



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Формирование и использование финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО «КМУС -2»))»

Исполнитель Завгородняя Е.А.

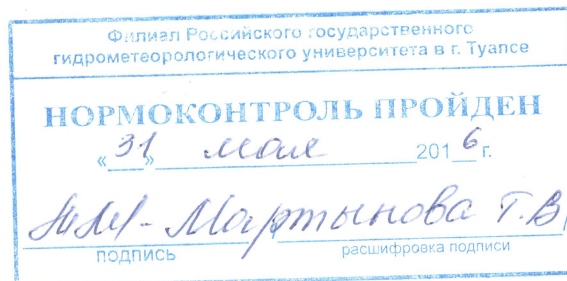
Руководитель кандидат экономических наук Яйли Д.Е.

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

«17» июня 2016 г.



Туапсе
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Порядок формирования финансовых результатов деятельности организации	6
1.1 Понятие доходов и расходов и порядок формирования финансовых результатов организации.....	6
1.2 Методика использования финансовых результатов деятельности предприятия	11
Глава 2 Оценка формирования финансовых результатов организации ЗАО «КМУС-2».....	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	22
2.2 Анализ основных факторов, влияющих на размер финансовых результатов.....	32
Глава 3 Рекомендации по совершенствованию путей формирования и использования финансовых результатов	38
3.1 Совершенствование путей формирования и использования финансовых результатов в организации.....	38
3.2 Оценка мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности предприятия.....	42
Заключение.....	46
Список использованных источников	49
Приложение	52

Введение

Рыночные отношения требуют грамотного управления полученными доходами и активный поиск эффективного использования каждого вложенного рубля в производственную, коммерческую и финансовую деятельность организации.

Важнейшей характеристикой экономической деятельности организаций являются финансовые результаты этой деятельности, такая информация необходима для оценки потенциальных изменений в собственных ресурсах организации, оценки их доходности и платежеспособности [2,с.109].

В процессе перехода на МСФО, предъявляются новые требования со стороны внешних пользователей к процессу формирования финансовых результатов, так как их величина оказывает существенное влияние на финансово-хозяйственное состояние и эффективность деятельности экономического субъекта.

Формирование информации о финансовых результатах организации является одной из основных функций деятельности предприятия, которая позволяет принимать эффективные управленческие решения в условиях переориентации экономики на рыночные отношения. Иначе говоря, вопрос определения финансового результата для любого экономического субъекта - один из фундаментальных и наиболее сложных вопросов, стоящих перед бухгалтерским учетом. Следовательно, решение этих вопросов, на данный момент, является **актуальной проблемой**, что послужило выбору темы бакалаврской работы.

Финансовый результат отражает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации. Основными показателями финансово-хозяйственной деятельности организации являются прибыльность и рентабельность. Чистая прибыль организации является основой для объявления дивидендов и иного распределения прибыли. Финансовые, налоговые, кредитные организации, а

также учредители экономического субъекта, заинтересованы в получении достоверной и оперативной информации о его финансовом состоянии, что создает реальные возможности развития бизнеса.

Объектом исследования является ЗАО «Краснодарское монтажное управление специализированное – 2» (ЗАО «КМУС – 2»)

Предметом исследования являются финансовые результаты деятельности исследуемого объекта.

Исследование проводилось на основе материалов ЗАО «КМУС-2» за период с 2013 по 2015 год включительно.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения и построена по принципу: «от общего – к частному».

В первой главе освещаются сущность исследуемой проблемы, рассматриваются методы, используемые для анализа, особенности изучения данной темы в современных условиях.

Вторая глава посвящена практическому анализу повышения эффективности производства по данным статистической, бухгалтерской и финансовой отчетности. Расчеты базируются на конкретной информации, иллюстрируются аналитическими таблицами, рисунками.

В третьей главе работы на основе результатов исследования, проведенного в первых двух разделах, анализируются основные направления снижения издержек на предприятии, разрабатываются предложения, даются конкретные рекомендации по совершенствованию изучаемого вопроса.

Выводы и предложения по результатам выпускной квалификационной работы отражают главные аспекты основных этапов исследования и содержат суть важнейших практических предложений.

Основной целью выполнения данной работы является изучение методологического подхода к формированию и использованию финансовых результатов, а также приобретение практических навыков формирования финансовых результатов.

В соответствии с поставленной целью требуется решение определенного

круга **задач**, которые необходимо рассмотреть для раскрытия, основными из которых являются:

- раскрыть основные подходы к определению терминов «доходы», «расходы» и «финансовые результаты»;
- выявить основные пути распределения и использования финансовых результатов;
- дать организационно-экономическую характеристику деятельности исследуемого экономического субъекта;
- проанализировать влияние факторов на величину финансовых результатов;
- внести предложения по совершенствованию путей формирования и использования финансовых результатов.

Методологической и теоретической основой дипломной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Источниками данных для анализа явилась финансовая отчетность предприятия за 2013-2015 гг.

Практическая значимость работы заключается в том, что основные положения и выводы могут использоваться в качестве методологической базы для дальнейшей разработки концепции комплексного управления издержками на предприятии.

Объем работы составляет 55 печатных листов и включает 8 рисунков, 2 таблиц и 3 формулы.

Глава 1 Порядок формирования финансовых результатов деятельности организации

1.1 Понятие доходов и расходов и порядок формирования финансовых результатов организации

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

Величина финансового результата напрямую зависит от полученных доходов и произведенных расходов в процессе хозяйственной деятельности.

Доходы от ведения хозяйственной деятельности экономического субъекта формируются из двух составляющих:

- доход от основной деятельности, т.е. полученный от продажи продукции, товаров, работ, услуг, а также от фактов хозяйственной жизни, составляющих предмет деятельности экономического субъекта;

- прочие доходы.

К прочим доходам экономического субъекта относятся следующие:

- суммы дохода от продажи основных средств и иных активов;
- суммы дохода, полученные от аренды активов, принадлежащих на праве собственности экономическому субъекту;
- суммы активов, полученных безвозмездно;
- положительные курсовые разницы; и т.д.

Доходы формируются в процессе хозяйственной деятельности, в результате которой организация несет расходы. Текущие расходы исходя из характера условий осуществления и направления деятельности организации представлена по разным экономическим признакам, которые учитываются при их классификации. По отношению к процессу производства расходы разделяют их на две группы – переменные и постоянные расходы.

Под переменными понимаются расходы, величина которых зависит от объемов производства. Постоянными называются расходы, объем которых не зависит от масштабов производства и соответственно, величина которых в

течение длительного времени остается неизменной.

Экономическому субъекту, дано право утвердить один из двух методов соотнесения переменных и постоянных расходов с отчетными периодами, в которых они фиксируются.

Первый метод основывается на рассмотрении постоянных расходов и не связан с объемом выпуска продукции. Следовательно, эти расходы должны учитываться как один из элементов себестоимости продукции. С позиции исчисления финансовых результатов деятельности экономического субъекта это означает, что часть данных расходов накапливается в суммах оценки незавершенного производства и остатков готовой продукции на конец отчетного периода [8,с.109].

Согласно второму из возможных методов величина постоянных расходов не зависит от объема производства, но они будут у экономического субъекта даже в случае отсутствия выпуска продукции и не должны рекапитализироваться, т.к. относятся к тому отчетному периоду, в котором возникли. Декапитализация постоянных расходов в полном объеме в том отчетном периоде, в котором они возникли, и означает, что их суммы не учитываются при калькулировании себестоимости, а целиком списываются в уменьшение финансового результата текущего отчетного периода.

В течение календарного года финансовый результат хозяйственной деятельности экономического субъекта формируется как разница между полученными доходами и понесенными экономическим субъектом расходами и определяется показателями прибыли (убытка) отдельных видов продукции, который предусматривает их деление на прямые и косвенные расходы.

Прямыми называются расходы экономического субъекта, которые можно сразу отнести на себестоимость продаж. Прямые расходы на производство продукции, например, материальные расходы, расходы на оплату труда заработную плату, начисление социальных отчислений во внебюджетные фонды.

К косвенным, относятся расходы, которые накапливаются в течение отчетного периода, в конце которого распределяются на виды выпускаемой

продукции.

По истечении отчетного периода косвенные расходы по заранее установленному способу распределяются между отдельными видами продукции. Они могут распределяться пропорционально выпущенной продукции, прямым затратам труда и стоимости материалов.

Для целей формирования прибыли существует деление расходов на расходы по основной деятельности и прочие расходы.

Расходами по основным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также являются расходы, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Расходами по обычным видам деятельности считаются также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Прочими расходами организации являются расходы, которые не относятся к основной деятельности. К таким расходам относятся расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, расходы, связанные с предоставлением активов во временное пользование, а также штрафы, пени, неустойки, курсовые разницы и расходы чрезвычайного характера, возникшие как последствия чрезвычайных обстоятельств. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли ее экономическому содержанию привели к разграничению таких понятий, как «бухгалтерская» и «экономическая» прибыль. В общем виде прибыль (profit) определяется как разность между совокупной выручкой (totalrevenue) и совокупными издержками (totalcost) [41, с. 137], что можно представить в виде формулы:

$$TR - TC = P \quad (1.1)$$

где, TR (totalrevenue) – совокупная выручка (доход);

TC (totalcost) – совокупные издержки;

Р (profit) – прибыль.

Совокупной выручкой считается сумма всех финансовых поступлений от продажи продукции, реализации работ, оказании услуг. Определяется совокупная выручка как произведение объема проданной продукции в фактических ценах на фактическую цену продажи.

Вычтя из совокупной выручки (дохода) внешние издержки, мы получаем бухгалтерскую прибыль. В соответствие действующей классификации издержки бывают внешними (явными) и внутренними (неявными). К внешним издержкам относятся платежи внешним (по отношению к данному экономическому субъекту) поставщикам. Также прибыль представляет собой увеличение экономических ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, а убыток – их уменьшением [21,с.15].

