

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность, факторный анализ, эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Управление финансовыми результатами деятельности предприятия (на примере ОАО «АСМ-Запчасть»)».

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в проведении анализа финансовых результатов деятельности предприятия и разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности управления ими.

В соответствии с поставленной целью, определены основные задачи выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы):

- изучить теоретические основы управления финансовыми результатами организации;
- провести анализ состава, структуры и динамики финансовых результатов;
- провести факторный анализ прибыли и рентабельности;
- предложить мероприятия по повышению эффективности управления финансовыми результатами.

Предметом исследования являются финансовые результаты деятельности предприятия.

В качестве объекта исследования выступает ОАО «АСМ-Запчасть», основной деятельностью которого является производство и поставка сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней в аграрный сектор.

Период исследования – 2022-20

В качестве методологической основы исследования выступили такие конкретные экономические методы исследования, как анализ и синтез,

логический подход к оценке экономических явлений, сравнение изучаемых показателей, метод финансовых коэффициентов, факторный анализ, обобщение и группировка.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) написана на 62 страницах, включает в себя: введение, 3 главы, заключение, 7 рисунков, 18 таблиц, 43 источника литературы и 5 приложений.

В первой главе изучены теоретические основы анализа и управления финансовыми результатами: сущность и значение финансовых результатов, методика их анализа и политика управления.

Во второй главе дана краткая характеристика объекта исследования, проведен анализ финансовых результатов ОАО «АСМ-Запчасть», а именно: анализ состава, структуры, динамики финансовых результатов; факторный анализ прибыли и показателей рентабельности предприятия.

В третьей главе разработаны мероприятия, направленные на повышение эффективности управления финансовыми результатами предприятия:

- уменьшение себестоимости продукции за счет сокращения расходов на электроэнергию;
- эффективное использование свободной площади и производственного оборудования, стабильный доход от аренды;
- увеличение объема продаж за счет активного продвижения продукции и расширения рынков сбыта;
- усиление маркетинговой и сбытовой деятельности с помощью нового штатного сотрудника.

Все вышеперечисленные мероприятия позволят повысить прибыль ОАО «АСМ-Запчасть», следовательно, их внедрение является эффективным и целесообразным.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	4
1.1 Понятие, сущность и значение финансового результата.....	4
1.2 Методика анализа финансовых результатов	10
1.3 Политика управления финансовыми результатами.....	17
2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АСМ-ЗАПЧАСТЬ»	25
2.1 Экономическая характеристика деятельности предприятия.....	25
2.2 Оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов предприятия	29
2.3 Факторный анализ прибыли и показателей рентабельности.....	40
3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОАО «АСМ-ЗАПЧАСТЬ»	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	58
ПРИЛОЖЕНИЕ	63

ВВЕДЕНИЕ

В современной рыночной экономике эффективное управление финансовыми результатами предприятия играет ключевую роль. Достижение положительного финансового результата является основной целью любой производственной деятельности, поскольку прибыль обеспечивает устойчивость предприятия, способствует формированию резервных фондов и стимулирует инвестиции в перспективные направления.

Процесс управления финансовыми результатами включает комплекс мер, направленных на планирование, распределение и эффективное использование финансовых ресурсов. Он требует глубокого понимания таких финансовых категорий, как доход, прибыль и убыток, а также владения инструментами и методами, позволяющими стабильно формировать и максимизировать чистую прибыль.

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью разработки и внедрения эффективных стратегий и политик, которые обеспечат устойчивое развитие и укрепление конкурентных позиций предприятия в условиях динамично меняющейся экономики. Грамотное управление финансовыми результатами не только помогает минимизировать риски, связанные с реализацией продукции на рынке, но и создает условия для дальнейшего роста и развития предприятия.

Теоретической и методической основой написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) послужили труды отечественных специалистов в области экономического анализа, финансового менеджмента таких авторов, как В.И. Бариленко, И.А. Бланк, Л.Т. Гиляровская, И.Ю. Евстафьева, Е.Е. Румянцева, Г.В. Савицкая и др.

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в проведении анализа финансовых результатов деятельности предприятия и разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности управления ими.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность и значение финансового результата

Предприятие любой организационно-правовой формы, осуществляя свою хозяйственную деятельность, по итогам отчетного периода характеризуется каким-либо финансовым результатом, который может быть, как положительным, так и отрицательным. Положительный финансовый результат достигается, когда доходы предприятия превышают расходы за определенный период, а отрицательный - когда затраты выше полученных доходов.

И.В. Сергеев считает, что «финансовый результат подразумевает под собой какой-либо финансовый итог от проведенной деятельности, подробное изучение которого может сказать, эффективна деятельность компании или нет. При анализе данного показателя экономический отдел фиксирует положительный или отрицательный финансовый результат деятельности предприятия, полученный за счет дохода от продаж за вычетом налогов и производственных затрат»¹.

По мнению В.И. Бариленко, если «предприятию недостаточно полученных финансовых результатов, оно может прибегнуть к неосновным видам деятельности, например, сдавать в аренду неиспользуемые помещения, проявлять свою активность на финансовых и валютных рынках»².

В литературе по экономическому анализу и финансовому менеджменту ведущие ученые подходят к определению понятия «финансовый результат» в различных аспектах и с разной степенью детализации.

¹ Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник. – Люберцы: Издательство Юрайт, 2021. - с.114;

² Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.]; под ред. В. И. Бариленко. - М.: Издательство Юрайт, 2022. - 201с. - [Электронный ресурс] - URL: www.biblio-online.ru/book/2F4B4CC7-7BA4-44DC-AE50-F67A7D0B1DF7

О. В. Ефимова, под финансовым результатом деятельности предприятия понимая прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов»³.

Г. В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»⁴.

И. А. Бланк, анализируя финансовые механизмы управления формированием чистой прибыли, характеризует прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия»⁵.

Понятие «финансовый результат» очень тесно связывается с понятием «прибыли и убытки», но понятия «финансовые результаты» гораздо шире.

Прибыль или убыток - это итоговый показатель, отражающий либо прирост, либо уменьшение имущества предприятия. Финансовые результаты служат источником пополнения собственного капитала и играют важную роль в формировании чистой прибыли предприятия.

Понятие «финансовый результат» имеет большое значение для бухгалтерского учета, т.к. выражается в таких показателях, как:

- показатели прибыли, которые характеризуют финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия, они также являются абсолютными показателями;
- показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат, они также являются относительными показателями.

³ Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2021. - с.28;

⁴ Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — Москва: Инфра-М, 2022. - с.172;

⁵ Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. - М.: Омега-Л, 2021. - с.112

Понятие прибыли играет значительную роль при налогообложении, где основная цель заключается не в отражении достоверного финансового результата, а в соблюдении законодательных требований в сфере налогообложения.

Финансовые результаты оказывают существенное влияние на общую эффективность хозяйственно - финансовой деятельности предприятия. Они представляют собой внутренний источник финансовых ресурсов и служат инструментом для достижения различных целей предприятия - экономических, социальных, технических, экологических и других.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении объема денежных средств и их эквивалентов. Прибыль или убыток определяется как разница между доходами и расходами предприятия. Поэтому для оценки финансовых результатов необходимо проанализировать процесс формирования и учета доходов и затрат предприятия⁶.

Увеличение прибыли формирует финансовую основу для расширения производства, развития научно-технической базы, улучшения социальных программ предприятия и материального стимулирования сотрудников. Кроме того, прибыль является важным источником поступлений в бюджеты различных уровней (федеральный, региональный, местный), а также используется для погашения долговых обязательств перед банками, кредиторами и инвесторами. Она способствует созданию резервных фондов, покрытию убытков прошлых лет и финансированию других направлений деятельности предприятия.

Таким образом, показатели прибыли играют ключевую роль в оценке результативности деятельности предприятия, его деловой репутации, надежности и финансовой устойчивости как партнера⁷.

⁶ Сотскова, Е.А. Современный подход к определению экономической сущности понятия «Финансовый результат» // «Экономика и социум». - 2021. № 2 (57) - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyy-podhod-k-opredeleniyu-ekonomicheskoy-suschnosti-ponyatiya-finansovyy-rezultat/viewer>;

⁷ Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. пособие. - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021. - с.129

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: «Отчет о финансовых результатах» и «Бухгалтерский баланс».

Согласно «Отчету о финансовых результатах», различают следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Валовая прибыль - это один из промежуточных показателей, он определяется как разница между выручкой от реализации товаров или услуг и их себестоимостью. Данный показатель отражает уровень прироста капитала и эффективность продаж как в целом, так и в разрезе отдельных видов деятельности предприятия.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой финансовый результат, полученный в процессе производства и реализации товаров или услуг. Этот показатель составляет основную часть прибыли предприятия, характеризует эффективность его основной деятельности и зависит от структуры доходов и расходов. Он формируется после вычета из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов. Являясь ключевым элементом прибыли до налогообложения, данный показатель у финансово-стабильных предприятий составляет основу чистой прибыли и демонстрирует влияние маркетинговых и производственных факторов на финансовые результаты.

Прибыль (убыток) до налогообложения отражает итоговый финансовый результат предприятия, включающий показатели основной и прочей деятельности. Он характеризует общий экономический эффект, полученный от финансово-хозяйственной деятельности в обычных условиях функционирования предприятия.

Чистая прибыль (убыток) - ключевой показатель, отражающий итоговые результаты хозяйственной деятельности предприятия с учетом влияния налоговых факторов. Это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты текущего налога на прибыль с учетом отложенных налоговых активов и обязательств⁸.

На рисунке 1.1 представлена схема формирования и распределения финансового результата.

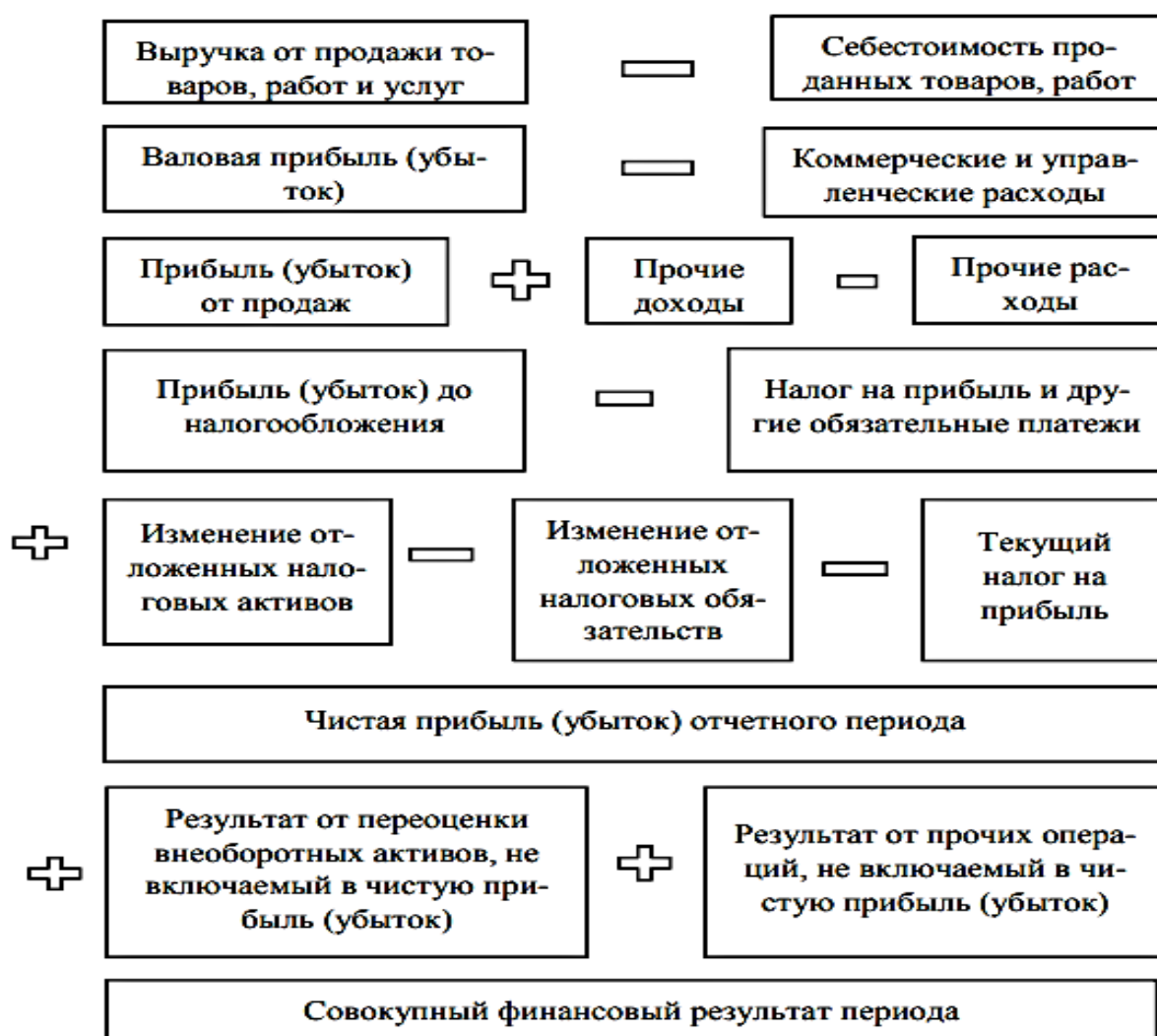


Рисунок 1.1 - Схема формирования и распределения финансового результата

Схема формирования и распределения финансового результата показывает, что финансовый результат деятельности предприятия

⁸ Евстафьева, И.Ю. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / [и др.]; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. - Москва: Издательство Юрайт, 2022. - с.121

представляет собой разницу между его доходами и расходами. Если она положительная, то совокупный финансовый результат называется прибылью. Если отрицательна - убытком.

