в норме, а это свидетельствует о благополучном финансовом положении предприятия и о его финансовой устойчивости.

В целом предприятие является прибыльным и имеет соответственно положительный, постоянно возрастающий уровень рентабельности.

Структура и состав имущества и источников формирования АО «Смоленск-Лада» являются удовлетворительными.

Руководству предприятия необходимо в дальнейшем нарастить величину реального собственного капитала за счет распределения прибыли в фонды накопления. Это будет способствовать повышению финансовой устойчивости предприятия.

В работе разработаны и предложены пути улучшения рентабельности и финансового состояния предприятия. В условиях рыночной экономики для предприятия главное – выбрать оптимальный способ ведения дел. В этом случае очень удобным способом оформления кредиторской задолженности является вексель.

Улучшению финансового состояния АО «Смоленск-Лада» через обновление основных фондов будет способствовать реализация лизинговых операций.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности предприятия, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения: внедрения прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий.

Таким образом, поставленная цель работы выполнена. Разработанные и предложенные в данной курсовой работе рекомендации могут помочь предприятию улучшить свое финансовое состояние, упрочить свои позиции на рынке, что приведет к повышению рентабельности и эффективности функционирования предприятия в достижении поставленных целей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. Федерального закона от 28 июля 2012 г. №144-ФЗ).
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. №405-ФЗ)
3. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 298 с.
4. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 402 с.
5. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.Н. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.Н. Мазурова; под ред. Н. В. Войтоловского. –М.: Юрайт, 2011 . – 112 с.
6. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / О.В. Грищенко. – Таганрог: ТРТУ, 2012.
7. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 577 с.
8. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е., Савин В. Ю. Анализ финансовой отчетности. – М.: Титан эффект, 2011 г. – 320 с.
9. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. – М.: Инфра-М, 2012. – 336 с.
10. Ильенкова Н.Д. Спрос, анализ и управление. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 187 с.
11. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика,

2009. – 414 с.

12. Пожидаева Т.А., Щербакова Н.Ф., Коробейникова Л.С. Практикум по анализу финансовой отчетности. – М.: КноРус, 2011. – 213 с.

13. Пятов М.Л., Соколова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Бухгалтерский учет, 2012 г. – 352 стр.

14. Федорова Е.А., Шелопаев Ф.М., Ермоленко А.И. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. – М.: КноРус, 2011 г. – 367 с.

15. Бороненкова С.А. Анализ финансовой устойчивости в управлении предприятием // Экономический анализ. – 2010. – №2. – С. 47-51.

16. Власов П. Формула успеха // Эксперт. – 2012. – №8. – С. 104-105.

17. Крюков А.Ф., Егорычев И.Г. Прогнозирования ситуаций финансовой устойчивости и ликвидности коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 4. – С. 91-94.

18. Молчанова Л.А. Концепция финансового планирования и анализа субъектов бизнеса: концепция устойчивого развития // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 38-41.

19. В мире экономики и финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.ekonomiks.ru/> (Дата обращения: 08.06.2017).

20. Официальный сайт АО «Смоленск-Лада» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://smolensk.lada.ru/> (Дата обращения: 09.06.2017).

21. Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.e-disclosure.ru/> (Дата обращения: 08.06.2017).

22. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ecsocman.hse.ru/> (Дата обращения: 10.06.2017).

ПРИЛОЖЕНИЕ