С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и выплатами, а с хозяйственной – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец, и начало периода. В рыночных условиях хозяйствования прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия. Прибыль характеризует не весь полученный доход, а только ту его часть, которая «очищена» от понесенных затрат на осуществление этой деятельности.

Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т.п., а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

Прибыль классифицируют по составу элементов ее формирующих, по характеру налогообложения, по влиянию инфляционного процесса, по периоду формирования, по направлениям ее использования.

По составу элементов, формирующих прибыль, различают:

- маржинальную прибыль;
- валовую прибыль;
- чистую прибыль.

Маржинальная прибыль – это разница между доходом от продажи продукции, уменьшенного на сумму налоговых платежей, и ее производственной себестоимостью (переменными затратами). Маржинальная прибыль служит мерой оценки способности экономического субъекта покрывать постоянные затраты и формировать необходимую валовую прибыль от продажи. Валовая прибыль – это общая прибыль предприятия, полученная от всех видов его хозяйственной деятельности. Она характеризует сумму валового дохода экономического субъекта за вычетом всех текущих расходов.

По характеру налогообложения экономического субъекта прибыль делится на:

- прибыль, подлежащая налогообложению;
- прибыль, не подлежащая налогообложению.

Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиций конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется соответствующим законодательством. По влиянию инфляционного процесса прибыль подразделяется на номинальную и реальную прибыль. Реальная прибыль характеризует размер полученной номинальной прибыли, скорректированной на темп инфляции в соответствующем периоде.

По периоду формирования прибыль делится на:

- прибыль предшествующего периода;
- прибыль отчетного периода;
- прибыль планового периода (планируемая прибыль).

Прибыль по направлениям использования классифицируется как прибыль на уплату налогов и других обязательных платежей, капитализируемая прибыль и потребляемая прибыль. Часть прибыли в соответствии с действующим законодательством используется на уплату налогов в бюджет и другие обязательные отчисления. Действующая классификация доходов, расходов и прибыли установлена законодательными и нормативными актами Российской Федерации.

1.2 Методика использования финансовых результатов деятельности предприятия

Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли взаимосвязаны и оказывают влияние на конечные результаты деятельности предприятия.

Поэтому подготовка каждого управленческого решения по формированию, распределению и использованию прибыли должны иметь альтернативные возможности. Соответственно сама система управления прибылью должна быть динамичной, учитывающей изменения факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления предприятием и т.д. Управление прибылью (и непосредственно финансовыми результатами) должно учитывать не только тактические цели предприятия, но и его стратегические цели. При формировании финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и продажу так, чтобы выручка превышала затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

При равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты, в этом случае прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки – это область критического риска, что не исключает банкротство.

Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств, организации производства, управления и сбыта продукции. Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует экономического субъекта на увеличение объема производства продукции и снижению затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества - удовлетворение общественных потребностей.

Механизм формирования финансовых результатов представлен на следующей странице, рис.1.1.

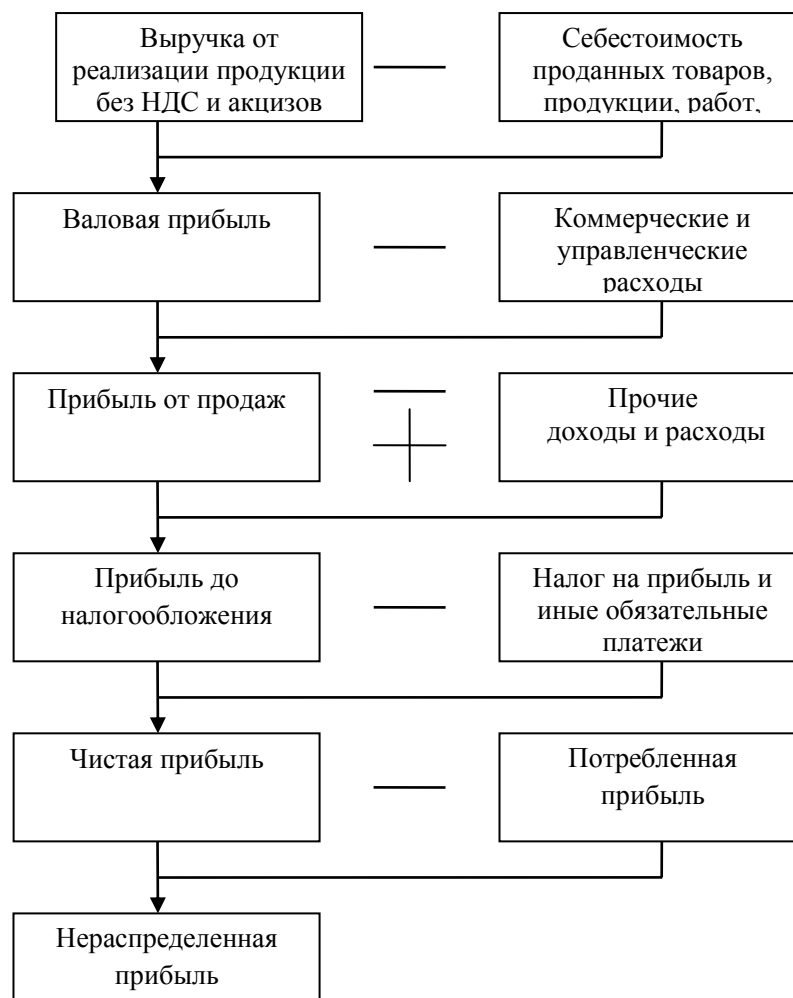


Рис.1.1. Схема формирования и использования прибыли [8,с.59]

Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования. Увеличивать же финансовые результаты экономических субъектов побуждают быстро изменяющиеся условия хозяйствования. Основными направлениями регулирования финансовых результатов являются: распределение доходов и затрат между смежными отчетными периодами, регулирование методов оценки активов (основных средств, производственных запасов, нематериальных активов) и др.

В условиях многоукладной экономики, представленной различными формами собственности, необходимо обеспечить возможность эффективного функционирования всех видов деятельности организации на различных уровнях управления. Одна часть прибыли в виде налогов и сборов поступает в

бюджет государства и используется на нужды общества, а вторая остается в распоряжении предприятия и используется на выплату дивидендов его акционерам, расширение производства, создание резервных фондов и т.д.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли были оптимально удовлетворены интересы государства, предприятия и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет.

Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство. Работники заинтересованы в повышении их доли в использовании прибыли.

Однако очень высокие налоги не стимулируют развитие производства, в связи с чем сокращается объем выпуска и реализации продукции и как результат – поступление средств в бюджет. То же может произойти, если всю сумму прибыли использовать на выплату дивидендов акционерам предприятия.

Эффективность функционирования предприятия зависит не только от размера получаемой прибыли, но и от характера ее распределения. Порядок ее распределения показан на рис.1.2. В этом случае в перспективе уменьшится производство продукции, так как основные производственные фонды не будут обновляться, сократится собственный оборотный капитал, что в конечном итоге может стать причиной банкротства предприятия. Уменьшение доли дивидендных выплат в использовании прибыли приводит в свою очередь к снижению инвестиционной привлекательности предприятия. Поэтому на каждом предприятии должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли. Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно–хозяйственной и

финансовой деятельности предприятия;

– прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.



Рис.1.2. Общая схема потребления прибыли [9,с.15]

Планируя распределение прибыли, следует учесть фактор налогообложения. То есть иногда нужно уменьшать налог на прибыль, не только

применяя льготы, но и сокращая объем прибыли.

Изменяя эти факторы, можно воздействовать на величину налогооблагаемой, а, следовательно, и чистой прибыли. Для определения величины налогооблагаемой прибыли необходимо из суммы прибыли отчетного периода до налогообложения вычесть:

- изменение величины прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения (согласно справке, прилагаемой к расчету налога на фактическую прибыль);
- доход организации от ценных бумаг, долевого участия в совместных предприятиях и других финансовых операций, облагаемый налогом по специальным ставкам и удерживаемый у источника его выплаты;
- прибыль, по которой предприятие имеет налоговые льготы в соответствии с действующим законодательством.

Большое влияние на сумму налога на прибыль, а, соответственно, и сумму чистого дохода организации оказывает налогооблагаемая прибыль. На изменение суммы налогооблагаемой прибыли влияют факторы, формирующие величину общей суммы брутто–прибыли (рис.1.3).

Изыскивая пути увеличения чистой прибыли, в первую очередь организация должна обратить внимание на факторы, отрицательно повлиявшие на формирование величины этой прибыли. Чистая прибыль используется в соответствии с уставом предприятия. За ее счет инвестируется развитие производства, выплачиваются дивиденды акционерам предприятия, создаются резервные и страховые фонды и т.д.

При распределении чистой прибыли необходимо добиваться оптимизации пропорций между капитализируемой и потребляемой ее суммой с целью обеспечения:

- необходимого объема инвестиций для производственного развития;
- необходимой нормы доходности на инвестированный капитал собственникам предприятия.



Рис.1.3. Структурно–логическая модель формирования брутто – прибыли
[10,с.129]

Одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности предприятия, является чистая прибыль. Количественно она представляет собой разность между суммой прибыли до налогообложения и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций и других обязательных платежей предприятия, покрываемых за счет прибыли.

Величина зависит от факторов изменения прибыли до налогообложения и факторов, определяющих удельный вес чистой прибыли в общей сумме, а именно доли налогов, экономических санкций и т.п. (рис.1.4).