Рентабельность является одним из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации товаров или услуг. Рентабельность является относительным показателем эффективности работы предприятия и в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам.

Показатель рентабельности, также, как и показатель прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т. е. эти показатели характеризуют все стороны предпринимательской деятельности. Показатель рентабельности выражается в коэффициентах или процентах и показывает долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Он более полно, чем прибыль, характеризуют конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия, поскольку отражает соотношение эффекта к использованным ресурсам.

Таким образом, рентабельность комплексно оценивает эффективность работы предприятия. С её помощью можно оценить качество управления, так как получение высокой прибыли и приемлемого уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности управленческих решений. Поэтому рентабельность может рассматриваться как один из критериев качества управления⁹.

Основными показателями рентабельности предприятия являются:

- общая рентабельность предприятия показывает, сколько средств было привлечено предприятием для получения каждого рубля чистой прибыли;
- рентабельность активов предприятия показывает какую сумму чистой

⁹ Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д.А. Яндовицкий - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2023. – с.269

прибыли возвращает каждый рубль, который предприятие вложило в имущество;

- рентабельность собственного капитала даёт информацию о том, насколько эффективно работают собственные средства владельцев предприятия, инвестированные в бизнес;

- рентабельность продукции предприятия, показывает долю чистой прибыли в каждом рубле, затраченном на производство продукции¹⁰.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия достигается через анализ рентабельности, который представляет собой отношение прибыли к одному из показателей функционирования предприятия. Рассчитывая рентабельность, возможно применение различных показателей прибыли. В результате появляется возможность выявления общей картины работы предприятия и оценки его экономической эффективности. Показатели прибыли и рентабельности являются ключевыми при проведении сравнительного анализа и оценки эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, итоговым показателем деятельности любого предприятия за определенный период времени является финансовый результат - обобщающий показатель, который позволяет анализировать и оценивать эффективность (неэффективность) деятельности хозяйствующего субъекта на различных стадиях его формирования¹¹.

Далее рассмотрим методику проведения анализа финансовых результатов предприятия.

1.2 Методика анализа финансовых результатов

Важное значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу. Анализ финансовых результатов

¹⁰ Савицкая, Г.В. Экономический анализ. – 14-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2021. - с. 401;

¹¹ Пашаев, Н. А. Финансовый результат организации и основные направления его использования при анализе развития организации / Н. А. Пашаев // Молодой ученый. - 2022. - № 19 (123). - С. 490-492. - [Электронный ресурс] - URL: <https://moluch.ru/archive/123/33933>

заключается в изучении основных показателей деятельности предприятия и является основой принятия управленческих решений по их улучшению.

Исследование экономической литературы показало, что такими авторами как: Г.В. Савицкая, Н.Н. Селезнева, И.Ф. Ионова и др. предлагаются различные методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Рассмотрим общую методику анализа финансовых результатов предложенную И.А. Бланком.

В основе данной методики в процессе анализа финансовых результатов лежат следующие основные методы анализа: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, метод финансовых коэффициентов, факторный анализ.

Горизонтальный анализ прибыли предприятия основывается на изучении отдельных её показателей за определенный период времени. Данный анализ включает расчет следующих показателей: абсолютное изменение прибыли; темп роста прибыли. Анализ прибыли предприятия начинается с изучения ее динамики. Годовой темп роста прибыли показывает на сколько процентов в год увеличивается уровень прибыли, этот уровень сравнивается с уровнем динамики имущества и продаж предприятия.

Вертикальный анализ прибыли предприятия используется для определения удельного веса, т.е. влияния каждого из рассматриваемых показателей на общую сумму в целом. Этот вид анализа позволяет проанализировать изменения в структуре прибыли. Вертикальный анализ проводится на основании расчета следующих показателей: исследуется изменение доли прибыли в выручке; исследуется изменение доли элементов общей прибыли.

Коэффициентный анализ базируется на расчёте соотношения различных абсолютных показателей между собой. Основным показателем, характеризующим уровень прибыльности предприятия является

рентабельность. Коэффициентный анализ предполагает расчёт следующих показателей рентабельности, представленных в таблице 1.1¹²:

Таблица - 1.1 Основные показатели рентабельности

Наименование показателя	Способ расчета
Рентабельности активов	Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость активов x 100%
Рентабельность оборотных активов	Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость оборотных активов x 100%
Рентабельности собственного капитала	Чистая прибыль / Среднее значение собственного капитала x 100%
Рентабельности продаж	Прибыль от продаж / Выручка от продаж x 100%
Рентабельность продукции	Чистая прибыль / Себестоимость продукции x 100%

Рентабельность активов показывает, способность активов приносить прибыль и является показателем эффективности и доходности деятельности предприятия, т.е. показывает сколько чистой прибыли приносит каждый рубль вложенный в активы предприятия.

Рентабельность оборотных активов показывает сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы.

Рентабельности собственного капитала показывает, насколько эффективно были использованы инвестиции собственника в предприятие, т.е. сколько чистой прибыли предприятие зарабатывает на 1 рубль собственных средств.

Рентабельности продаж показывает, сколько прибыли получает предприятие с каждого рубля выручки от продаж.

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли получило предприятие с каждого рубля, потраченного на производство.

Факторный анализ финансовых результатов позволяет определить влияние различных факторов на показатели финансовых результатов, а также

¹² Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина/ - М.: Издательство Юрайт, 2021. - с. 414

выяснить причины изменений в показателях прибыли. На этой основе можно составить нужные рекомендации.

Факторный анализ можно проводить по двум направлениям: по абсолютным значениям прибыли (убытка); по относительным величинам, т. е. по рентабельности.

На прибыль от продаж влияют такие факторы как:

- изменение ассортимента; чем больше в ассортименте прибыльных товаров, тем выше уровень дохода;
- изменения объема продаж; чем больше объемы продаж прибыльной продукции, тем выше финансовый результат;
- изменение стоимости продаж; чем меньше затрат, тем больше прибыль;
- изменение отпускных цен; чем выше цена, тем больше прибыль и наоборот меньше цена, тем меньше финансовый результат.

Рассмотрим общую методику расчета влияния факторов на прибыль от продаж:

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔP) от реализации продукции:

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (1.1)$$

где: P_1 - прибыль отчетного года;

P_0 - прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1):

$$\Delta P_1 = N_{p1} - N_{p1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1, \quad (1.2)$$

где: $N_{p1} = \sum p_1 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года;

$N_{p1,0} = \sum p_0 q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

$$\Delta P_2 = P_0 K_1 - P_0 = P_0 \times (K_1 - 1), \quad (1.3)$$

где: P_0 - прибыль базисного года;

K_1 - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K_1 = S_{1,0} / S_0, \quad (1.4)$$

где: $S_{1,0}$ - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S_0 - себестоимость базисного года (периода)¹³.

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔP_3):

$$\Delta P_3 = P_0 \times (K_2 - K_1), \quad (1.5)$$

где: K_2 - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

$$K_2 = N_{1,0} / N_0, \quad (1.6)$$

где: $N_{1,0}$ - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N_0 - реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (ΔP_4):

¹³ Погорелова, М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. пособие / М.Я. Погорелова - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021. - с.171

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1, \quad (1.7)$$

где: $S_{1,0}$ - себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S_1 - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продаж за отчетный период, что выражается следующей формулой (ΔP)¹⁴:

$$\Delta P = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4, \quad (1.8)$$

Прибыль до налогообложения рассчитывается как разница между прибылью от продаж и прочими доходами и расходами. Фактор «прямого действия» влияет на прибыль в той же пропорции: если он увеличивается или уменьшается, то прибыль также изменяется на соответствующую сумму.

Показатель чистой прибыли отражает конечный результат деятельности предприятия и отличается от налогооблагаемой прибыли на величину отложенных налоговых обязательств и текущего налога на прибыль.

Чистая прибыль определяется по следующей формуле:

$$\text{ЧП} = В - СС - КР - УР - \text{Дуч} + \text{ПрД} - \text{ПрР} + \text{ПроцП} - \text{ПроцУ} - \text{НП}, \quad (1.9)$$

где: В - выручка от реализации;

СС - себестоимость продукции;

УР и КР - управленческие и коммерческие расходы;

Дуч – доходы от участия в других предприятиях;

ПрД и ПрР - прочие доходы и расходы;

ПроцП и ПроцУ - проценты к получению и проценты к уплате;

¹⁴ Погорелова М.Я. Там же с.172

НП - налог на прибыль¹⁵.

При необходимости проведения анализа влияния на результативный показатель сложной системы взаимосвязанных причин применяют методы корреляционного и регрессивного многофакторного анализа. Эти методики значительно расширяют и углубляют возможности факторного анализа прибыли (убытка) от реализации, но требуют значительных трудовых и материальных ресурсов, что подчеркивает важность оценки экономической эффективности и целесообразности таких расчетов.

Таким образом, при выборе перечня факторов для анализа и методики оценки их воздействия на прибыль (убыток) от реализации необходимо учитывать объем и качество исходной информации, возможности получения дополнительных данных, а также требуемый уровень глубины и точности расчетов¹⁶.

Для определения влияния факторов на рентабельность продаж, производятся следующие расчеты¹⁷:

1. Влияние изменения выручки от продаж на рентабельность продаж:

$$\Delta R_B = \left(\frac{B_1 - C_0 - K_{P0} - U_{P0}}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - K_{P0} - U_{P0}}{B_0} \right) \times 100, \quad (1.10)$$

где: B_0, B_1 - отчетная и базисная выручка;

C_0, C_1 - отчетная и базисная себестоимость;

K_{P0}, K_{P1} - отчетные и базисные коммерческие расходы;

U_{P0}, U_{P1} - отчетные и базисные управленческие расходы.

2. Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж:

¹⁵ Бланк, И.Н. Финансовый менеджмент / И.Н. Бланк. - М.: Наука, 2021. - с.292;

¹⁶ Мерзлякова, М.К. Обзор методик анализа финансовых результатов / М.К. Мерзлякова // Вестник магистратуры. - 2022. - № 12-4(87) - [Электронный ресурс] - URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-metodik-analiza-finansovyh-rezultatov-1>;

¹⁷ Евстафьева, И.Ю. Там же с.273

$$\Delta R_C = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100, \quad (1.11)$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{KP} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100, \quad (1.12)$$

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{UP} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right) \times 100, \quad (1.13)$$

Рассмотрев методику анализа финансовых результатов, рассмотрим, как осуществляется процесс управления финансовыми результатами.

1.3 Политика управления финансовыми результатами

Политика управления финансовыми результатами предприятия включает комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями, которые реализуются в определенной последовательности ответственной структурой и направлены на решение взаимосвязанных задач, целью которых является восстановление, укрепление и расширение финансов предприятия.

В настоящее время существуют различные формы управления финансовыми результатами предприятия, основные из них представлены на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 - Основные формы управления финансовыми результатами предприятия

Все формы управления финансовыми результатами в своей основе содержат согласованную работу руководства предприятия и его структурных подразделений.

Задачи по управлению финансовыми результатами разрабатываются в соответствии с хозяйственной деятельностью предприятия и фиксируются в уставе предприятия - улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли¹⁸.

¹⁸ Корж, К.А. Формы и методы управления финансовыми результатами деятельности предприятия в современных условиях // « Ceteris paribus». - 2022. - № 12 - [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/>

К задачам управления финансовыми результатами предприятия относятся:

- оптимизация доходов (включая соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
- оптимизация расходов (проведение анализа, оценки размеров и структуры расходов, выявление резервов и предоставление рекомендаций по их снижению);
- реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение наилучшего соотношения текущих активов);
- обеспечение дополнительных доходов (от неосновной реализации и финансовой деятельности, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
- совершенствование финансового сотрудничества с дочерними обществами¹⁹.

Для повышения доходов на каждом предприятии обычно разрабатываются собственные плановые мероприятия. Эти действия, как правило, многообразны и включают следующее:

- оценка, анализ и планирование выполнения плановых заданий и динамики продаж;
- увеличение объема выпускаемой продукции;
- повышение качества производимых товаров;
- рациональное использование сырья и материалов, производственных мощностей и рабочих площадей;
- диверсификация производственной деятельности;
- расширение рынка сбыта продукции и т.д.

Для снижения расходов на предприятии обычно проводится оценка, анализ, планирование и контроль за выполнением плановых заданий по месту

¹⁹ Сарапулова, В.В. Организация управления финансовыми результатами предприятия / В.В. Сарапулова // Сборник: проблемы экономики: сборник статей международной научно–практической конференции: в 3 частях. 2021. - с. 145

их возникновения, а также поиск резервов для обоснованного снижения себестоимости продукции.

Оптимизации затрат на предприятии проводится по таким направлениям как:

- снижение издержек за счет внутренних ресурсов (прямое снижение);
- уменьшение производственных издержек (относительное снижение);
- формирование предложения на основе проведенного маркетингового исследования;
- формирование строгой финансовой дисциплины.

План по оптимизации затрат обычно состоит из трёх направлений, по которым может пойти предприятие: экспресс-сокращение, снижение расходов быстрыми темпами и систематическое сокращение.

Направление экспресс-сокращения затрат подразумевает прекращение выплат по «ненужным» статьям и резкое ограничение «допустимых» расходов.