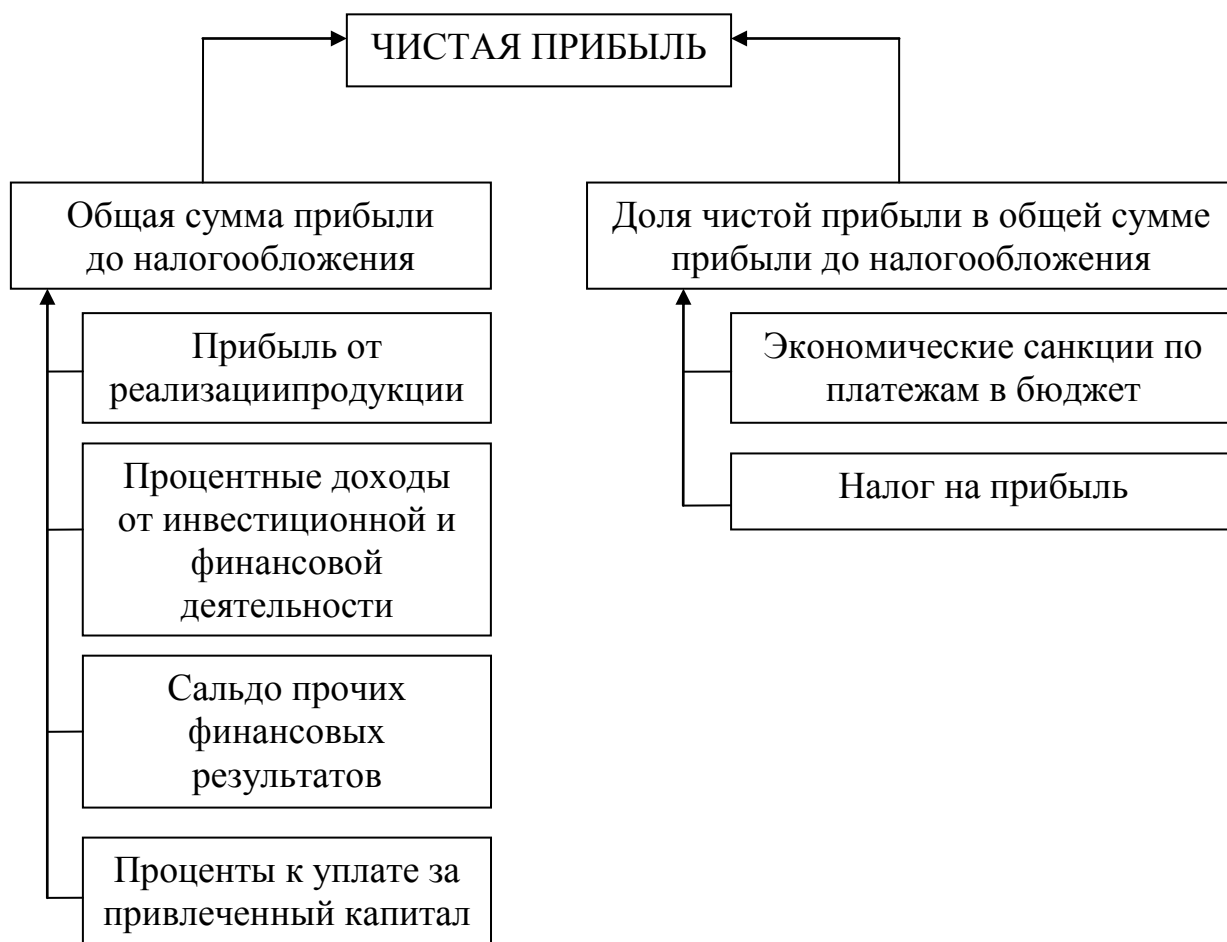


Рис.1.4. Факторы, влияющие на формирование чистой прибыли [12,с.183]

Факторы, влияющие на пропорции распределения прибыли, делятся на внешние и внутренние. К числу внешних факторов относятся:

- правовые ограничения (ставки налогов на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.);
- система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
- рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижение обуславливает увеличение доли потребляемой прибыли;
- стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при ее высоком уровне выгоднее использовать прибыль).

К числу внутренних факторов, оказывающих влияние на пропорции в

распределении прибыли, относятся:

- уровень рентабельности предприятия, при низком значении которого и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, выплату дивидендов по привилегированным акциям и т.д.;
- наличие в портфеле предприятия инвестиционных проектов, способных обеспечить акционерам высокие доходы в перспективе;
- необходимость ускоренного завершения начатых инвестиционных проектов;
- уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капиталов), который является одним из индикаторов финансового риска и факторов, способствующих увеличению собственного капитала при низкой цене заемных ресурсов. В зависимости от сложившегося соотношения между доходностью бизнеса и ценой заемных ресурсов предприятие может регулировать его уровень, увеличивая или уменьшая долю капитализированной прибыли;
- наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от реализации основных средств и финансовых активов и т.п.);
- текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой необходимо сокращать потребляемую часть прибыли.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом.

В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения, такие, как фонды накопления (развития производства или производственного и научно-технического развития, социального развития) и

фонды потребления (материального поощрения).

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся затраты на научно–исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, совершенствование технологии и организации производства, модернизацию оборудования, техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства, расширение предприятий. К этой группе расходов относится погашение долгосрочных ссуд банков и процентов по ним, а также затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. [4,с.33]

Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются расходами, связанными с развитием производства.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально – бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, организации и развития подсобного хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные выплаты за выполнение особо важных производственных заданий, премии за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам стоимости питания в столовых и буфетах предприятия и др.

Дивидендная политика предприятия оказывает большое влияние не только на структуру капитала, но и на инвестиционную привлекательность

субъекта хозяйствования. Если дивидендные выплаты достаточно высокие, это один из признаков того, что предприятие работает успешно и в него выгодно вкладывать капитал. Но если при этом на обновление и расширение производства направляется малая доля прибыли, ситуация может измениться.

В теории дивидендной политики существуют два различных подхода.

Первый основывается на остаточном принципе: дивиденды выплачиваются после того, как использованы все возможности эффективного реинвестирования прибыли, что предполагает их рост в перспективе.

Второй вытекает из принципа минимизации риска, когда акционеры высоким дивидендам в перспективе предпочитают невысокие в текущий момент.

Источниками выплаты дивидендов могут быть чистая прибыль отчетного периода, нераспределенная прибыль прошлых лет и специальные резервные фонды, созданные для выплаты дивидендов по привилегированным акциям на случай, если предприятие получит недостаточную сумму прибыли или окажется в убытке. Поэтому в некоторых случаях дивидендные выплаты могут превышать сумму полученной прибыли.

Принятие решения о размере дивидендов – непростая задача. С одной стороны, в условиях рынка всегда имеются возможности для дополнительной прибыли. С другой – низкие дивиденды приводят к снижению курсовой стоимости акций, которая определяется как отношение суммы дивиденда на одну акцию к рыночной норме дохода (ставке банковского процента по депозитам), что для предприятия нежелательно.

В мировой практике разработаны следующие варианты дивидендных выплат по обыкновенным акциям:

- постоянное процентное распределение прибыли. Предполагает неизменность коэффициента дивидендного выхода, но уровень дивиденда может резко колебаться в зависимости от размера получаемой прибыли;

- фиксированные дивидендные выплаты независимо от дохода. Предусматривают регулярную выплату неизменного размера дивиденда на

одну акцию;

– выплаты дивидендов акциями. Акционеры вместо дивидендов получают дополнительный пакет акций, при этом общая величина капитала не изменяется, а падает на одну акцию. В итоге акционеры не получают ничего, кроме возможности продать акции за наличные.

Сумма выплаченных дивидендов зависит от изменения количества выпущенных акций и уровня дивиденда на одну акцию, величину которого в свою очередь можно детализировать по факторам, формирующим величину чистой прибыли. Кроме данных факторов на размере дивидендов по обыкновенным акциям сказывается еще и структура ценных бумаг, выпущенных предприятием. При увеличении удельного веса облигаций и привилегированных акций (более 50%) риск снижения дохода на обыкновенные акции растет, и наоборот. Прибыль и другие финансовые результаты планируются с учетом выводов экономического анализа. Главная цель планирования – максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли.

Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат.

Глава 2 Оценка формирования финансовых результатов организации ЗАО «КМУС-2»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Для выполнения работ на объектах нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей и газовой отраслей промышленности на Кубани 12 ноября 1947 года приказом №152 в городе Краснодаре было организовано строительно-монтажное управление №76 треста №7 Главнефтегазстроя.

16 сентября 1971 года приказом Минмонтажспецстроя СССР №219 управление переименовано во «Второе Краснодарское монтажное управление специализированное» и переведено в трест «Севкавтехмонтаж».

В 1990 году трест «Севкавтехмонтаж» переименован в ОАО «АССТЕК».

В 1995 году ЗАО «Краснодарское монтажное управление специализированное-2» вышло из состава ОАО «АССТЕК» и с того времени «КМУС-2» - Закрытое акционерное общество.

Направление деятельности ЗАО «КМУС-2»— капитальное строительство, реконструкция и ремонт объектов топливного и энергетического комплексов, магистральных трубопроводов, химических производств, других объектов промышленного и гражданского назначения. Основа менеджмента компании – поддержание в рабочем состоянии и постоянное повышение результативности системы менеджмента в соответствии с требованиями стандартов ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001. Приоритеты деятельности – безопасность персонала, бережное отношение к окружающей среде, высокое качество производства работ. Мы заявляем, что при сооружении объектов будет принят весь комплекс превентивных мер по исключению возможности возникновения ситуаций, приводящих к возможным ущербам здоровью и жизни людей, экологическим воздействиям, ухудшениям качества работ. Основные принципы:

- выполнять требования нормативных документов Российской Федерации, международных стандартов, заказчика;

- планировать, осуществлять, документировать мероприятия по охране труда, окружающей среды, качества и проводить оценки их результативности, с последующей корректировкой;

- требовать от субподрядных организаций и поставщиков, ведущих работы на объектах ЗАО «КМУС-2», применения тех же стандартов и норм, принятых компанией;

- вовлекать персонал компании к созданию и развитию интегрированной системы менеджмента путем обучения и подготовки;

- информировать и поддерживать открытый диалог со всеми заинтересованными сторонами (персонал, акционеры, заказчики, поставщики, общественность) о функционировании интегрированной системы менеджмента ЗАО «КМУС-2».