Направление на быстрое снижение затрат включает в себя мероприятия по сокращению как постоянных, так и переменных затрат.

Систематическое сокращение затрат предполагает не только оптимизацию расходов, но и правильное управление инвестициями, закупками и бизнес-процессами²⁰.

Основными методами управления финансовыми результатами деятельности предприятия являются методы, представленные на рисунке 1.3.

²⁰Калужный, Н.В. Методы оптимизации затрат на предприятии // «Вопросы науки и образования» - 2023. - № 18 - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-optimizatsii-zatrat-na-predpriyatii/viewer>

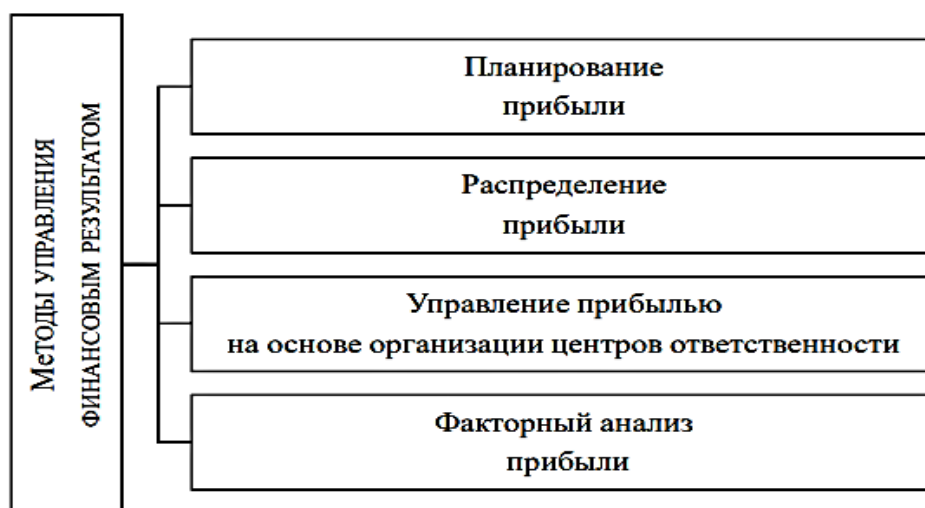


Рисунок 1.3 - Методы управления финансовым результатом

Планирование прибыли - одна из основных частей финансового планирования и важный участок финансово - экономической работы предприятия. Прибыль планируется отдельно по каждому виду деятельности предприятия. При разработке планов по прибыли учитываются все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, рассматриваются все варианты производственной программы и выбирается наилучший вариант, обеспечивающий наибольшую прибыль.

Прибыль предприятия планируется на год путём составления финансового плана за соответствующий период времени при условии относительно стабильных цен и прогнозируемой хозяйственной деятельности. Современная ситуация в экономике затрудняет долгосрочное планирование, и поэтому, предприятие может составлять реальные планы прибыли по кварталам. Также на предприятии составляются квартальные планы прибыли при расчёте авансовых платежей по налогу на прибыль и порядке уплаты их в бюджет. При уплате налога на прибыль предприятие заинтересовано в том, чтобы разница между заявленным им размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Основной целью планирования прибыли является определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

Распределение и использование прибыли необходимо как для покрытия расходов предприятия, так и формирования дохода страны. Система распределения прибыли на предприятии в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и быть экономически обоснованной, чтобы максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия²¹.

Объектом распределения является чистая прибыль предприятия. Под распределением прибыли понимается ее направление в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Предприятие самостоятельно определяет направления расходования чистой прибыли, остающейся в его распоряжении и структуру статей её использования находящиеся в компетенции предприятия.

Вся чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления, вторая часть - используется на потребление. Остаток чистой прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных расходов.

Нераспределенная прибыль прошлых лет, оставшаяся у предприятия для накопления, образует фонд накопления. Структура фонда накопления строится в зависимости от источников. Разделение нераспределенной прибыли прошлых лет на фонды не является обязательным, но предпочтительно с точки зрения эффективности её использования и учета.

Из фонда накопления формируют следующие фонды: амортизационный, инвестиционный, резервный и др.

²¹ Лысов, И.А., Методология управления финансовыми результатами предприятия // «Вестник НГИЭИ». - 2022. №1 (44) - [Электронный ресурс] - URL: <https://1-fin.ru/?id=1177>

Амортизационный фонд предприятия формируется из средств амортизационных отчислений и предназначен для воспроизводства основных средств. Амортизационные отчисления учитываются в себестоимости продукции, снижая налогооблагаемую базу, что приводит к сокращению суммы налога на прибыль. Амортизационный фонд играет ключевую роль в инвестиционной деятельности предприятия, обеспечивая финансовые ресурсы для обновления и развития материально - технической базы.

Инвестиционный фонд формируется как из собственных, так и заемных средств. Средства, привлекаемые в инвестиционные фонды, должны учитываются отдельно, т.к. каждый фонд создается для определенной цели. На предприятии может формироваться фонд инвестирования в капитальные вложения или в основные фонды производственного и непроизводственного назначения. Так же, формируются фонды на закупку оборудования, фонды пополнения собственных оборотных средств или их прироста, фонд освоения новой техники и технологий. Формируются специальные фонды для работы на финансовом рынке

Резервный фонд формируется в соответствии с законодательством и внутренними нормативными документами за счет чистой прибыли предприятия. Обычно его размер составляет от 5% до 25% от уставного капитала. Резервный фонд может использоваться для покрытия убытков, повышения финансовой устойчивости, для финансирования непредвиденных расходов, а также для других целей, установленных в уставе предприятия. Размер и необходимость резервного фонда могут пересматриваться в зависимости от финансового состояния предприятия и его стратегии.

Управление прибылью на основе ведения центров финансовой ответственности затрагивает работу тех подразделений предприятия, которые обеспечивают разработку и принятие управленческих решений как по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли, так и тех подразделений, которые несут ответственность за результаты этих решений. Основная цель системы управления по центрам финансовой

ответственности заключается в повышении эффективности управления подразделениями предприятия путём обобщения данных о результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было переадресовать на конкретного руководителя. Цель использования методики управления прибылью по центрам ответственности заключается в оценке, прогнозировании и достижении оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и предприятия в целом²².

Таким образом, предприятие выбирает индивидуальные формы и методы управления финансовыми результатами в зависимости от специфики его деятельности, от отрасли функционирования, от видов деятельности, от жизненного цикла и т.д. Внедрение современных форм и методов управления способствует повышению эффективности управления финансовыми результатами предприятия.

Предприятию необходимо следить за текущей финансовой ситуацией как в целом по предприятию, так и по каждому его подразделению. Важно разрабатывать четкие и долгосрочные цели и задачи обеспечивающие эффективное функционирование предприятия, своевременно анализировать полученные результаты и применять эффективные способы по оптимизации как производственных процессов, так и работу отдела финансового управления.

Финансовые результаты деятельности предприятия выражаются чистой прибылью или убытком. Основной целью деятельности предприятия является получение чистой прибыли и её максимизация, для этого предприятие должно управлять ею, воздействуя на факторы, обеспечивающие рост доходов и снижение расходов.

²² Лысов, И.А. Указ. соч.

2. АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АСМ-ЗАПЧАСТЬ»

2.1 Экономическая характеристика деятельности предприятия

ОАО «АСМ-Запчасть» зарегистрировано 11 февраля 1997 года с присвоением ОГРН 1022200804416, ИНН 2209018250, КПП 220901001 в г. Рубцовске.

Полное наименование: Открытое Акционерное Общество «АСМ-Запчасть». Место нахождения: 658210, Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Красная, д. 100.

ОАО «АСМ-Запчасть» действует в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Законом РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.95г. №208-ФЗ. ОАО «АСМ-Запчасть» зарегистрировано Постановлением главы администрации г. Рубцовска №336 от 11.02.97г. Учредительным документом предприятия является Устав, утвержденный Общим Собранием акционеров.

Форма собственности - частная. Акционеры являются собственниками принадлежащего им пакета акций, дающего им право на получение чистой прибыли в виде дивидендов и на участие в управлении делами акционерного общества. Уставный капитал ОАО «АСМ-Запчасть» составляет 41 143 000 руб. и состоит из 41 143 000 штук обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 рубль.

Основной целью предприятия является получение прибыли и достижение высокого уровня обеспеченности работающих в акционерном обществе и акционеров социальными благами в результате осуществления предусмотренных учредительными документами видов деятельности.

Общество осуществляет 10 видов деятельности, основным из которых является (ОКВЭД 25.62) «Обработка металлических изделий механическая».

Предприятие специализируется на производстве запасных частей к сельхозмашинам, выпускает более 110 наименований запчастей. Кроме запасных частей Общество выпускает, различные сельхозмашины: плуги, плоскорезы-глубококорыхлители, культиваторы - плоскорезы, комбинированные почвообрабатывающие машины.

Основными клиентами ОАО «АСМ-Запчасть» являются: агроснабженческие организации Республики Казахстан.

Основными поставщиками металлопроката являются: ООО «МСВ», АО «Сталепромышленная компания», ООО «А Групп».

Поставка металла и комплектующих осуществляется автотранспортом транспортных компаний ООО «АМ 22», ООО «ПЭК», ООО «ТК Энергия».

Организационная структура Общества представлена в Приложении 1.

Управление предприятием осуществляется в рамках линейно - функциональной структуры. Данная схема предусматривает создание при основных звеньях линейной структуры функциональных отделов, что позволяет специализировать выполнение отдельных функций, сохраняя целенаправленность линейной структуры, и повысить уровень компетентности решений, принимаемых высшим руководством предприятия.

Высшим органом управления общества является собрание акционеров. Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью общества. Руководство текущей деятельностью осуществляется единоличным исполнительным органом директором.

В непосредственном подчинении директора находятся руководители функциональных служб: заместитель директора по производству, заместитель директора по коммерческим вопросам, технический директор, главный бухгалтер, заместитель директора по экономическим вопросам.

ОАО «АСМ-Запчасть» применяет общую систему налогообложения (20%).

Проведем анализ основных экономических показатели деятельности предприятия за 2022-2024гг (ПРИЛОЖЕНИЕ 2).

Данные Приложения 2 показывают, что среднесписочная численность на предприятии с 2022г по 2024г сократилась на 12 человек и составила 47 человек. Сокращение персонала было связано с оптимизацией численности сотрудников.

Годовой фонд заработной платы в 2023г уменьшился на 3,8% в связи с сокращением численности сотрудников, в 2024г увеличился на 7,39% в связи с ежегодным проведением индексации и составил 15 926 тыс. руб.

Размер среднемесячной заработной платы на предприятии очень низкий, соответствует размеру МРОТ в Алтайском крае.

За анализируемый период времени наблюдается колебания выручки от реализации продукции, в 2023г выручка увеличилась на 3 334 тыс. руб. или 6,6% и составила 53 850 тыс. руб., в 2024г этот показатель уменьшился на 6 701 тыс. руб. или на 12,44% и составил 47 149 тыс. руб. В общем за данный период времени произошло уменьшение выручки на 3 367 тыс. руб. или на 5,84%.

Себестоимость продаж так же, как и выручка от реализации в 2023г по сравнению с 2022г увеличилась на 3 293 тыс. руб. или на 6,62% и составила 53 063 тыс. руб., в 2024г по сравнению с 2023г уменьшилась на 6 504 тыс. руб. или на 12,26% и составила 46 559 тыс. руб. В общем за данный период времени себестоимость уменьшилась на 3 211 тыс. руб. или на 5,64%. Это связано с оптимизацией затрат на предприятии, сокращением постоянных расходов и улучшением управления ресурсами.

Показатель прибыли от продаж в 2023г по сравнению с 2022г увеличился на 41 тыс. руб. или на 5,5%, в 2024г по сравнению с 2023г данный показатель уменьшился на 197 тыс. рублей или на 25,03%. В общем за данный период времени показатель прибыли от продаж уменьшился на 156 тыс. руб. или на 19,53%. Это произошло за счет снижения выручки от реализации выпускаемой продукции и отрицательно влияет на финансовый результат предприятия.

Показатель чистой прибыли в 2023г увеличился на 94 тыс. руб. и составил 117 тыс. руб. В 2024г данный показатель уменьшился на 37 тыс. руб. и составил 80 тыс. руб., это говорит о росте расходов, которые превысили рост доходов. Также на снижение величины чистой прибыли повлияло то, что ОАО «АСМ-Запчасть» выплачивает долг по займу ОАО «Управляющая компания «Сибгагромаш».

Показатель рентабельности продаж в 2023г по сравнению с 2022г увеличился на 0,17% и составил 0,22%. В 2024г по сравнению с 2023г данный показатель уменьшился 0,05% и составил 0,17%. В общем за данный период времени показатель рентабельности продаж увеличился на 0,12%, т.е. имеет тенденцию к увеличению и положительно характеризует деятельность предприятия.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов за рассматриваемый период времени имеет тенденцию к снижению. В 2024г по сравнению с 2022г показатель среднегодовой стоимости уменьшился на 207 тыс. руб. или на 3,96%.

Среднегодовая стоимость активов предприятия имеет тенденцию к увеличению, так, за 2022-2024гг данный показатель увеличился на 900 тыс. руб. или на 1,97%.

Показатель затрат на 1 руб. товарной продукции с 2022г по 2024г повысился на 0,0023 руб. и составил 0,9875 руб.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2023г увеличился на 4,82%, в 2024г уменьшился на 12,69%. Это показывает, что предприятие периодически испытывает финансовые трудности и дефицит оборотных средств.