Управление осуществляет функции Генерального Подрядчика и монтирует собственными силами:

- технологическое оборудование, в т.ч. крупногабаритное и тяжеловесное;

- магистральные и технологические трубопроводы;
- несущие и технологические м/к;
- резервуары и газгольдеры объёмом до 100 000 м³;
- сооружения, оборудование и м/к высотой до 100 м;
- объекты подведомственные Ростехнадзору;
- насосные и компрессорные станции;
- нефтяные и газовые терминалы;
- предприятия нефтепереработки, пищевой и лёгкой промышленности, химической промышленности и производства минеральных удобрений, стройиндустрии, социальной инфраструктуры и др.

Оснащённость управления:

- самоходные строительные механизмы – 40 шт., в т.ч. автомобильные, гусеничные и пневмоколёсные краны г.п. от 12,5 т до 160,0 т;

– сварочное оборудование – 380 ед., в т.ч. 260 производства Финляндии, США, Швеции и Японии;

– парк автотранспорта с авторемонтным комплексом;

– кислородно-наполнительная станция;

– монтажно-сварочная лаборатория;

– стационарные филиалы в г. Туапсе, г. Новороссийске, п. Афипском и п. Тамань с общей площадью производственных цехов более 6 300 м², производительностью более 9800 тн. м/конструкций и трубных узлов в год.

Генеральный директор исполняет следующие должностные обязанности:

–руководит финансовой и хозяйственной деятельностью экономического субъекта, обеспечивает выполнение экономическим субъектом возложенных на него задач, организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений организации;

–обеспечивает соблюдение законности в деятельности экономического субъекта, выполнение всех лицензионных требований при осуществлении деятельности экономическим субъектов в соответствии с законодательством РФ, организует подготовку соответствующих документов и осуществление всех необходимых действий для получения лицензии на осуществление основной деятельности экономического субъекта;

–обеспечивает выполнение экономическим субъектов всех обязательств перед федеральным, региональным и местными бюджетами, государственными внебюджетными социальными фондами, также заказчиками и кредиторами;

–решает вопросы, касающиеся финансово-экономической и хозяйственной деятельности организации, делегирует отдельные направления деятельности другим должностным лицам экономического субъекта;

–обеспечивает и контролирует выполнение решений общего собрания акционеров, совета директоров, предоставление сведений, отчетности о деятельности экономического субъекта;

–организует обеспечение общества всеми необходимыми материально-

техническими условиями деятельности;

- утверждает штатное расписание и должностные инструкции для работников;

- несет ответственность за ведение бухгалтерского учета в ЗАО «КМУС-2»;

- организует все необходимые работы по осуществлению внутреннего контроля в обществе;

- осуществляет контроль над выполнением сотрудниками ЗАО «КМУС-2» должностных инструкций.

В соответствии с утвержденными бизнес-планами предприятия на долгосрочную и среднесрочную перспективу главный инженер:

- руководит разработкой мероприятий по реконструкции и модернизации предприятия, предотвращению вредного воздействия производства на окружающую среду, бережному использованию природных ресурсов, созданию безопасных условий труда и повышению технической культуры производства;

- организует разработку и реализацию планов внедрения новой техники и технологии, проведения организационно-технических мероприятий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- обеспечивает эффективность проектных решений, своевременную и качественную подготовку производства, техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования, достижение высокого качества продукции в процессе ее разработки и производства;

- на основе современных достижений науки и техники, результатов патентных исследований, а также передового опыта с учетом конъюнктуры рынка организует работу по улучшению ассортимента и качества, совершенствованию и обновлению выпускаемой продукции, выполняемых работ (услуг), техники и технологии, созданию принципиально новых конкурентоспособных видов продукции, по проектированию и внедрению в

производство средств комплексной механизации и автоматизации технологических процессов, контроля и испытаний высокопроизводительного специализированного оборудования, разработке нормативов трудоемкости изделий и норм расхода материалов на их изготовление, последовательному осуществлению режима экономии и сокращению издержек;

- осуществляет контроль над соблюдением проектной, конструкторской и технологической дисциплины, правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и пожарной безопасности, требований природоохранных, санитарных органов, а также органов, осуществляющих технический надзор;

- обеспечивает своевременную подготовку технической документации (чертежей, спецификаций, технических условий, технологических карт);

- координирует работу по вопросам патентно-изобретательской деятельности, унификации, стандартизации и сертификации продукции, аттестации и рационализации рабочих мест, метрологического обеспечения, механоэнергетического обслуживания производства;

- принимает меры по совершенствованию организации производства, труда и управления на основе внедрения новейших технических и телекоммуникационных средств выполнения инженерных и управленческих работ;

- организует проведение научных исследований и экспериментов, испытаний новой техники и технологии, а также работу в области научно-технической информации, рационализации и изобретательства, распространения передового производственного опыта;

- проводит работу по защите приоритета внедренных научно-технических решений, подготовке материалов на их патентования, получение лицензий и прав на интеллектуальную собственность;

- организует обучение и повышение квалификации рабочих и

инженерно-технических работников и обеспечивает постоянное совершенствование подготовки персонала;

- руководит деятельностью технических служб предприятия, контролирует результаты их работы, состояние трудовой и производственной дисциплины в подчиненных подразделениях.

Для выполнения возложенных на него функций экономист предприятия обязан:

- выполнять работу по осуществлению экономической деятельности предприятия, направленной на повышение эффективности и рентабельности производства, качества выпускаемой и освоение новых видов продукции, достижение высоких конечных результатов при оптимальном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

- готовить исходные данные для составления проектов хозяйственно-финансовой, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) предприятия в целях обеспечения роста объемов сбыта продукции и увеличения прибыли;

- выполнять расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимые для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, прогрессивной техники и технологии;

- осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия его подразделений, выявлять резервы производства, разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек на производство и продажу продукции;

- определять экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения новой техники и технологии, рационализаторских предложений и изобретений;

— участвовать в рассмотрении разработанных производственно-хозяйственных планов, проведении работ по ресурсосбережению, во внедрении и совершенствовании внутрихозяйственного расчета, совершенствовании прогрессивных форм организации труда и управления, а также плановой и учетной документации;

— оформлять материалы для заключения договоров, следить за сроками выполнения договорных обязательств;

— осуществлять контроль за ходом выполнения плановых заданий по предприятию и его подразделениям, использованием внутрихозяйственных резервов;

— участвовать в проведении маркетинговых исследований и прогнозировании развития производства;

— выполнять работу, связанную с вне регламентными расчетами и контролем за правильностью осуществления расчетных операций;

— вести учет экономических показателей результатов производственной деятельности предприятия и его подразделений, а также учет заключенных договоров;

— готовить периодическую отчетность в установленные сроки;

— выполнять работы по формированию, ведению и хранению базы данных экономической информации, вносить изменения в справочную и нормативную информацию, используемую при обработке данных;

— участвовать в формировании экономической постановки задач либо отдельных их этапов, решаемых с помощью вычислительной техники, определять возможность использования готовых проектов, алгоритмов, пакетов прикладных программ, позволяющих создавать экономически обоснованные системы обработки экономической информации. Охарактеризовать хозяйственно-финансовое состояние ЗАО «КМУС-2» возможно на основании экономических показателей его деятельности, приведенную в табл.2.1 за три последних года.

Таблица 2.1

Основные экономические показатели деятельности ЗАО «КМУС-2»¹

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, (+,-), 2015 г. от 2013 г. тыс. руб.	Темп изменения, 2015 г. к 2013 г. %
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	1020512,0	1136031,0	1228236,0	207724,0	120,35
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	738343,0	857709,0	940853,0	202510,0	127,43
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	173195,0	149353,0	143975,0	-29220,0	83,13
4. Среднегодовая численность персонала, чел.	690,0	693,0	716,0	26,0	103,77
5. Стоимость имущества, тыс. руб.	1851106,0	1984683,0	2247121,0	396015,0	121,39
6. Стоимость основных фондов, тыс. руб.	1154564,0	1336222,0	1348680,0	194116,0	116,81
7. Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	694472,0	645901,0	895715,0	201243,0	128,98
8. Собственный капитал, тыс. руб.	1787876,0	1867619,0	1949304,0	161428,0	109,03
9. Заемный капитал, тыс. руб.	63230,0	117064,0	297817,0	234587,0	471,01
10. Фондоотдача, руб.	0,88	0,85	0,91	0,03	103,41
11. Фондовооруженность, руб. ОС / 1 чел.	1673,28	1928,17	1937,76	264,48	115,81
12. Производительность труда, тыс. руб./1чел.	1479,00	1639,29	1764,71	285,17	119,32
13. Фонд заработной платы, тыс. руб.	313706,0	354080,0	405507,0	91801,0	129,26
14. Среднемесячная заработная плата, руб.	37887,20	42578,16	47195,88	9308,68	124,57
15. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	114945,0	104241,0	107522,0	-7423,0	93,54
16. Прибыль чистая, тыс. руб.	88224,0	79743,0	81685,0	-6539,0	92,59
17. Рентабельность продаж, %	17,0	13,2	11,7	-5,3	-

¹ Таблица составлена автором работы

Как видно из табл. 2.1 основную часть прибыли предприятие получает от продажи продукции. На увеличение выручки от продажи в 2015 году на 207724 тыс. руб. или на 20,35 %, по сравнению с 2013 годом повлияло увеличение отпускных цен и увеличение объема реализованной продукции.

На увеличение себестоимости проданной продукции на 202510,0 тыс. руб. или на 27,43 % по сравнению с 2013 г. оказал рост расходов на оплату труда, рост цен на сырье и повышение тарифов на транспортные услуги. Темп роста себестоимости продаж за анализируемый период больше темпа роста выручки, что является отрицательным фактором и негативно сказывается на росте прибыли от продаж. Фондоотдача за анализируемый период имеет тенденцию к росту. В 2013 году показатель имел значение 0,88 руб., а в 2015 году 0,91 руб., прирост составил 3,41 %. Фондовооруженность в 2015 году 1937,76 тыс. руб./1 чел., а в 2013 году этот показатель составил 1673,28 руб./чел., т.е. фондовооруженность увеличилась на 15,81 %. За анализируемый период увеличилось обеспечение работников основными фондами. Численность работников возросла за анализируемый период и по сравнению с 2013 году численность увеличилась на 26 человек в 2014 году.

Структура персонала ЗАО «КМУС-2» представлена на рис.2.1.

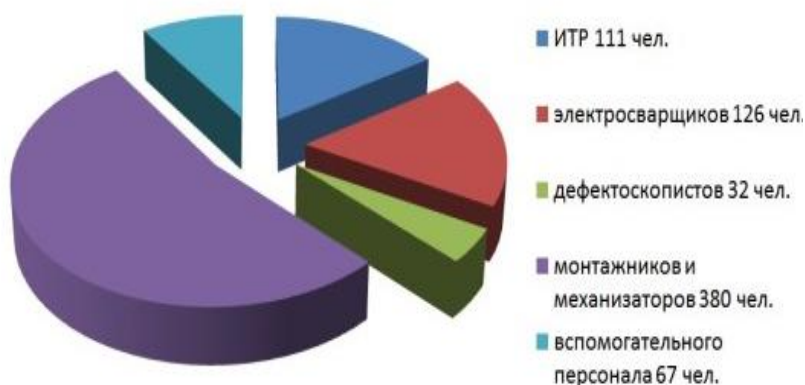


Рис.2.1. Структура численности персонала ЗАО «КМУС-2» за 2015 г.²

² Рисунок составлен автором работы

Фонд заработной платы на ЗАО «КМУС-2» за анализируемый период показал четкую тенденцию к увеличению с 313706,00 тыс. руб. в 2013 году до 354080 тыс. руб. 2013 году, а 2015 году этот показатель составил 405507,00 тыс. руб. что больше уровня 2013 года на 91801 тыс. руб. или на 29,26 %.

Производительность труда за анализируемый период увеличилась, т.е. в 2015 году составила 1764,71 тыс. руб./1 чел., что больше уровня 2013 года на 19,32 %, и данный факт можно считать положительным моментом производственной деятельности предприятия. Тенденцию к снижению имеет и прибыль до налогообложения. Рентабельность продаж снизилась значительно на 5,3 % с 17,0 в 2013 году до 11,3 % в 2015 году. Рассматривая тенденции развития предприятия можно сказать, что ЗАО «КМУС-2» незначительно ухудшило свое финансовое состояние по сравнению с предыдущими годами, т.к. наметилась тенденция к снижению чистой прибыли предприятия.

Динамика прибыли до налогообложения, прибыли от продаж, чистой прибыли представлена на рис.2.2.

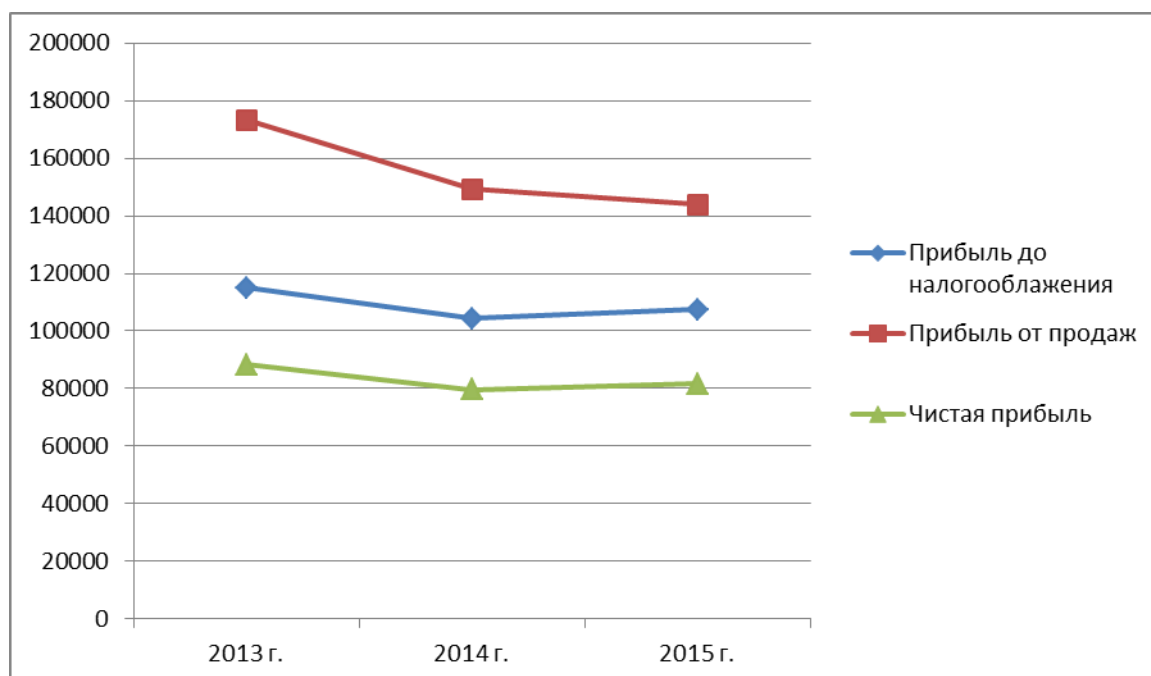


Рис.2.2. Динамика прибыли до налогообложения, прибыли от продаж, чистой прибыли ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг.³

³ Рисунок составлен автором работы

В 2013 году данный показатель составил 114945 тыс. руб., а в 2015 году уже 107522 тыс. руб., спад составил 6,46 %. Чистая прибыль предприятия снизилась. Если в 2013 году предприятие получило прибыль в 88224 тыс. руб., но уже в 2015 году чистая прибыль составила 81685 тыс. руб., что вызвано увеличением себестоимости продаж и ростом налоговых отчислений с прибыли предприятия. В течение анализируемого периода показатели прибыли до налогообложения, прибыли от продаж и чистой прибыли имеют однозначную тенденцию к росту, что положительно сказывается на эффективности развития ЗАО «КМУС-2».

2.2 Анализ основных факторов, влияющих на размер финансовых результатов

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

- 1) маржинальная прибыль (разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции);
- 2) прибыль от реализации продукции, работ, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода);
- 3) общий финансовый результат до налогообложения (брутто-прибыль) (финансовые результаты от реализации продукции, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы);
- 4) налогооблагаемая прибыль (разность между брутто-прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доходы (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также сумма льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается);

5) чистая прибыль – та ее часть, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;

6) нераспределенная прибыль – часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов;

7) потребленная прибыль – та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные программы.

После подготовки информационной базы непосредственно переходят к анализу финансово-экономической деятельности, который начинается с общей оценки финансовых результатов организации, результаты которой отражены в приложении 1. Согласно данным приложения видно, по итогам 2015 г. на ЗАО «КМУС-2» выручка составила 1228236 тыс. руб., что больше в сравнении с 2013 г. на 207724 тыс. руб., или на 20,35 %. Себестоимость продукции увеличилась и к концу 2015 г. составила 940853 тыс. руб. относительно показателя 2013 г. на 202510 тыс. руб. или на 27,42 %.

Валовая прибыль за период 2013-2015 гг. незначительно увеличилась на 214 тыс. руб., и на конец 2015 г. составила 287383 тыс. руб.

Управленческие расходы предприятия в 2015 г. составили 143408 тыс. руб., что на 34434 тыс. руб. больше показателя 2013 г.

Темпы роста себестоимости 127,42 %, управленческих расходов – 131,60, что является выше темпа роста выручки, который составляет 120,35 %. Данный факт привел к сокращению прибыли от продаж за анализируемый период на 29220 тыс. руб., или на 16,88 %, на конец 2015 г. прибыль от продаж составила 143975 тыс. руб.

В анализируемом периоде прочие доходы на ЗАО «КМУС-2» увеличились с 10001 тыс. руб. до 11765 тыс. руб., рост показателя в относительном выражении составил 17,63 %.

Прочие расходы за период 2013-2015 гг. возросли с 68254 тыс. руб. до 84263 тыс. руб., увеличение показателя составило 23,45 %.

Прибыль до налогообложения в 2015 г. снизилась на 7423 тыс. руб. по

сравнению с 2013 г. или на 6,46 %.

Прибыль чистая в 2015 г. снизилась на 6539 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, снижение показателя составило 7,41 %. Оценив показатели отчета о финансовых результатах, необходимо проанализировать его структуру в приложении 2. По данным видим, что в 2013 г. наибольшую долю в выручке составляет себестоимость продукции – 72,36 %. Уровень управленческих расходов – 10,68 %, прибыли от продажи – 16,97%.

Что касается 2014 г., то в состав выручки входит себестоимость продукции в размере 75,50 %, управленческие расходы – 11,35 %, прибыль от продажи – 13,15 %.

Рассматривая показатели 2015 г. видим, что в состав выручки входит 76,40 % себестоимости продукции, управленческие расходы составляют 11,68 %, на прибыль от продажи приходится 11,72 %.

Наглядно на основании данных таблицы 3 видно, что выручка от продаж в 2015 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 2077424 тыс. руб., или на 20,35 %, себестоимость продукции увеличилась на 202510 тыс. руб. или на 27,42 %, управленческие расходы возросли на 34434 тыс. руб. или на 31,60 %. За счет увеличения управленческих расходов се, по сравнению с значительным снижением выручки, уменьшилась сумма прибыли от продажи на 29220 тыс. руб. или на 16,88 %.