В 2023г произошло увеличение показателей фондоотдачи и фондовооруженности на 1,06 руб. и на 6,15тыс. руб./чел. соответственно. Это свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств и производительности труда на предприятии. В 2024г показатель фондоотдачи уменьшился на 12,43% и составил 9,39 тыс. руб., это связано со

снижением выручки от реализации продукции. Показатель фондовооруженности в 2024г увеличился на 12,74% и составил 106,85 тыс. руб./чел., это связано с сокращением среднесписочной численности сотрудников.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период времени в хозяйственной деятельности предприятия наблюдаются в 2023г по сравнению с 2022г увеличение показателей, затем в 2024г по сравнению с 2023г понижение таких показателей как: выручка от реализации, себестоимость продаж, коэффициент оборачиваемость оборотных средств, фондоотдача, чистая прибыль и рентабельность продаж. Тенденцию к увеличению за 2022-2024гг имеют такие показатели как: среднегодовая стоимость активов, затраты на 1 руб. товарной продукции, фондовооруженность. Тенденцию к снижению имеют такие показатели как: среднесписочная численность сотрудников, прибыль от продаж, чистая прибыль. Данные факторы говорят о нестабильности в работе предприятия, это отрицательно влияет на динамику его развития.

2.2 Оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов предприятия

Финансовый результат является обобщающим показателем анализа и оценки эффективности деятельности предприятия. К финансовым результатам относятся следующие показатели: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Используя данные отчета о финансовых результатах деятельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг, проведем горизонтальный анализ финансовых результатов.

Таблица 2.1 - Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах
ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб.			Абсолютное отклонение, тыс.руб.		Темп изменения, %	
	2022г	2023г	2024г	2023-2022гг	2024-2023гг	2023-2022гг	2024-2023гг
Выручка от реализации	50 516	53 850	47 149	3 334	-6 701	106,60	87,56
Себестоимость продаж	49 770	53 063	46 559	3 293	-6 504	106,62	87,74
Прибыль от продаж	746	787	590	41	-197	105,50	74,97
Прочие расходы	618	559	436	-59	-123	90,45	78,00
Прибыль до налогообложения	128	228	154	100	-74	178,13	67,54
Текущий налог на прибыль	26	46	31	20	-15	176,92	67,39
Прочее	79	65	43	-14	-22	82,28	66,15
Чистая прибыль	23	117	80	94	-37	508,70	68,38

Анализ таблицы 2.1 показывает, что выручка от реализации в 2023г по сравнению с 2022г увеличилась на 3 334 тыс. руб., а в 2024г по сравнению с 2023г снизилась на 6 701 тыс. руб. В общем, за данный период времени выручка от реализации снизилась на 5,84%, это связано с уменьшением объема продаж сельскохозяйственной техники.

Величина себестоимости в 2023г по сравнению с 2022г увеличилась на 3 293 тыс. руб., а в 2024г по сравнению с 2023г уменьшилась на 6 504 тыс. руб. Уменьшение в общем за период составило 5,64%, что связано с уменьшением затрат на выпускаемую продукцию.

Прибыль от продаж в 2023г по сравнению с 2022г увеличилась на 41 тыс. рублей или на 5,5%, в 2024г уменьшилась на 197 тыс. руб. или на 25,03%.

Прочие расходы имеют тенденцию к снижению. В общем за рассматриваемый период времени величина прочих расходов уменьшилась на 182 тыс. руб. или на 31,55%.

Величина чистой прибыли в 2023г по сравнению с 2022г увеличилась на 94 тыс. руб. за счет увеличения выручки от реализации и уменьшения прочих

расходов и строки прочее. В 2024г по сравнению с 2023г величина чистой прибыли снизилась на 37 тыс. руб. и составила 80 тыс. руб. за счет снижения объемов выпускаемой продукции.

Также, анализ таблицы 2.1 показывает, что основным источником дохода ОАО «АСМ-Запчасть» является выручка от основной деятельности.

Показателями расходов предприятия являются: себестоимость продаж, прочие расходы, текущий налог на прибыль и прочее. В составе расходов предприятия отсутствуют коммерческие и управленческие расходы. Основная статья расходов - себестоимость.

На рисунке 2.1 представлена динамика финансовых результатов деятельности предприятия.

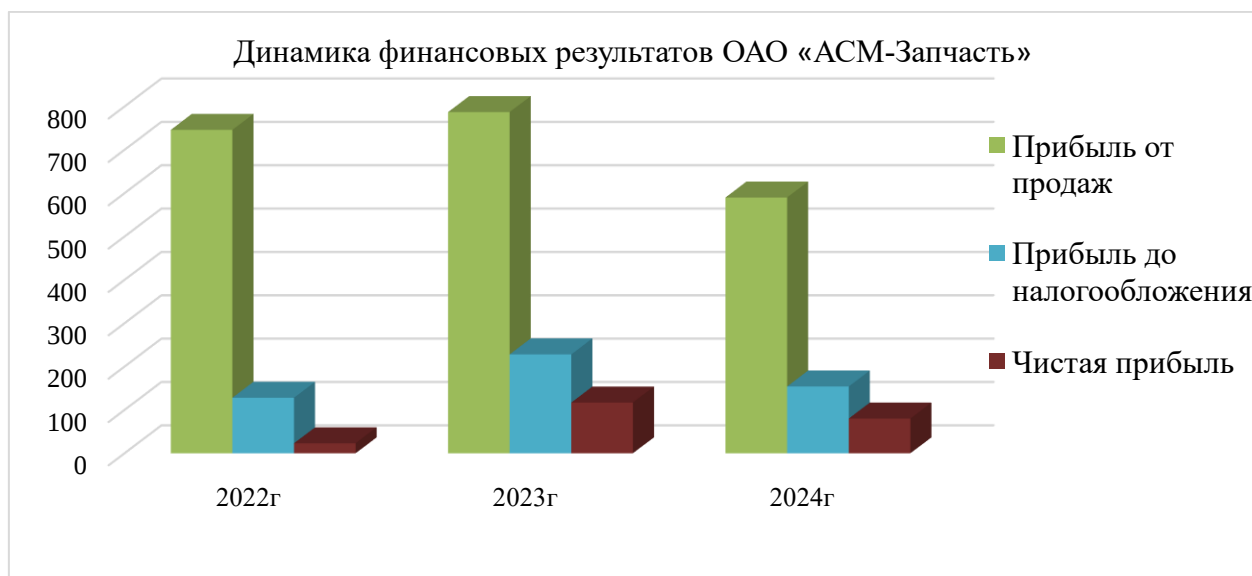


Рисунок 2.1 - Динамика финансовых результатов деятельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг, тыс. руб.

Из рисунка 2.1 видно, что в 2023г финансовые результаты деятельности предприятия увеличились по сравнению с 2022г, в 2024г по сравнению с 2023г снова снизились. Данная динамика показывает нестабильность в финансово-хозяйственной деятельности ОАО «АСМ-Запчасть».

Проведем вертикальный анализ финансовых результатов ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг.

Таблица 2.2 - Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах
ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Наименование показателя	Значение показателя, тыс.руб.			Удельный вес, %			Изменение п.п.	
	2022г	2023г	2024г	2022г	2023г	2024г	2023 / 2022г	2024 / 2023г
Выручка от реализации	50 516	53 850	47 149	100,00	100,00	100,00	-	-
Себестоимость продаж	49 770	53 063	46 559	98,52	98,54	98,75	0,02	0,21
Прибыль от продаж	746	787	590	1,48	1,46	1,25	-0,02	-0,21
Прочие расходы	618	559	436	1,22	1,04	0,92	-0,19	-0,11
Прибыль до налогообложения	128	228	154	0,25	0,42	0,33	0,17	-0,09
Текущий налог на прибыль	26	46	31	0,05	0,09	0,07	0,03	-0,02
Прочее	79	65	43	0,16	0,12	0,09	-0,04	-0,03
Чистая прибыль	23	117	80	0,05	0,22	0,17	0,17	-0,05

Данные таблицы 2.2 показывают, что наибольший удельный вес в выручке от реализации занимает себестоимость продаж, её удельный вес составил в 2022г 98,52%, в 2023г 98,54%, в 2024г 98,75%. В 2023г произошло повышение доли себестоимости на 0,02%, в 2024г - на 0,21%. В общем за рассматриваемый период времени удельный вес себестоимости продаж увеличился на 0,23%.

Доля прочих расходов, за представленный период времени составила: в 2022г 1,22%; в 2023г 1,04%; в 2024г 0,92%, в общем удельный вес данного показателя уменьшился на 0,30%.

Удельный вес прибыли до налогообложения составил: в 2022г 0,25%, в 2023г увеличился и составил 0,42%, в 2024г уменьшился и составил 0,33%. В общем за данный период удельный вес прибыли до налогообложения снизился на 0,08%.

Доля чистой прибыли в выручке от реализации составила: в 2022г 0,05%, в 2023г 0,22%, в 2023г 0,17%. В общем за период удельный вес чистой прибыли увеличился на 0,12%.

С целью изучения расходов предприятия, рассмотрим более подробно структуру и динамику полной себестоимости ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг (ПРИЛОЖЕНИЕ 3).

Из данных Приложения 3 видно, что наибольшую величину затрат в себестоимости продукции составляют материальные затраты. Удельный вес материальных затрат в 2022г составил 57,7%, в 2023г увеличился до 62%, в 2024г снизился по сравнению с 2023г до 53,8%.

В состав материальных затрат предприятия входят затраты на: сырье, материалы и комплектующие; уголь; электроэнергию; теплоэнергию; воду. Наибольшей статьей затрат в материальных затратах составляют затраты на сырье, материалы и комплектующие, используемые в производстве и затраты на электроэнергию.

Удельный вес затрат на сырье, материалы и комплектующие в 2022г составил 68%, в 2023г 77%, в 2024г увеличился на 2,1% и составил 79,1%.

Удельный вес затрат на электроэнергию составил: в 2022 г 26,7%, в 2023г уменьшился и составил 19,2%, в 2024г уменьшился по сравнению с 2023г на 2,4% и составил 16,8%.

Наименьшей величиной затрат в структуре материальных затрат себестоимости продукции составляют затраты на теплоэнергию и воду.

Удельный вес заработной платы, в составе себестоимости продукции составил: в 2022г 31%, в 2023г 27,9%, в 2024г 34,2%.

Наименьшей величиной затрат в себестоимости является амортизация. Удельный вес амортизации, в связи с износом оборудования за рассматриваемый период уменьшился с 2% до 1,7%.

Данная структура себестоимости соответствует специфике деятельности предприятия.

На рисунке 2.2 представлена структура себестоимости продукции ОАО «АСМ-Запчасть» за 2024г.



Рисунок 2.2 - Структура себестоимости продукции ОАО «АСМ-Запчасть» за 2024г, %

Рисунок 2.2 показывает, что в структуре себестоимости продукции за 2024г материальные затраты составляют 54%, заработная плата 34%, страховые взносы 10%, амортизация 2%. В структуре материальных затрат сырье и материалы составляют 79%, электроэнергия 17%, уголь 3%, теплоэнергия и вода 1%.

Проведем анализ реализации выпускаемой продукции ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг.

Таблица 2.3 - Объем реализации по видам продукции выпускаемой ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Вид продукции	2022г	2023г	2024г	Удельный вес, %			Абсолютное отклонение, тыс.руб.	
				2022г	2023г	2024г	2023-2022г	2024-2023г
Сельхозмашины в т.ч.:	42 142	46 759	41 355	83	87	88	4 617	-5 404
Плуги общего назначения	15 079	17 071	14 823	36	37	36	1 992	-2 248
Плуги серии ПЯ	10 495	12 753	9 467	25	27	23	2 258	-3 286
Чизельные плуги	9 399	7 753	8 153	22	17	20	-1 646	400
Плоскорезы-глуборыхлители	3 017	3 120	2 962	7	7	7	103	-158
Культиваторы	2 026	2 920	3 098	5	6	7	894	178
Бороны	1 163	2 071	1 991	3	4	5	908	-80
Лесная техника	963	1 071	861	2	2	2	108	-210
Сельхоззапчасти в т.ч.:	8 374	7 091	5 794	17	13	12	-1 283	-1 297
Культиваторы и плоскорезы	4 163	2 071	2 859	50	29	49	-2 092	788
Посевная техника	2 423	3 082	1 373	29	43	24	659	-1 709
Дисковые орудия	1 163	1 071	1 094	14	15	19	-92	23
Прочая мелкоштучная	625	867	468	7	12	8	242	-399
Итого:	50 516	53 850	47 149	100	100	100	3 334	-6 701

Из данных таблицы 2.3 видно, что за 2022-2024гг выручка от реализации выпускаемой продукции ОАО «АСМ-Запчасть» в общем уменьшилась на 3 367 тыс. руб. за счет снижения объемов продаж по таким видам продукции как: плуги общего назначения на 256 тыс. руб.; плуги серии ПЯ на 1 028 тыс. руб., чизельные плуги на 1 246 тыс. руб., плоскорезы-глуборыхлители на 55 тыс. руб., лесная техника на 102 тыс. руб., по всем видам сельхоззапчастей на 2 580 тыс. руб.

Увеличение объемов продаж произошло по видам продукции: культиваторы на 1 072 тыс. руб., бороны на 828 тыс. руб.

Наибольший удельный вес объема реализации приходится на сельхозмашины, в 2022г удельный вес составил 83%, в 2023г 87%, в 2024г 88%.