Основной целью анализа доходов и расходов организации является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния экономического субъекта, изменений в структуре доходов и расходов, его прибылей и убытков. При этом аналитика может интересоваться как текущее финансовое состояние организации, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т. е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Анализ доходов и расходов проведем по данным отчета о финансовых результатах. В нем содержится информация обо всех доходах и расходах за 2013, 2014 и 2015 годы.

В приложении 3 проведем анализ информационных сведений о доходах

ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг. Используя отчет о финансовых результатах, проанализируем в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, а также рассчитаем ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов и целесообразности произведенных расходов в сравнении с доходами.

Доходы организации в отчетном периоде по сравнению с 2013 годом увеличились на 110940 тыс. руб., доходы предприятия в 2015 году по сравнению с 2013 годом увеличились на 243160 тыс. руб. Наибольший удельный вес за анализируемый период в структуре доходов имеет показатель выручки, имеющий однозначную тенденцию к росту.

Состав доходов ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 годы представлен в виде диаграммы (рис.2.3).

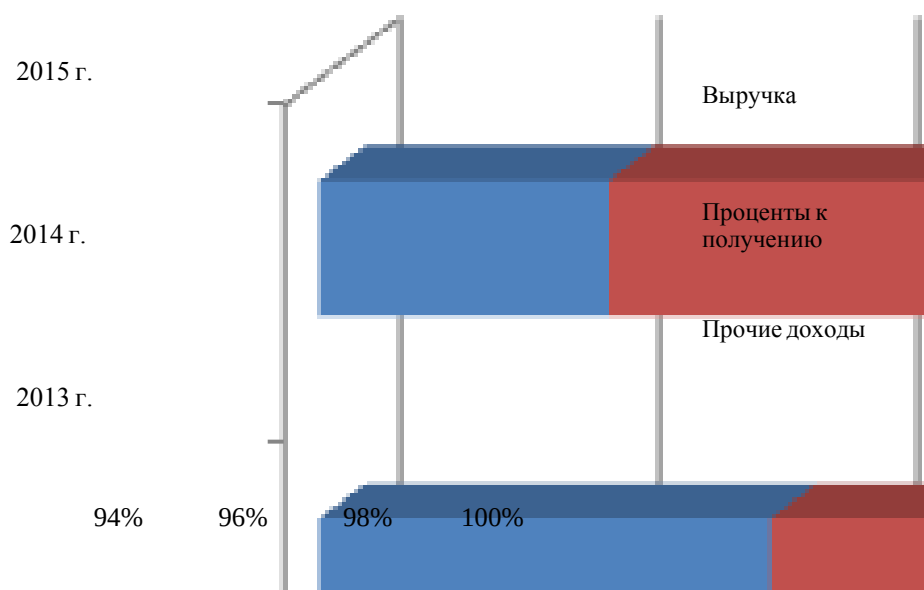


Рис.2.3. Состав доходов ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг.⁴

Наибольший удельный вес в доходах занимает выручка от продаж (98,78 % в 2013 г., 97,49 % в 2014 г., 96,24 % в 2015 г.).

Остальные доходы составляют менее 5 % по каждой статье доходов. Согласно показателям таблицы 4 на все прочие статьи доходов в общей сумме

⁴ Рисунок составлен автором работы

за отчетный год приходится лишь 3,75 %. Также с помощью отчета о финансовых результатах проводится анализ расходов, расчеты которого приведены в приложении 4.

Расходы ЗАО «КМУС-2» в отчетном периоде по сравнению с 2013 годом увеличились на 249699 тыс. руб., расходы в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 108998 тыс. руб. Состав расходов ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг. представлен в виде диаграммы (рис.2.3).

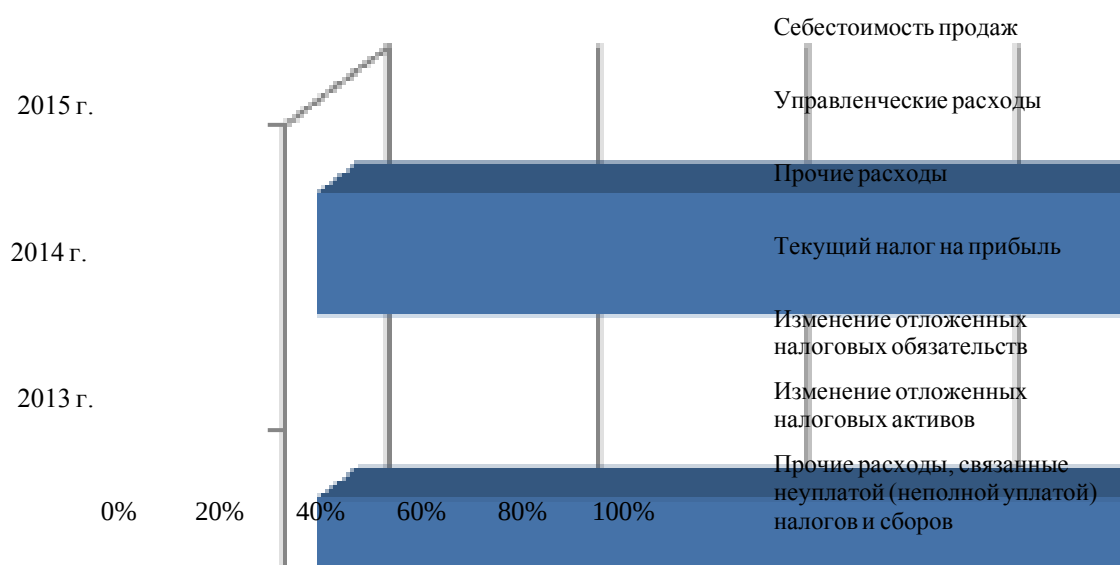


Рис.2.3.Состав расходов ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг.⁵

Так, себестоимость продаж в 2015 году от общей суммы расходов составила 78,76 %; управленческие расходы – 12,01 %; налог на прибыль – 1,9 %; прочие расходы – 7,05 %, кроме того в составе расходов присутствуют изменения отложенных налоговых обязательств в доле 0,2 % и прочие расходы, связанные с исчислением налогов 0,07 %.

Также данные свидетельствуют о снижении доли текущего налога на прибыль в общей системе расходов на 1,04 пункта при сравнении 2014 года с 2012 годом. За анализируемый период произошло снижение доли прочих расходов на 0,17 пунктов, доли прочих расходов, связанных с исчислением

⁵ Рисунок составлен автором работы

налогов на 0,07 процентных пункта, незначительно снизилась доля изменения отложенных налоговых активов.

Глава 3 Рекомендации по совершенствованию путей формирования и использования финансовых результатов

3.1 Совершенствование путей формирования и использования финансовых результатов в организации

Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором роста прибыли. В снижении себестоимости работ наиболее полно отражается экономия материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие. Максимальная мобилизация резервов снижения себестоимости продукции является важным условием эффективного функционирования предприятия.

Снижение себестоимости продукции – сложный и трудный процесс, требующий ежедневной борьбы коллектива предприятия за экономию каждой единицы топлива и металла, электроэнергии, древесины, за эффективное использование установленных станков и технологических линий. Важно четко выделить решающие факторы снижения себестоимости и сосредоточить на них внимание трудового коллектива. Мобилизации резервов снижения себестоимости продукции способствуют внедрение прогрессивных норм расхода материальных ресурсов, широкое использование в производстве вторичного сырья, ликвидация всевозможных потерь и непроизводительных расходов. Снижение себестоимости – необходимое условие стабилизации цен, экономического процветания любого предприятия, источник накоплений для ускорения социально-экономического развития общества, повышения благосостояния народа. В значительной мере размеры получаемой прибыли зависят от того, насколько рационально и экономно в производстве расходуются материальные ресурсы. Уменьшение величины совокупных материальных затрат на единицу продукции обеспечивает снижение ее себестоимости, в которой доля материальных затрат весьма значительна.

Известно, что в настоящее время остро стоит проблема изыскания источников финансирования для ускорения социально-экономического развития страны. В этом отношении экономия материальных затрат может служить важным резервом увеличения прибыли.

Бережливое расходование материальных ресурсов – важное условие снижения себестоимости продукции. С ростом масштабов производства, когда увеличивается отдача от каждого процента снижения материальных затрат, их экономия приобретает все большее значение. Материальные ресурсы оказывают определяющее влияние на формирование затрат на производство продукции.

Особенно действенным средством борьбы за экономию материальных ресурсов становится хорошо поставленный внутрифирменный коммерческий расчет. В бригадах, которым устанавливаются лимиты затрат, должен быть налажен четкий учет сэкономленных основных и вспомогательных материалов, оснастки, инструмента, топлива и энергии.

Наибольший эффект по экономии материальных ресурсов достигается тогда, когда рабочие бригады тесно сотрудничают с другими его структурными подразделениями, и, прежде всего, со службой материально-технического снабжения. Она непосредственно заинтересована в рациональном использовании материальных ресурсов, поскольку несет ответственность за бесперебойное, ритмичное и комплексное обеспечение производства продукцией.

Необходимо отметить и ряд недостатков в практике учета материальных затрат, которые в известной мере занижают прибыль. Так, в частности, допускается списание на себестоимость продукции еще фактически неизрасходованных материальных ценностей, то есть сразу по мере их отпуска со склада. Некондиционные материальные ресурсы не всегда оформляются в установленном порядке, а списываются на затраты производства как перерасход по сравнению с нормами. Требуют совершенствования и

нормативы. Так, нормативы использования материальных ресурсов и выработки продукции не везде достаточно технически обоснованы, поэтому они не всегда могут служить достоверной базой для установления действительно прогрессивных норм затрат. Технически обоснованные нормы и нормативы, их своевременный пересмотр, с одной стороны, влияют на оплату труда, а, с другой – на ценообразование, так как выявление резервов приводит к снижению общественно–необходимых затрат производителей.

Нормирование расхода овеществленного труда должно учитывать уровень новой техники, технологии и организации производства, а также нацеливать предприятие на достижения оптимального уровня затрат в сочетании с высоким качеством продукции [8,с.11].

Одно из направлений снижения себестоимости продукции предприятия заключается в ускорении оборота ресурсов, снижении сверхнормативных запасов товарно–материальных ценностей. Ускорение периода превращения оборотных средств и фондов обращения в реализованную продукцию предприятия способствует снижению условно–постоянных расходов на единицу продукции и затрат, связанных с содержанием производственных запасов.

Существенное влияние на увеличение прибыли оказывает обновление основных фондов. Техническое перевооружение производства улучшает экономические показатели работы предприятия. Однако ввод новых предприятий и объектов во многих случаях вызывает повышение себестоимости продукции.

Одной из причин такого положения является удорожание единицы вводимых мощностей. Стоимость основных фондов, а следовательно и стоимость амортизации зависят от затраченных средств на проектирование строящихся объектов, от его качества, новизны, длительности и стоимости строительства, а также от стоимости оборудования и сроков освоения проектных мощностей. Опыт конкурентоспособных предприятий России

подтверждает возможность значительного увеличения объема продукции и прибыли, повышение эффективности использования ресурсов на основе реконструкции и технического перевооружения производства преимущественно за счет обновления активной части основных фондов.

Увеличение прибыли является одним из направлений повышения производительности труда, экономии трудовых затрат на производство. Значительное влияние на повышение производительности труда и, соответственно рост прибыли, оказывает сокращение применения ручного труда, дальнейшее внедрение механизации и автоматизации производственных процессов.

Фактором роста прибыли за счет повышения производительности труда является совмещение трудовых функций. Совмещение трудовых функций оказывает воздействие на рост эффективности производства: сокращаются затраты рабочего времени, повышается загрузка рабочих, что ведет к сокращению трудовых затрат на производство и росту производительности труда.

Резервы повышения производительности труда во всех отраслях народного хозяйства велики. Их мобилизация может быть осуществлена на каждом предприятии путем несложных организационно–технических мероприятий. В их числе немаловажную роль играет и правильная организация финансовых отношений, возникающих между предприятием и работниками по поводу выплаты заработной платы. Традиционно сложившаяся на большинстве предприятий система выплаты заработной платы за первую половину месяца в виде аванса, а за вторую – в зависимости от выработки за месяц в целом не способствует устранению потерь рабочего времени в начале месяца и сдерживает рост производительности труда.

По нашему мнению, целесообразно отказаться от системы авансов и перейти к выплате заработной платы за первую и вторую половины месяца в соответствии с фактически выполненной работой.

Основой увеличения прибыли является внедрение в производство достижений научно – технического прогресса. Именно научно – технический прогресс и его ресурсосберегающий характер обеспечивают крутой поворот к интенсификации. Другой путь снижения себестоимости выполняемых работ на основе научно – технического прогресса – широкое внедрение технологии, способствующей максимально снизить себестоимость работ и наиболее рационально использовать оборотные средства.

3.2 Оценка мероприятий по повышению финансовых результатов деятельности предприятия

Для увеличения величины финансовых результатов предлагаются следующие организационно–технические мероприятия:

- провести маркетинговые исследования рынка по монтажу промышленного оборудования на территории Краснодарского края, выявить потребность в работах, оказываемых ЗАО «КМУС-2» и заключить долгосрочные договоры с заказчиками, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 10,00%;

- создать единую информационную сеть для структурных подразделений предприятия, что позволит увеличить скорость электронного документооборота, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 1,00%.

По первому мероприятию предлагается провести маркетинговые исследования рынка по монтажу промышленного оборудования на территории Краснодарского края, выявить потребность в работах, оказываемых ЗАО «КМУС-2» и заключить долгосрочные договоры с заказчиками, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 10,00%.

Маркетинговые исследования будет производить специализированная фирма. Стоимость маркетинговых исследований составит не менее 1500 тыс.

руб. Возможен и другой вариант проведения маркетинговых исследований, силами предприятия. Этот вариант более трудоемкий, потому что ЗАО «КМУС-2» не обладает информацией по рынку монтажа промышленного оборудования в полной мере. Эту информацию можно получить на основании соответствующих запросов в органы статистики. Этот запрос займет значительное время. Полученную информацию необходимо обработать, разработать рекомендации для предприятия. В первом случае сроки проведения маркетинговых исследований будут значительно короче, при высоком качестве. Во втором случае сроки проведения маркетинговых исследований будут значительно длиннее, качество исследований будет значительно ниже. В результате проведения мероприятия объем выручки в 2016г. по сравнению с 2015г. увеличится на 10% и составит тыс. руб.: $1228236 \cdot 1,1 = 1351060$

Таким образом, прирост выручки составит, тыс. руб.:

$$\Delta BP = BP_{2016} - BP_{2015}, \quad (3.1)$$

где, ΔBP – прирост выручки, тыс. руб.;

BP_{2016} – выручка в проектом 2016г.;

BP_{2015} – выручка в 2015г.

$$\Delta BP_1 = 1351060 - 1228236 = 122824$$

В 2015г. доля чистой прибыли в выручке 2015г. составила, %:

$$\frac{122824}{1228236} \cdot 100\% = 10,00$$

Доля чистой прибыли в дополнительном объеме выручки увеличится с 10,00 % до 10,50%, за счет масштаба производства. Объем чистой прибыли в объеме дополнительной выручки составит, тыс. руб.:

$$\frac{122824}{100,0} \cdot 10,5\% = 12897$$

Экономический эффект от проведенного мероприятия представляет собой разность между результатом и затратами.

Результат представляет собой объем чистой прибыли в объеме дополнительной выручки, затраты представляют затраты на проведение маркетинговых исследований. Экономический эффект от данного мероприятия составит, тыс. руб.: $12297 - 1500 = 10797$

Во втором мероприятии предполагается создание единой информационной сети для структурных подразделений предприятия, что позволит увеличить скорость электронного документооборота, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 1,00%. В результате проведения мероприятия объем выручки в 2016 г по сравнению с 2015г. увеличится на 1% и составит тыс. руб.: $1228236 \cdot 1,01 = 1240518$. Таким образом, прирост выручки составит, тыс. руб.:

$$\Delta BP = BP_{2016} - BP_{2015}, \quad (3.2)$$

где, ΔBP – прирост выручки, тыс. руб.;

BP_{2016} – выручка в проектном 2016г.;

BP_{2015} – выручка в 2015г.

$$\Delta BP_2 = 1240518 - 1228236 = 12282$$

В 2015г. доля чистой прибыли в выручке 2015г. составила 10,00%. Доля чистой прибыли в дополнительном объеме выручки увеличится с 10,00 % до 10,50%, за счет масштаба производства. Объем чистой прибыли в объеме дополнительной выручки составит, тыс. руб.:

$$\frac{12282}{100,0} \cdot 10,5\% = 1290$$

Экономический эффект от проведенного мероприятия представляет собой разность между результатом и затратами. Результат представляет собой

объем чистой прибыли в объеме дополнительной выручки, затраты представляют собой инвестиционные вложения, связанные с созданием информационной сети и обеспечение этой специальной программой. По предварительным расчетам затраты составят 600 тыс. руб. Экономический эффект от данного мероприятия составит, тыс. руб.: $1290 - 600 = 690$. Экономический эффект от внедрения разработанных мероприятий представлен в табл.3.1.

Таблица 3.1

Экономический эффект от внедрения мероприятий⁶

Краткое описание мероприятия	Годовой эффект, тыс. руб.
1. Провести маркетинговые исследования рынка по монтажу промышленного оборудования на территории Краснодарского края, выявить потребность в работах, оказываемых ЗАО «КМУС-2» и заключить долгосрочные договоры с заказчиками, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 10,00%.	10797
2. Создать единую информационную сеть для структурных подразделений предприятия, что позволит увеличить скорость электронного документооборота, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 1,00%.	690
Итого	11487

На основании сделанных расчетов можно сделать вывод, что суммарный экономический эффект от внедрения мероприятий составит – 11487 тыс. руб.

⁶ Таблица составлена автором работы

Заключение

Финансовые результаты оказывают существенное влияние на финансовое состояние, платежеспособность и благополучие экономических субъектов.

Работа написана на материалах ЗАО «КМУС-2». Исследование было проведено на основе данных, предоставленных ЗАО «КМУС-2» за три года с 2013 г. по 2015 г. Проведенный анализ финансовых результатов позволил **сделать следующие выводы:** в течение анализируемого периода показатели прибыли до налогообложения, прибыли от продаж и чистой прибыли имеют однозначную тенденцию к росту, что положительно сказывается на эффективности развития ЗАО «КМУС-2». Доходы организации в отчетном периоде по сравнению с 2013 годом увеличились на 110940 тыс. руб., доходы предприятия в 2015 году по сравнению с 2013 годом увеличились на 243160 тыс. руб. Наибольший удельный вес за анализируемый период в структуре доходов имеет показатель выручки, имеющий однозначную тенденцию к росту.

Наибольший удельный вес в доходах занимает выручка от продаж. Остальные доходы составляют менее 5 % по каждой статье доходов. Согласно расчетам на все прочие статьи доходов в общей сумме за отчетный год приходится лишь 3,75 %.

Расходы ЗАО «КМУС-2» в отчетном периоде по сравнению с 2013 годом увеличились на 249699 тыс. руб., расходы в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 108998 тыс. руб.

Так, себестоимость продаж в 2015 году от общей суммы расходов составила 78,76 %; управленческие расходы – 12,01 %; налог на прибыль – 1,9 %; прочие расходы – 7,05 %, кроме того в составе расходов присутствуют изменения отложенных налоговых обязательств в доле 0,2 % и прочие расходы, связанные с исчислением налогов 0,07 %.

По истечении отчетного периода ЗАО «КМУС-2» получило чистую прибыль в размере 81685 тыс. руб. Отчет о финансовых результатах несет в себе больше экономической информации, чем баланс, так как в нем содержится

не одномоментная информация, а динамическая информация о финансовых результатах организации в течение отчетного периода, и за счет каких факторов это происходит изменение показателей.