На рисунке 2.3 представлена структура объема реализации по видам продукции ОАО «АСМ-Запчасть» за 2024г.

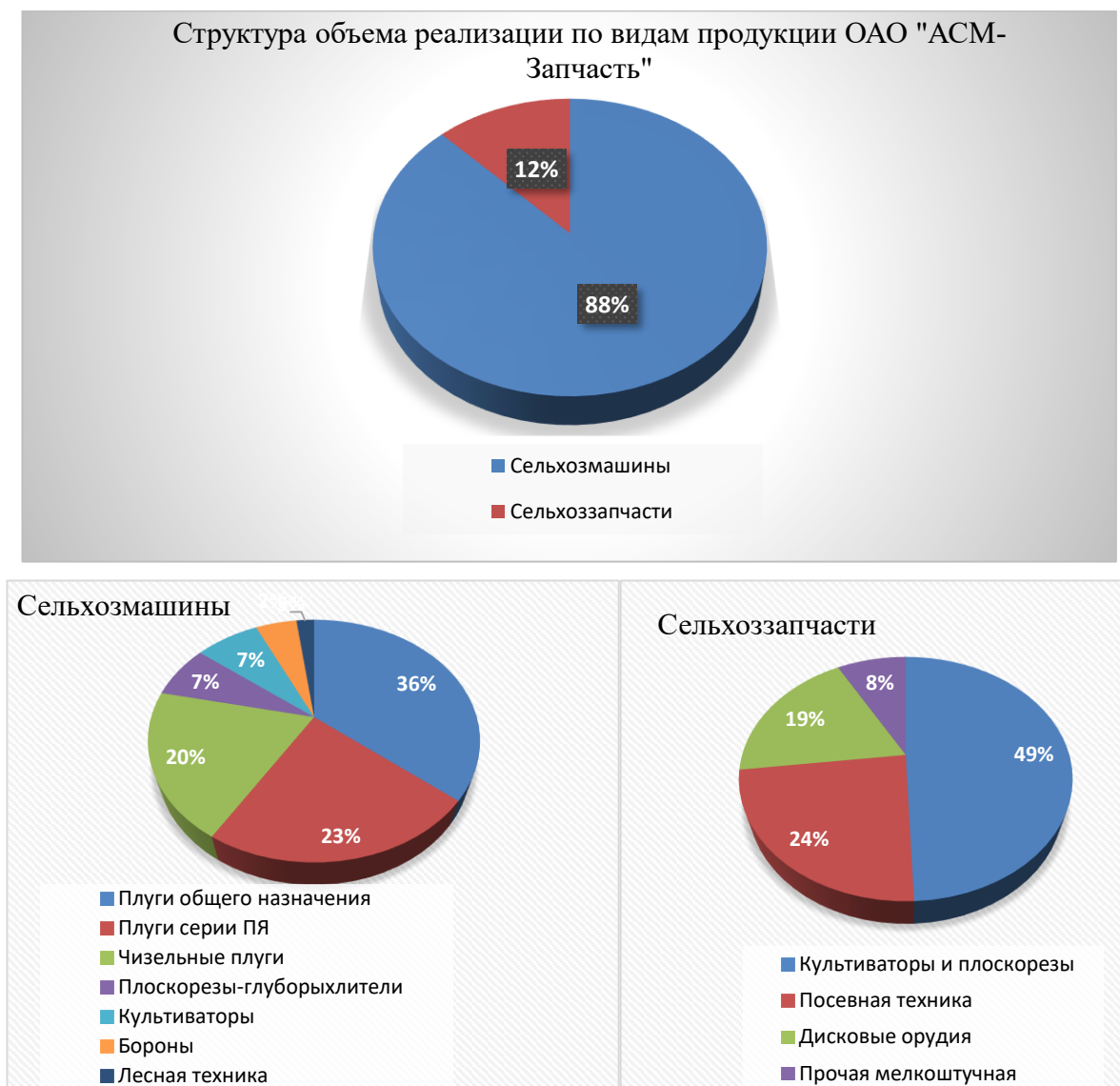


Рисунок 2.3 - Структура объема реализации по видам продукции выпускаемой ОАО «АСМ-Запчасть» за 2024г, %

Из рисунка 2.3 видно, что наибольший объем реализации в 2024г составили сельхозмашины 88%, из видов сельхозмашин наибольший объем реализации приходится на плуги общего назначения 36%, плуги серии ПЯ 23% и чизельные плуги 20%.

Объем реализации по сельхоззапчастям составил 12%, из них наибольший объем продаж приходится на запчасти: к культиваторам и плоскорезам 49%, к посевной технике 24%, наименьший объем продаж приходится на прочую мелкоштучную продукцию 8%.

Проведем анализ прибыли от продаж по видам выпускаемой продукции ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг.

Таблица 2.4 - Анализ прибыли от продаж по видам выпускаемой продукции ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Вид продукции	2022г	2023г	2024г	Удельный вес, %			Абсолютное отклонение, тыс.руб.	
				2022г	2023г	2024г	2023-2022г	2024-2023г
Сельхозмашины в т.ч.:	529	599	479	71	76	81	70	-120
Плуги общего назначения	142	185	139	27	31	29	43	-46
Плуги серии ПЯ	99	101	87	19	17	18	2	-14
Чизельные плуги	83	87	79	16	15	16	4	-8
Плоскорезы-глуборыхлители	78	91	59	15	15	12	13	-32
Культиваторы	51	54	46	10	9	10	3	-8
Бороны	42	46	38	8	8	8	4	-8
Лесная техника	34	35	31	6	6	6	1	-4
Сельхоззапчасти в т.ч.:	217	188	111	29	24	19	-29	-77
Культиваторы и плоскорезы	112	88	61	52	47	55	-24	-27
Посевная техника	75	79	46	35	42	41	4	-33
Дисковые орудия	61	41	32	28	22	29	-20	-9
Прочая мелкоштучная	-31	-20	-28	-14	-11	-25	11	-8
Итого:	746	787	590	100	100	100	41	-197

Данные таблицы 2.4 показывают, что в общем за период 2022-2024гг ОАО «АСМ-Запчасть» получило убыток от продажи прочей мелкоштучной продукции. Это связано с высокой себестоимостью на закуп деталей для данной продукции. Наибольшую прибыль от продаж в 2024г составила

реализация плугов общего назначения 29%, плуги серии ПЯ 18%, чизельные плуги 16%, плоскорезы - глуборыхлители 12%, культиваторы 10%.

Для оценки эффективности деятельности ОАО «АСМ-Запчасть», проведем коэффициентный анализ рентабельности предприятия за 2022-2024гг.

Таблица 2.5 - Анализ рентабельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

№ п/п	Показатели	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
		2022г	2023г	2024г	2023-2022гг	2024-2023гг
1	Выручка, тыс. руб.	50 516	53 850	47 149	3 334	-6 701
2	Себестоимость продаж, тыс. руб.	49 770	53 063	46 559	3 293	-6 504
3	Прибыль от продаж, тыс. руб.	746	787	590	41	-197
4	Чистая прибыль, тыс. руб.	23	117	80	94	-37
5	Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	45 410	46 179	46 310	769	131
6	Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	31 134	32 109	32 241	975	132
7	Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	42 128	42 198	42 296	70	98
8	Рентабельность продаж, %	1,48	1,46	1,25	-0,02	-0,21
9	Рентабельность продукции, %	1,50	1,48	1,27	-0,02	-0,22
10	Рентабельность активов, %	0,05	0,25	0,17	0,20	-0,08
11	Рентабельность оборотных активов, %	0,07	0,36	0,25	0,29	-0,11
12	Рентабельность собственного капитала, %	0,0005	0,0028	0,0019	0,0023	-0,0009

Данные таблицы 2.5 показывают, что на предприятии в 2023г по сравнению с 2022г рентабельность продаж снизилась на 0,02% и составила 1,46%, в 2024г снизилась на 0,21% и составил 1,25%. В общем за 2022-2024г рентабельности продаж снизилась на 0,23%.

Рентабельность продукции за период с 2022г по 2024г также имеет тенденцию к снижению. За данный период времени, данный показатель снизился на 0,24%.

Рентабельность активов в 2023г по сравнению с 2022г повысилась на 0,2% и составила 0,25%, в 2024г по сравнению с 2023г снизилась на 0,08%. В общем за данный период времени рентабельность активов повысилась на 0,12%, что говорит об эффективности использования имущества предприятия.

Рентабельность оборотных активов в 2023г по сравнению с 2022г повысилась на 0,29% и составила 0,36%, в 2024г снизилась на 0,11% и составила 0,25%.

Рентабельность собственного капитала показывает долю чистой прибыли в собственных средствах предприятия. В общем за рассматриваемый период времени рентабельность собственного капитала повысилась на 0,0014%.

Рентабельность оборотных активов в 2023г по сравнению с 2022г повысилась на 0,29% и составила 0,36%, в 2024г снизилась на 0,11% и составила 0,25%.

На рисунке 2.4 представлена динамика показателей рентабельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг.

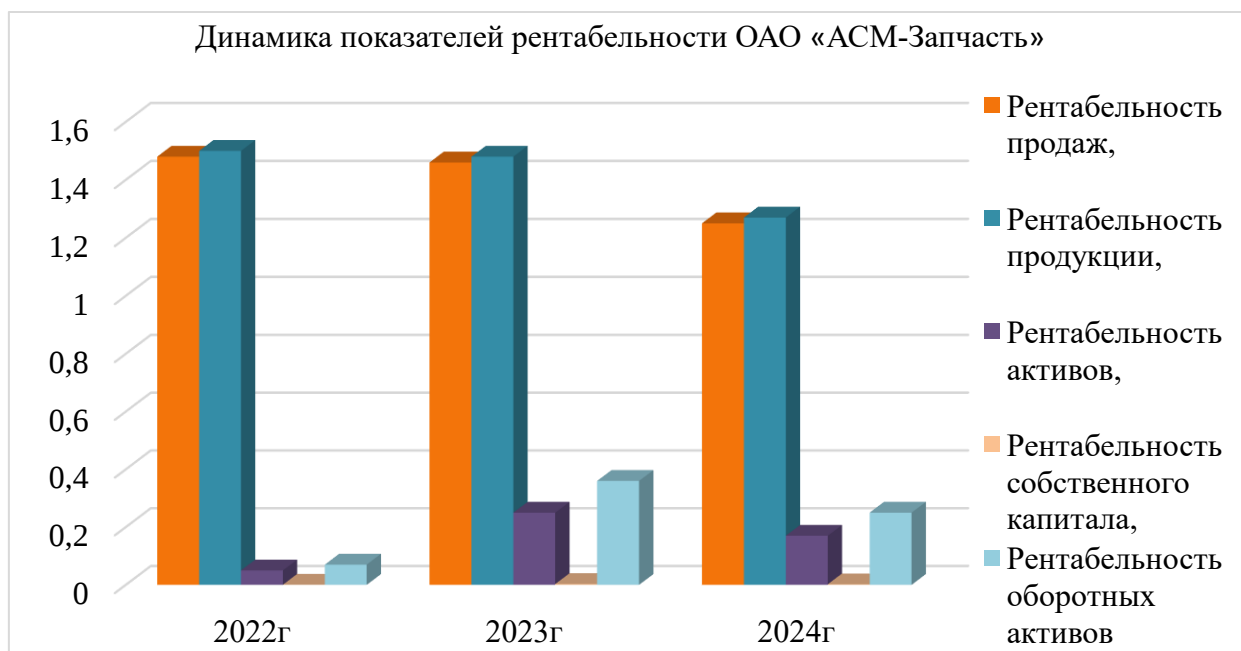


Рисунок 2.4 - Динамика показателей рентабельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг, %

Рисунок 2.4 показывает, в общем за период 2022-2024гг показатели рентабельности: активов, собственного капитала и оборотных активов имеют тенденцию к увеличению. Показатели рентабельности: продаж и продукции снизились, следовательно, деятельность предприятия в 2023г была более эффективной, чем в 2024г.

Проведя анализ финансовых результатов деятельности предприятия, перейдем к факторному анализу прибыли и показателей рентабельности.

2.3 Факторный анализ прибыли и показателей рентабельности

Основным источником дохода ОАО «АСМ-Запчасть» является выручка от реализации продукции, в отчетности предприятия отсутствуют коммерческие и управленческие расходы. В связи с этим, проведем факторный анализ прибыли от продаж и определим влияние на неё таких факторов как: объём продаж, себестоимость продукции, цена реализации и структура продаж (формулы для расчета описаны в п.1.2).

Таблица 2.6 - Данные для факторного анализа прибыли от продаж 2021-2022гг

Показатель	2021г	Фактические данные в базисной оценке	2022г	Отклонение
Выручка от реализации, тыс. руб.	53 438	50 136	50 516	-2 922
Себестоимость продаж, тыс. руб.	52 850	49 534	49 770	-3 080
Прибыль от продаж, тыс. руб.	588	602	746	158

На основании данных, приведенных в таблице 2.6 рассчитаем влияние факторов на изменение прибыли от продаж в 2021-2022гг:

1) объём продаж:

$$50\,136 / 53\,438 \times 100 = 93,82\%$$

$$93,82\% - 100\% = -6,18\%$$

$$(-6,18) \times 588 / 100 = -36,34 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет снижения объема продаж, прибыль предприятия сократилась на 36,34 тыс. руб.;

2) себестоимость продаж:

$$49\,770 - 49\,534 = 236 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет снижения себестоимости, прибыль от продаж понизилась на 236 тыс. руб.;

3) цена реализации:

$$50\,516 - 50\,136 = 380 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет снижения цен на продукцию, прибыль предприятия увеличилась на 380 тыс. руб.;

4) структура продаж:

$$602 - 588 \times 0,9382 = 50,34 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет изменения структуры в объеме продаж, произошел рост прибыли на 50,34 тыс. руб.

Общее увеличение прибыли от продаж под влиянием рассмотренных факторов составило:

$$(-36,34) - 236 + 380 + 50,34 = 158 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 2.7 - Данные для факторного анализа прибыли от продаж 2022-2023гг

Показатель	2022г	Фактические данные в базисной оценке	2023г	Отклонение
Выручка от реализации, тыс. руб.	50 516	54 591	53 850	3 334
Себестоимость продаж, тыс. руб.	49 770	53 842	53 063	3 293
Прибыль от продаж, тыс. руб.	746	749	787	41

На основании данных, приведенных в таблице 2.7 рассчитаем влияние факторов на изменение прибыли от продаж в 2022-2023гг:

1) объем продаж:

$$54\,591 / 50\,516 \times 100 = 108,07\%$$

$$108,07\% - 100\% = 8,07\%$$

$$8,07 \times 746 / 100 = 60,2 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет увеличения объема продаж, прибыль увеличилась на 60,2 тыс. руб.;

2) себестоимость продаж:

$$53\,063 - 53\,842 = -779 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет увеличения себестоимости, прибыль от продаж повысилась на 779 тыс. руб.;

3) цена реализации:

$$53\,850 - 54\,591 = -741 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет увеличения цен на продукцию, прибыль уменьшилась на 741 тыс. руб.;

4) структура продаж:

$$749 - 746 \times 1,0807 = -57,2 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет изменения структуры в объеме продаж, произошло снижение прибыли на 57,2 тыс. руб.

Общее увеличение прибыли от продаж под влиянием рассмотренных факторов составило:

$$60,2 + 779 - 741 - 57,2 = 41 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 2.8 - Данные для факторного анализа прибыли от продаж 2023-2024гг

Показатель	2023г	Фактические данные в базисной оценке	2024г	Отклонение
Выручка от реализации, тыс. руб.	53 850	46 789	47 149	- 6 701
Себестоимость продаж, тыс. руб.	53 063	45 678	46 559	- 6 504
Прибыль от продаж, тыс. руб.	787	1 111	590	-197

На основании данных, приведенных в таблице 2.8 рассчитаем влияние факторов на изменение прибыли от продаж в 2023-2024гг:

1) объем продаж:

$$46\,789 / 53\,850 \times 100 = 86,89\%$$

$$86,89\% - 100\% = -13,11\%$$

$$(-13,11) \times 787 / 100 = -103,17 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет уменьшения объема продаж, прибыль уменьшилась на 103,17 тыс. руб.;

2) себестоимость продаж:

$$46\,559 - 45\,678 = 881 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет снижения себестоимости, прибыль от продаж понизилась на 881 тыс. руб.;

3) цена реализации:

$$47\,149 - 46\,789 = 360 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет снижения цен на продукцию, прибыль увеличилась на 360 тыс. руб.;

4) структура продаж:

$$1\,111 - 787 \times 0,8689 = 427,17 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты показывают, что за счет изменения структуры в объеме продаж, произошло увеличение прибыли на 427,17 тыс. руб.

Общее уменьшение прибыли от продаж под влиянием рассмотренных факторов составило:

$$(-103,17) - 881 + 360 + 427,17 = -197 \text{ тыс. руб.}$$

Обобщим полученные данные в таблице 2.9

Таблица 2.9 - Влияние факторов на прибыли от продаж 2021-2024гг

Фактор	Влияние фактора, тыс. руб.		
	2022-2021г	2023-2022г	2024-2023г
Объём продаж	-36,34	60,2	-103,17
Себестоимость продаж	-236	779	-881
Отпускная цена на реализации	380	-741	360
Структурные сдвиги в объеме продаж	50,34	-57,2	427,17
Общее влияние факторов	158	41	-197

Таким образом, из таблицы 2.9 видно, что у ОАО «АСМ-Запчасть» под влиянием рассмотренных факторов произошло общее увеличение прибыли в

2022г на 158 тыс. руб., в 2023г на 41 тыс. руб. В 2024г прибыль под влиянием рассмотренных факторов уменьшилась на 197 тыс. руб.

Результаты факторного анализа прибыли от продаж показывают, что у предприятия имеются значительные резервы для увеличения прибыли от продаж прежде всего за счет снижения себестоимости реализованной продукции, за счет увеличения цен на продукцию и за счет наращивания объема продаж.

Проведем факторный анализ рентабельности продаж и рассмотрим влияние на неё таких факторов как изменение: выручки и себестоимости продаж (формулы для расчета описаны в п.1.2).

Таблица 2.10 - Данные для факторного анализа рентабельности продаж за 2022-2024гг

№ п/п	Показатели	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
		2022г	2023г	2024г	2023- 2022г	2024- 2023г
1	Выручка, тыс. руб.	50 516	53 850	47 149	3 334	-6 701
2	Себестоимость продаж, тыс. руб.	49 770	53 063	46 559	3 293	-6 504
3	Прибыль от продаж, тыс. руб.	746	787	590	41	-197
4	Рентабельность продаж, %	1,48	1,46	1,25	-0,02	-0,21

Рассмотрим влияние факторов на рентабельность продаж за 2022-2023гг.

1. Влияние изменение выручки от продажи на рентабельность продаж:

$$\left(\frac{53\,850 - 49\,770}{53\,850} - \frac{50\,516 - 49\,770}{53\,850} \right) \times 100\% = 6,10\%$$

2. Влияние изменения себестоимости продажи на рентабельность продаж:

$$\left(\frac{53\,850 - 53\,063}{53\,850} - \frac{53\,850 - 49\,770}{53\,850} \right) \times 100\% = - 6,12\%$$

Совокупное влияние факторов за 2022-2023гг. составило:

$$6,10\% - 6,12\% = - 0,02\%$$

Из-за роста выручки на 3 334 тыс. руб., рентабельность продаж увеличилась на 6,1%. Из-за увеличения себестоимости на 3 293 тыс. руб. рентабельность продаж снизилась на 6,12%.

Рассмотрим влияние факторов на рентабельность продаж за 2023-2024гг.

1. Влияние изменение выручки от продажи на рентабельность продаж:

$$\left(\frac{47\,149 - 53\,063}{47\,149} - \frac{53\,850 - 53\,063}{47\,149} \right) \times 100\% = -14,10\%$$

2. Влияние изменения себестоимости продажи на рентабельность продаж:

$$\left(\frac{47\,149 - 46\,559}{47\,149} - \frac{47\,149 - 53\,063}{47\,149} \right) \times 100\% = 13,89\%$$

Совокупное влияние факторов за 2023-2024гг составило:

$$(-14,10)\% + 13,89\% = -0,21\%$$

Из-за снижения выручки на 6 701 тыс. руб., рентабельность продаж снизилась на 14,10%. Из-за снижения себестоимости на 6 504 тыс. руб. рентабельность продаж увеличилась на 13,89%.

Обобщим влияние факторов на рентабельность продаж в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Влияние факторов на рентабельность продаж

Фактор	Влияние фактора, %	
	2022-2023гг	2023-2024гг
Выручка	6,10	-14,10
Себестоимость продаж	-6,12	13,89
Общее влияние факторов	-0,02	-0,21

Таким образом, из проведенного анализа видно, что за 2023г рентабельность продаж снизилась на 0,02%, наибольшее влияние на снижение рентабельности оказало увеличение себестоимости. В 2024г рентабельность продаж снизилась на 0,21%, наибольшее влияние на снижение рентабельности оказало снижение выручки.

Таким образом, в результате проведенного анализа финансовых результатов ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг было выявлено, что на

предприятия происходят колебания показателей выручки и себестоимости продукции, снижаются объемы производства. В 2024г по сравнению с 2023г ОАО «АСМ-Запчасть» получило низкие результаты рентабельности и прибыли. Деятельность предприятия медленно адаптируется к изменениям как на рынке, так и внутри предприятия, снижается операционная эффективность и чистая прибыль.

Далее, на основании выявленных недостатков в финансовой деятельности ОАО «АСМ-Запчасть», рассмотрим мероприятия направленные на повышение эффективности управления его финансовых результатов.

3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОАО «АСМ-ЗАПЧАСТЬ»

Для повышения эффективности управления финансовыми результатами ОАО «АСМ-Запчасть» предлагается провести комплекс мероприятий направленных на снижение затрат, оптимизацию активов и увеличение доходов предприятия. Комплексное внедрение данных мероприятий укрепит финансовую устойчивость ОАО «АСМ-Запчасть» и повысит его конкурентоспособность на рынке.

Предлагаем следующий комплекс мероприятий:

- уменьшение себестоимости продукции за счет сокращения расходов на электроэнергию;
- эффективное использование свободной площади и производственного оборудования, стабильный доход от аренды;
- увеличение объема продаж за счет активного продвижения продукции и расширения рынков сбыта;
- усиление маркетинговой и сбытовой деятельности с помощью нового штатного сотрудника.

Рассмотрим предложенные мероприятия и проведем оценку их экономической эффективности.

В ОАО «АСМ-Запчасть» для подачи горячей воды в процессе технологических операций прессово-термического производства используется два центробежных консольных электронасоса с мощностью 55 кВт/час. За время работы ОАО «АСМ-Запчасть» значительно сократило выпуск продукции и по мнению заместителя директора по производству использование двух электронасосов с данной мощностью в текущем режиме избыточно. По технической возможности снизить мощность электронасосов возможно на 30%. Снижение мощности двух центробежных консольных электронасоса на 30% позволит предприятию:

- снизить расходы на электроэнергию;
- уменьшить себестоимость продукции;
- повысить прибыль от продаж.

Данное мероприятие легко реализуемо за счет настройки оборудования без значительных капитальных вложений, что делает его экономически выгодным и оперативным.

Рассчитаем эффективность данного мероприятия.

Таблица 3.1 - Расчет стоимости потребления электроэнергии электронасосами центробежными консольными (K125-80-250)

Показатель	До внедрения мероприятия 2024г	После внедрения мероприятия	Абсолютное отклонение
Электронасос центробежный консольный (K125-80-250), шт.	2	2	-
Мощность, кВт/ч	55,0	38,5	-16,5
Количество рабочих часов за год, час	5 336	5 336	-
Объем потребления электроэнергии за год, кВт	293 480	205 436	-88 044
Цена электроэнергии, руб./кВт	5,69	5,69	-
Стоимость потребления электроэнергии за год, тыс. руб.	1 670	1 169	-501

Расчет показал (таблица 3.1), что ежегодно в процессе производства предприятие расходует 1 670 тыс. руб. на электроэнергию для эксплуатации двух электронасосов. В результате уменьшения мощности электронасосов на 30% затраты на электроэнергию за год снизятся на 501 тыс. руб. и составят 1 169 тыс. руб.

Таблица 3.2 - Результат мероприятия по уменьшению себестоимости продукции за счет сокращения затрат на электроэнергию

Показатель	До внедрения мероприятия 2024г	После внедрения мероприятия	Абсолютное отклонение
Выручка от реализации, тыс. руб.	47 149	47 149	0

Продолжение таблицы 3.2

Себестоимость продаж, тыс. руб.	46 559	46 058	-501
Прибыль от продаж, тыс. руб.	590	1 091	501

Расчет показывает (таблица 3.2), что сокращение затрат по электроэнергии от внедрения данного мероприятия приведет к снижению себестоимости продукции и увеличению прибыли от продаж за год на 501 тыс. руб.

Сокращение объемов производства за время работы ОАО «АСМ-Запчасть» привело к тому, что предприятие не в полной мере использует производственные площади и оборудование. В настоящее время на предприятии имеется свободная производственная площадь 1 200 кв. м, семь единиц оборудования для металлообработки, неиспользуемое в производственном процессе, и офисное помещение на территории завода. Предлагаем ОАО «АСМ-Запчасть» сдать в аренду под металлообработку незадействованное в производстве оборудование с его ежемесячным обслуживанием сотрудниками предприятия, свободную производственную площадь и офисное помещение.

Сдача в аренду свободных площадей и оборудования позволит предприятию:

- получать ежемесячно стабильный доход;
- снизить расходы на содержание неиспользуемого имущества;
- повысить эффективность использования активов. Привлечение арендаторов для металлообработки поддерживает производственные площади и оборудование в рабочем состоянии.

Таким образом, предложенное мероприятие способствует оптимизации активов предприятия и снижению финансовой нагрузки.

Рассчитаем эффективность данного мероприятия.

Проведем расчет предлагаемого мероприятия исходя из текущих рыночных цен за аренду помещений, аренду оборудования и его обслуживания.

Таблица 3.3 - Расчет аренды производственного участка и офисного помещения ОАО «АСМ-Запчасть» за месяц

Показатель	Ед. измер.	Объем потребления	Цена, руб.	Итого за месяц, руб.
Производственный участок	кв. м	1 200	175,00	210 000,00
Обслуживание производственного оборудования	единиц	7	10 000,00	70 000,00
Электроснабжение	кВт	30 000	5,69	170 700,00
Холодное водоснабжение	куб.м	200	52,42	10 484,00
Офисное помещение	кв.м	40	250,00	10 000,00
Всего за месяц, руб.				471 184,00

Данные расчета показывают (таблица 3.3), что за аренду производственного участка и офисного помещения ОАО «АСМ-Запчасть» сможет ежемесячно получать доход в размере 471 184 руб.

Рассчитаем эффективность данного мероприятия.

Таблица 3.4 - Расчет эффективности мероприятия от сдачи в аренду производственного участка

Показатель	За месяц, руб.	За год, руб.
Доходы, в т.ч.:	471 184	5 654 208
Производственный участок	210 000	2 520 000
Обслуживание производственного оборудования	70 000	840 000
Электроснабжение	170 700	2 048 400
Холодное водоснабжение	10 484	125 808
Офисное помещение	10 000	120 000
Расходы, в т.ч.:	181 184	2 174 208
Электроснабжение	170 700	2 048 400
Холодное водоснабжение	10 484	125 808
Финансовый результат (прибыль)	290 000	3 480 000

За год доход предприятия от аренды составит 5 654 тыс. руб. (в т. ч. расходы за год за электроснабжение и холодное водоснабжение 2 174 тыс. руб.). Доход предприятия от аренды производственного участка и офисного помещения за минусом коммунальных расходов за год составит 3 480 тыс. руб.

Таблица 3.5 - Результат мероприятия от сдачи в аренду производственного участка

Показатель	До внедрения мероприятия 2024г	После внедрения мероприятия	Абсолютное отклонение
Выручка от реализации, тыс.руб.	47 149	47 149	0
Себестоимость продаж, тыс.руб.	46 559	46 559	0
Прибыль от продаж, тыс.руб.	590	590	0
Прочие доходы, тыс. руб.	0	5 654	5 654
Прочие расходы, тыс. руб.	436	2 610	2 174
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	154	3 634	3 480
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	31	727	696
Прочее	43	43	0
Чистая прибыль, тыс. руб.	80	2 864	2 784

Расчет показывает (таблица 3.5), что в результате внедрения мероприятия - сдача в аренду производственного участка и офисного помещения, чистая прибыль предприятия за год увеличится на 2 784 тыс. руб.

Для оптимизации управления финансовыми результатами ОАО «АСМ-Запчасть» предлагаем повысить объем продаж сельскохозяйственной техники за счет активного продвижения продукции и расширения рынка сбыта.

По данным эксперта торговой площадки «Агорпродмаш-2024», анализ статистики спроса и предложения на сельскохозяйственную технику в Алтайском крае и в других регионах России в марте - августе 2024г показал тенденцию к росту. Наибольшим спросом пользуются следующие виды сельхозтехники: трактор - 56,9%, мини-тракторы - 6,7%, пресс-подборщик – 5,5%, сеялка – 4,7%, комбайн – 3,9%. Так же, наиболее популярными

оказались: борона (3,6%), косилка (3,2%), почвофреза (3%), плуг (2,6%) и культиватор (1,9%).

Сравнив спрос на сельскохозяйственную технику торговой площадки «Агорпродмаш-2024» с данными о продажах по видам выпускаемой продукции ОАО «АСМ-Запчасть» (таблица 2.7, 2.8), мы выявили, что предприятие производит продукцию, пользующуюся спросом на рынке сельскохозяйственной техники и приносящую доход предприятию. Расширение географии продаж и активизация маркетинга, позволят увеличить выручку от реализации продукции.

В ОАО «АСМ-Запчасть» существует коммерческий отдел, в котором работает один сотрудник в должности заместителя директора по коммерческим вопросам. В его должностные обязанности входит сбыт продукции и снабжение предприятия необходимыми материалами, обновление информации о производимой продукции на официальном сайте предприятия.

С целью увеличения объемов продаж и расширения рынка сбыта, предлагаем ввести на предприятии новую штатную единицу - менеджер по сбыту продукции.

В обязанности данного сотрудника предлагаем вменить деятельность в сфере маркетинга: тщательно и детально изучать состояния рынка, налаживать непосредственные связи с покупателями сельскохозяйственной техники; собирать информацию о новых запросах и требованиях потребителей уборочной техники к качеству производимой продукции и сообщать её руководителям предприятия; внедрять более удобные и выгодные для покупателей формы приобретения техники; рекламировать выпускаемую и вновь разрабатываемую продукцию путем демонстрации разработок, проведения выставок, ярмарок и показательных эксплуатационных испытаний машин в сравнении с аналогами, расширять рекламную деятельность; осуществлять продажи через дилеров и технические центры.

Для предприятия сельхозмашиностроения наиболее эффективными методами продвижения продаж выпускаемой продукции являются: участие в выставках, использование рекламы в отраслевых журналах, организация пресс-туров. Одним из основных инструментов роста в продвижении предприятия служат онлайн-инструменты: информативный сайт, реклама в digital-изданиях, работа с инфлюенсерами, блогерами.

Введение новой штатной единицы - менеджера по сбыту - позволит:

- улучшить работу с клиентами: Менеджер займется анализом рынка, установлением прямых связей с покупателями, внедрением программ лояльности и улучшением качества сервиса;
- повысить эффективность маркетинга: Новая должность обеспечит систематическую рекламную поддержку, участие в выставках и ярмарках, а также развитие онлайн-продаж;
- стимулировать рост продаж: За счет активной работы с дилерами и техническими центрами, а также изучения потребностей рынка, предприятие сможет адаптировать свои предложения под запросы клиентов.

Предположительно, по оценке заместителя директора по коммерческим вопросам, в результате внедрения данного мероприятия выручка предприятия в течение года увеличится на 5%.

Проведем итоговую оценку экономической эффективности предложенных выше мероприятий.

Таблица 3.6 - Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Показатель	До внедрения мероприятия 2024г	После внедрения мероприятия	Абсолютное отклонение
Выручка от реализации, тыс.руб.	47 149	47 149	0
Себестоимость продаж, тыс.руб.	46 559	46 058	-501
Прибыль от продаж, тыс.руб.	590	1 091	501
Прочие доходы, тыс. руб.	0	5 654	5 654
Прочие расходы, тыс. руб.	436	2 610	2 174

Продолжение таблицы 3.6

Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	154	4 135	3 981
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	31	827	796
Прочее	43	43	0
Чистая прибыль, тыс. руб.	80	3 265	3 185
Рентабельность продаж, %	1,25	2,31	1,06

Расчет таблицы 3.6 показывает, что в результате комплексного внедрения предложенных мероприятий в ОАО «АСМ-Запчасть» наблюдаются значительные положительные изменения финансовых показателей.

Себестоимость продаж снизилась на 501 тыс. руб., прибыль от продаж увеличилась на 501 тыс. руб. и составила 1 091 тыс. руб., это связано со снижением затрат на электроэнергию.

Прочие доходы составили 5 654 тыс. руб., это связано со сдачей в аренду производственных площадей и оборудования. Прочие расходы увеличились на 2 174 тыс. руб. в связи с затратами на коммунальные расходы.

Чистая прибыль увеличилась на 3 185 тыс. руб., что свидетельствует о существенном росте финансовой устойчивости предприятия.

Рентабельность продаж повысилась на 1,06% и составила 2,31%, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволит ОАО «АСМ-Запчасть» значительно улучшить финансовые результаты: повысить прибыль от продаж, увеличить чистую прибыль и рентабельность. Сдача в аренду свободных активов, оптимизация производственных процессов и ведение активного маркетинга доказывают свою эффективность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итоговым показателем деятельности предприятия за определенный период времени является финансовый результат. Хозяйственные процессы, происходящие внутри производственной деятельности предприятия, направлены на получение положительного финансового результата, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свои масштабы, создавать финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является основой принятия управленческих решений. По его результатам становится понятно, по каким направлениям необходимо проводить изменения, он позволяет определить слабые и сильные стороны предприятия.

Управление финансовыми результатами предприятия подразумевает под собой поиск новых путей развития предприятия посредством увеличения финансовых резервов и оптимизацию их использования.

Каждое предприятие выбирает индивидуальные формы и методы управления финансовыми результатами в зависимости от специфики своей деятельности, от отрасли функционирования, от видов деятельности, от жизненного цикла и т.д. Их активное внедрение на предприятии способствует повышению эффективности управления его финансовыми результатами.

Объектом исследования выбрано ОАО «АСМ-Запчасть» - производственно-коммерческое предприятие, занимающееся производством и поставкой сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней в аграрный сектор.

Анализ основных показателей деятельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг показывает, что за анализируемый период времени в хозяйственной деятельности предприятия наблюдаются в 2023г по сравнению с 2022г увеличение показателей, а затем в 2024г по сравнению с 2023г

понижение таких показателей как: выручка от реализации, себестоимость продаж, коэффициент оборачиваемость оборотных средств, фондоотдача, чистая прибыль и рентабельность продаж. Тенденцию к увеличению за 2022-2024гг имеют такие показатели как: среднегодовая стоимость активов, затраты на 1 руб. товарной продукции, фондовооруженность. Тенденцию к снижению имеют такие показатели как: среднесписочная численность сотрудников, прибыль от продаж, чистая прибыль. Данные факторы говорят нестабильности в работе предприятия, это отрицательно влияет на динамику его развития.

Основным источником дохода ОАО «АСМ-Запчасть» является выручка от основной деятельности.

Величина чистой прибыли в 2023г по сравнению с 2022г увеличилась на 94 тыс. руб. за счет увеличения выручки от реализации и уменьшения прочих расходов. В 2024г по сравнению с 2023г величина чистой прибыли снизилась на 37 тыс. руб. и составила 80 тыс. руб. за счет снижения объемов выпускаемой продукции.

Анализ рентабельности деятельности предприятия за 2022-2024гг показал, что в общем за рассматриваемый период времени эффективность деятельности предприятия снизилась. Так, в общем за рассматриваемый период времени рентабельности продаж снизилась на 0,23%, рентабельность продукции снизилась на 0,24%. Рентабельность активов повысилась на 0,12%, что говорит об эффективности использования имущества предприятия. Рентабельность собственного капитала повысилась не значительно, на 0,0014%, рентабельность оборотных активов повысилась на 0,18%.

Результаты факторного анализа прибыли от продаж показали, что у предприятия имеются значительные резервы для увеличения прибыли от продаж за счет снижения себестоимости реализованной продукции, за счет увеличения цен на продукцию и за счет наращивания объема продаж.

Для повышения эффективности управления финансовыми результатами ОАО «АСМ-Запчасть» в квалификационной работе (бакалаврской работе) предложен комплекс следующих мероприятий:

– сокращение расходов на электроэнергию позволит предприятию уменьшить себестоимость продукции и увеличить прибыль от продаж за год на 501 тыс. руб.;

– сдача в аренду производственного участка и офисного помещения, увеличит чистую прибыль предприятия за год на 2 784 тыс. руб.;

– расширение рынка сбыта продукции, усиление маркетинговой и сбытовой деятельности с помощью нового штатного сотрудника предположительно позволит предприятию увеличить за год объём продаж на 5%.

В результате комплексного внедрения предложенных мероприятий чистая прибыль предприятия за год увеличится на 3 185 тыс. руб., рентабельность продаж на 1,06%.

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий является эффективным и целесообразным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая, часть вторая) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - [Электронный ресурс] - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
3. О бухгалтерском учете: ФЗ от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2020) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
4. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
5. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина России от 29 июля 1998 №34н (ред. от 11.04.2018) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - [Электронный ресурс] - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/6219d1ef0624357a2d8573c0cf06c85aba1797e8/
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: приказ Минфина РФ: от 6 мая 1999 г. N 32 н (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» - [Электронный ресурс] - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/
7. Александров, О.А. Экономический анализ: Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. - М.: Инфра-М, 2021. - 336 с.

8. Алексеев, В. М. Управление прибылью предприятия: основные задачи / В. М. Алексеев, М. С. Алексеева. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2022. - № 23 (127). - С. 198-200. - [Электронный ресурс] - URL: <https://moluch.ru/archive/127/35268/>

9. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.]; под ред. В. И. Бариленко. - М.: Издательство Юрайт, 2022. - 455 с. - [Электронный ресурс] - URL: www.biblio-online.ru/book/2F4B4CC7-7BA4-44DC-AE50-F67A7D0B1DF7

10. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. - М.: Омега-Л, 2021. - 768 с.

11. Бланк, И.Н. Финансовый менеджмент / И.Н. Бланк. - М.: Наука, 2021. – 567 с.

12. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д.А. Яндовицкий -М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2023. – 360 с.

13. Деренский, Д.И. Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // «Экономика и бизнес: теория и практика». 2022. - № 1 (83) - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-rezultat-deyatelnosti-predpriyatiya-suschnost-ponyatiya-i-pokazateli/viewer>;

14. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова; под редакцией И. М. Дмитриевой. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2022. - 416 с.;

15. Дорман, В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 117 с.

16. Евстафьева, И.Ю. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / [и др.]; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. - Москва: Издательство Юрайт, 2022. - 337с.

17. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2021. - 348с.

18. Калюжный, Н.В. Методы оптимизации затрат на предприятии // «Вопросы науки и образования» - 2023. - № 18 - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-optimizatsii-zatrat-na-predpriyatii/viewer>

19. Камдин, А.Н. Анализ финансовых результатов и оценка эффективности деятельности предприятия // «Экономика и социум» - 2022. - № 7 - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovyh-rezultatov-i-otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya/viewer>

20. Качкова, О. Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров). М.: КноРус, 2021. 288 с.

21. Кенжешов, Д.Г. Управление финансовыми результатами // «Экономические науки». - 2021. - № 8 - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovymi-rezultatami/viewer>

22. Корж, К.А. Формы и методы управления финансовыми результатами деятельности предприятия в современных условиях // «Ceteris paribus». - 2022. - № 12 - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/>

23. Лысов, И.А. Понятие, сущности и значение финансовых результатов предприятия // «Вестник НГИЭИ». - 2021. - №12 - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-suschnost-i-znachenie-finansovyh-rezultatov-predpriyatiya>

24. Лысов, И.А., Методология управления финансовыми результатами предприятия // «Вестник НГИЭИ». - 2022. №1 (44) - [Электронный ресурс] - URL: <https://1-fin.ru/?id=1177>

25. Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. - 548 с.

26. Матвеева, С. Диагностика предприятия и ее модели / С. Матвеева// Проблемы теории и практики управления. - 2022. - № 2. - С. 112 - 118
27. Мерзлякова, М.К. Обзор методик анализа финансовых результатов / М.К. Мерзлякова // Вестник магистратуры. - 2022. - № 12-4(87) - [Электронный ресурс] - URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-metodik-analiza-finansovyh-rezultatov-1>
28. Мирзаева, Ф.Б. Современные проблемы анализ финансово-экономического состояния организаций различных сфер деятельности / Ф.Б. Мирзаева// Вопросы структуризации экономики. - 2021. - №1. - с. 261-263
29. Пионткевич, Н.С., Шатковская, Е.Г. Финансовый анализ: учебное пособие. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2022. – 190 с.
30. Пашаев, Н. А. Финансовый результат организации и основные направления его использования при анализе развития организации / Н. А. Пашаев. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2022. - № 19 (123). - с. 490 - 492. - [Электронный ресурс] - URL: <https://moluch.ru/archive/123/33933/>
31. Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. пособие. - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021. - 290 с.
32. Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / Е. Е. Румянцева. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 360 с. - (Высшее образование). - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт - [Электронный ресурс] - URL: <https://urait.ru/bcode/536648>
33. Савицкая, Г.В. Экономический анализ. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 649 с.
34. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. - Москва: Инфра-М, 2022. - 384 с.
35. Сарапулова, В.В. Организация управления финансовыми результатами предприятия / В.В. Сарапулова // Сборник: проблемы

экономики: сборник статей международной научно–практической конференции: в 3 частях. 2021. с. 145 - 147

36. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник. – Люберцы: Издательство Юрайт, 2021. - 171 с.

37. Сотскова, Е.А. Современный подход к определению экономической сущности понятия «Финансовый результат» // «Экономика и социум». – 2021. № 2 (57) - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyy-podhod-k-opredeleniyu-ekonomicheskoy-suschnosti-ponyatiya-finansovyy-rezultat/viewer>

38. Смирнова, П.Д. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия // «Экономика и социум». - 2022. - № 11(42) - [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovymi-rezultatami-deyatelnosti-predpriyatiya-1/viewer>

39. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина/ - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 672 с.

40. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 374 с.

41. Шеремет, А. Д., Негашев, Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций, 2-е изд., перераб. и доп. - ИНФРАМ, 2023. - 208 с.

42. Официальный сайт ОАО «АСМ-Запчасть» - [Электронный ресурс] - URL: <http://asm-z.ru>

43. Mackevičius, Jonas Methodology of the integrated analysis of company's financial status and its performance results/Journal: Verslas: teorija ir praktika ISSN 0960-3107, 2022. - 929 p. - [Электронный ресурс] - URL: <https://journals.vilniustech.lt/index.php/BTP/article/view/8875>

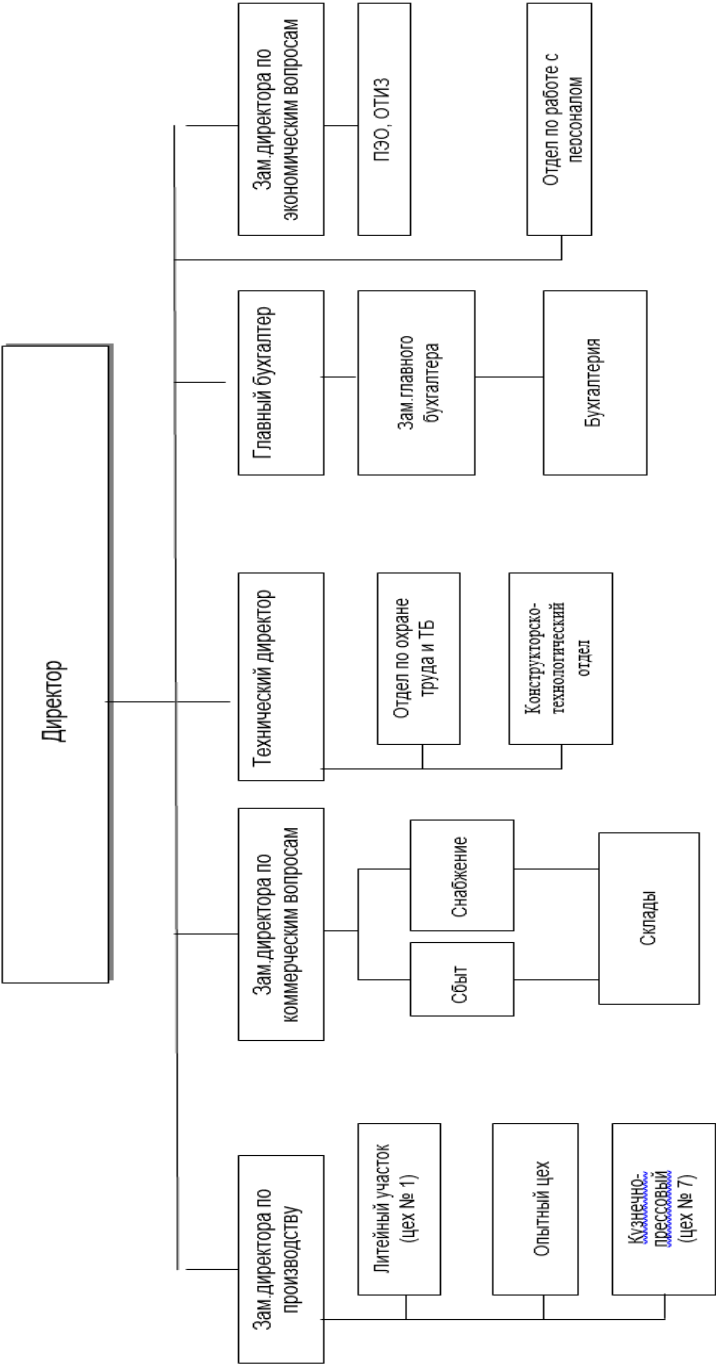
ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Организационная структура ОАО «АСМ-Запчасть»

УТВЕРЖДАЮ:
Директор ОАО «АСМ – Запчасть»
_____ С.П.Карленко

СТРУКТУРНАЯ СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОАО «АСМ-ЗАПЧАСТЬ»



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Основные экономические показатели деятельности ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

№ п/ п	Показатели	Значение показателя			Абсолютное отклонение		Темп изменения, %	
		2022г	2023г	2024г	2023- 2022гг	2024- 2023гг	2023 / 2022гг	2024 / 2023гг
1	Выручка от реализации работ (услуг), тыс. руб.	50 516,00	53 850,00	47 149,00	3 334,00	-6 701,00	106,60	87,56
2	Себестоимость продаж, тыс.руб.	49 770,00	53 063,00	46 559,00	3 293,00	-6 504,00	106,62	87,74
3	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб	746,00	787,00	590,00	41,00	-197,00	105,50	74,97
4	Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	128,00	228,00	154,00	100,00	-74,00	178,13	67,54
5	Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	23,00	117,00	80,00	94,00	-37,00	508,70	68,38
6	Рентабельность продаж, %	0,05	0,22	0,17	0,17	-0,05	477,20	78,09
7	Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	5 229,00	5 023,00	5 022,00	-206,00	-1,00	96,06	99,98
8	Среднегодовая стоимость активов, тыс.руб.	45 410,00	46 179,00	46 310,00	769,00	131,00	101,69	100,28
9	Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	15 416,00	14 830,00	15 926,00	-586,00	1 096,00	96,20	107,39
10	Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	21 774,00	23 318,00	28 238,00	1 544,00	4 920,00	107,09	121,10
11	Среднесписочная численность работников, чел.	59	53	47	-6	-6	89,83	88,68
12	Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб.	0,9852	0,9854	0,9875	0,0002	0,0021	100,02	100,21
13	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,11	1,17	1,02	0,05	-0,15	104,82	87,31
14	Фондовооруженность , тыс.руб./чел.	88,63	94,77	106,85	6,15	12,08	106,94	112,74
15	Фондоотдача, тыс.руб.	9,66	10,72	9,39	1,06	-1,33	110,97	87,57

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Структура и динамика себестоимости ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Показатели	2022г	2023г	2024г	Удельный вес, %			Абсолютное отклонение, тыс.руб.		Темп изменения, %	
				2022г	2023г	2024г	2023-2022гг	2024-2023гг	2023 / 2022гг	2024 / 2023гг
Себестоимость, всего, тыс.руб., в т.ч.:	49 770	53 063	46 559	100	100	100	3 293	-6 504	107	88
Амортизация	975	855	781	2,0	1,6	1,7	-120	-74	88	91
Зарботная плата	15 416	14 830	15 926	31,0	27,9	34,2	-586	1 096	96	107
Страховые взносы с з/п	4 656	4 479	4 810	9,4	8,4	10,3	-177	331	96	107
Материальные затраты, в т.ч.:	28 723	32 899	25 042	57,7	62,0	53,8	4 176	-7 857	115	76
сырье, материалы, комплектующие	19 524	25 335	19 796	68,0	77,0	79,1	5 811	-5 539	130	78
уголь	1 257	977	748	4,4	3,0	3,0	-280	-229	78	77
электроэнергия	7 660	6 327	4 197	26,7	19,2	16,8	-1 333	-2 130	83	66
теплоэнергия	21	28	15	0,1	0,1	0,1	7	-13	133	54
вода	261	232	286	0,9	0,7	1,1	-29	54	89	123

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Бухгалтерский баланс ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2024г тыс.руб.	На 31.12.2023г тыс.руб.	На 31.12.2022г тыс.руб.	Абсолютное отклонение, тыс.руб.	
					2024-2023гг	2023-2022гг
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	-	-	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-	-	-
Основные средства	1150	5 279	4 765	5 281	514	-516
Машины и оборудование		1 918	1 296	1 740	622	-444
Здания		3 361	3 469	3 541	-108	-72
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	-	-
Финансовые вложения	1170	9 047	9 047	9 047	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0	-	-
Итого по разделу I	1100	14 326	13 812	14 328	514	-516
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	30 648	29 863	30 156	785	-293
Готовая продукция и товары для перепродажи		23 518	24 837	25 258	-1 319	-421
Запущенные в незавершенное производство		3 950	2 843	2 354	1 107	489
Сырье и материалы		1 133	1 295	1 656	-162	-361
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	1 198	2 474	1 187	-1 276	1 287
Покупатели и заказчики		2 357	2 474	1 187	-117	1 287
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	19	6	57	13	-51

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 4

Бухгалтерский баланс ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Расчетный счет и касса		19	6	57	13	-51
Прочие оборотные активы	1260	131	142	333	-11	-191
Прочие оборотные активы НДС с предоплаты		131	142	333	-11	-191
Итого по разделу II	1200	31 996	32 485	31 733	-489	752
БАЛАНС	1600	46 322	46 297	46 061	25	236
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	41 143	41 143	41 143	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340	973	973	973	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	220	140	23	80	117
Чистая прибыль отчетного периода		80	117	23	-37	94
Итого по разделу III	1300	42 336	42 256	42 139	80	117
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	530	602	602	-72	0
Кредиторская задолженность	1520	3 456	3 439	3 320	17	119
Задолженность по налогам и сборам		201	256	512	-55	-256
Задолженность перед внебюджетными фондами		934	594	1 421	340	-827
Поставщики и подрядчики		657	1 036	384	-379	652
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	3 986	4 041	3 922	-55	119
БАЛАНС	1700	46 322	46 297	46 061	25	236

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Отчет о финансовых результатах ОАО «АСМ-Запчасть» за 2022-2024гг

Наименование показателя	Код строки	2024г, тыс.руб.	2023г, тыс.руб.	2022г, тыс.руб.	Абсолютное отклонение, тыс.руб.	
					2024- 2023гг	2023- 2022гг
Выручка	2110	47 149	53 850	50 516	-6 701	3 334
Себестоимость продаж	2120	(46 559)	(53 063)	(49 770)	6 504	-3 293
Валовая прибыль (убыток)	2100	590	787	746	-197	41
Коммерческие расходы	2210	-	-	-	0	0
Управленческие расходы	2220	-	-	-	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	590	787	746	-197	41
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-	0	0
Проценты к получению	2320	-	-	-	0	0
Проценты к уплате	2330	-	-	-	0	0
Прочие доходы	2340	-	-	-	0	0
Прочие расходы	2350	(436)	(559)	(618)	123	59
Транспортный налог		(17)	(17)	(17)	0	0
Внереализационные расходы		(101)	(433)	(491)	332	58
Налог на имущество		(102)	(110)	(110)	8	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	154	228	128	-74	100
Налог на прибыль	2410	(31)	(46)	(26)	15	-20
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(31)	(46)	(26)	15	-20
отложенный налог на прибыль	2412	-	-	-	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-	0	0
Прочее	2460	(43)	(65)	(79)	22	14
Чистая прибыль (убыток)	2400	80	117	23	-37	94
СПРАВОЧНО						
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-	-	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	-	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	80	117	23	-37	94