Отчет о финансовых результатах отражает информацию о тенденции развития ЗАО «КМУС-2» и его финансовых возможностях.

Одно из направлений снижения себестоимости продукции предприятия заключается в ускорении оборота ресурсов, снижении сверхнормативных запасов товарно–материальных ценностей. ЗАО «КМУС-2» необходимо снижать себестоимость продукции, т.к. ее доля в выручке составляет более 76 %.

Фактором роста прибыли за счет повышения производительности труда является совмещение трудовых функций. Совмещение трудовых функций оказывает воздействие на рост эффективности производства: сокращаются затраты рабочего времени, повышается загрузка рабочих, что ведет к сокращению трудовых затрат на производство и росту производительности труда.

Существенное влияние на увеличение прибыли оказывает обновление основных фондов. Техническое перевооружение производства улучшает экономические показатели работы предприятия.

Проведенный анализ относительного преимущества в конкуренции показал наличие слабых мест в деятельности строительно-монтажного предприятия, а именно полное отсутствие маркетинговой политики и низкое качество поступающей информации касательно рынка строительной сферы, чем в значительной степени ЗАО «КМУС-2».

Бережливое расходование материальных ресурсов – важное условие снижения себестоимости продукции, что в свою очередь сказывается на росте прибыли предприятия. Руководству предприятия необходимо эффективно использовать прибыль, а также овладеть новыми методами ее распределения.

Для увеличения величины финансовых результатов **были предложены** следующие организационно–технические мероприятия:

– провести маркетинговые исследования рынка по монтажу промышленного оборудования на территории Краснодарского края, выявить потребность в работах, оказываемых ЗАО «КМУС-2» и заключить долгосрочные договоры с заказчиками, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 10,00%;

– создать единую информационную сеть для структурных подразделений предприятия, что позволит увеличить скорость электронного документооборота, в результате чего объем выручки предприятия повысится на 1,00%.

На основании сделанных в работе расчетов можно сделать вывод, что суммарный экономический эффект от внедрения мероприятий составит – 11487 тыс. руб.

Список использованных источников

1. Абрютин М.С. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия: учеб. пособие: / М.С.Абрютин. - М.: Дело и сервис, 2012. – 377 с.
2. Артеменко В. Г. Финансовый анализ: учеб. для студентов вузов: / В. Г. Артеменко - М.: ДИС, 2013. – 412 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие: / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 300 с.
4. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 412 с.
5. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: учеб. / Л. А. Бернштейн.- М.: Финансы и статистика, 2013. – 336 с.
6. Гинзбург А.И. Экономический анализ: учеб. для вузов. Стандарт третьего поколения.-3-е изд.- СПб. :Питер,2011.-448 с.
7. Дебинский Н. В. Вопросы теории экономического анализа: учеб. / Н. В. Дебинский. - М.: Финансы, 2014. – 432 с.
8. Дубровин И. А., Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: учеб. для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с.
9. Ендовицкий Д.А., Беленова Н.Н. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала. - М.:КНОРУС, 2011.-192 с.
10. Иванов И.Н. Экономика промышленного предприятия: учеб. - М.: ИНФРА-М,2011.-395 с.
11. Казакова Н.А. Управленческий анализ в различных отраслях: учеб. пособие.- М.:ИНФРА-М, 2011.-288 с.
12. Касьянова Г. Ю. Отчетность: бухгалтерская и налоговая: (4-е изд., перераб. и доп.) – М.: АБАК, 2013. – 328 с.
13. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.

- пособие / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ М. А. Захаров, 2012. - 424 с.
14. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: ИТК «Дашков и К°», 2011. - 248 с.
 15. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие: / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. - М.: Юнити, 2014. – 395 с.
 16. Мельник М.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ФОРУМ, 2013. - 192с.
 17. Орлова Е.Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок.- 8-е изд.- М.:Омега-Л, 2011.-159с.
 18. Пожидаева Т.А. Практикум по анализу финансовой отчетности: учеб. пособие. - М.:КНОРУС,2011.-240с.
 19. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / С.М.Пястолов – М.: Академия, 2013. – 490 с.
 20. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции: учеб. / В. М. Родионова, М. А. Федотова. - М.: Перспектива, 2013. – 356 с.
 21. Романова Л., Давыдова Л., Коршунова Г. Экономический анализ: учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2011. - 336 с.
 22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая 5-е изд.перераб.– М.: ИФРА-М, 2012. - 536с.
 23. Трибулин А.И., Оксанич Е.А., Рябцева М.С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. М.: «ИНФРА-М», 2012 г. – 366 с.
 24. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учеб. / А.Д. Шеремет – М.: ИНФРА-М, 2012. – 530 с.
 25. Финансы предприятия: учеб. пособие: / Под ред. Е.И. Бородиной. - М.: ЮНИТИ, 2013. – 489 с.

26. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / под ред. Сергеева И.В. – 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 670 с.
27. Экономическая теория: учеб. / под ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИФРА-М, 2009.– 672с.
28. Экономическая теория: учеб. для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой.-3-е изд..-М.: ИД Юрайт, 2013.-516 с.
29. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): учеб. пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. - 1-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 222 с
30. Якушкина Е. Б. Финансы: учеб. пособие: / Е. Б. Якушкина. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 268 с.

**Общая оценка показателей отчета о финансовых результатах ЗАО
«КМУС-2» за 2013-2015 гг.**

№ п/п	Показатели, тыс. руб.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
1	Выручка	1020512,0 0	1136031,0 0	1228236,0 0	207724,00	120,35
2	Себестоимость продаж	788343,00	857709,00	940853,00	202510,00	127,42
3	Валовая прибыль	282169,00	278322,00	287383,00	214,00	101,85
4	Управленческие расходы	108974,00	128969,00	143408,00	34434,00	131,60
5	Прибыль от продаж	173195,00	149353,00	143975,00	-29220,00	83,12
6	Проценты к получению	3,00	20919,00	36045,00	36042,00	в 12 тыс. раз
7	Прочие доходы	10001,00	7834,00	11765,00	1764,00	117,63
8	Прочие расходы	68254,00	73865,00	84263,00	16009,00	123,45
9	Прибыль (убыток) до налогообложения	114945,00	104241,00	107522,00	-7423,00	93,54
10	Текущий налог на прибыль	27865,00	21812,00	22749,00	-5116,00	81,64
11	Прибыль чистая	88224,00	79743,00	81685,00	-6539,000	92,59

Приложение 2

Анализ структуры отчета о финансовых результатах на ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Абсолютное отклонение доли, %	Темп роста, %
	Сумма	Уд.вес, %	Сумма	Уд.вес, %	Сумма	Уд.вес, %			
Выручка от продажи, тыс. руб.	1020512,00	100,00	1136031,00	100,00	1228236,00	100,00	207724,00	-	120,35
Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	738343,00	72,35	857709,00	75,50	940853,00	76,60	202510,00	4,25	127,43
Валовая прибыль, тыс. руб.	282169,00	27,65	278322,00	24,50	287383,00	23,40	5214,00	-4,25	101,85
Управленческие расходы, тыс.руб.	108974,00	10,68	128969,00	11,35	143408,00	11,68	34434,00	1,00	131,60
Прибыль от продаж, тыс. руб.	173195,00	16,97	149353,00	13,15	143975,00	11,72	-29220,00	-5,25	83,13
Проценты к получению, тыс.руб.	3,00	0,00	20919,00	1,84	36045,00	2,93	36042,00	2,93	в 12 тыс. раз
Прочие доходы, тыс. руб.	10001,00	0,98	7834,00	0,69	11765,00	0,96	1764,00	-0,02	117,64
Прочие расходы, тыс. руб.	68254,00	6,69	73865,00	6,50	84263,00	6,86	16009,00	0,17	123,46
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	114945,00	11,26	104241,00	9,18	107522,00	8,75	-7423,00	-2,51	93,54
Изменение отложенных налоговых обязательств, тыс.руб.	2537,00	0,25	2257,00	0,20	2365,00	0,19	-172,00	-0,06	93,22
Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.	111,00	0,01	489,00	0,04	167,00	0,01	56,00	0,00	150,45
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	27865,00	2,73	21812,00	1,92	22749,00	1,85	-5116,00	-0,88	81,64
Прочие расходы, связанные с исчислением налогов, тыс.руб.	1282,00	0,13	918,00	0,08	890,00	0,07	-392,00	-0,05	69,42
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	88224,00	8,65	79743,00	7,02	81685,00	6,65	-6539,00	-1,99	92,59
Всего доходов, тыс. руб.	1033053,00	-	1165273,00	-	1276213,00	-	243160,00	-	123,54
Всего расходов, тыс. руб.	944829,00	-	1085530,00	-	1194528,00	-	249699,00	-	126,43
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,09	-	1,07	-	1,07	-	-0,02	-	97,71

Приложение 3

Состав, структура и динамика доходов ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Абсолютное отклонение		Изменение	
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Выручка	1020512,00	98,78	1136031,00	97,49	1228236,00	96,24	92205,00	207724,00	-1,25	-2,54
Проценты к получению	3,00	0,01	20919,00	1,79	36045,00	2,82	15126,00	36042,00	1,78	2,81
Прочие доходы	10001,00	0,96	7834,00	0,67	11765,00	0,92	3931,00	1764,00	0,25	0,04
Изменение отложенных налоговых обязательств	2537,00	0,25	-	-	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	-	-	489,00	0,04	167,00	0,01	-322,00	-	-0,03	-
Всего доходов	1033053,00	100,00	1165273,00	100,00	1276213,00	100,00	110940	243160,00	-	-

Приложение 4

Состав, структура и динамика расходов ЗАО «КМУС-2» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Абсолютное отклонение		Изменение	
	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд.вес, %	2015 к 2014	2015 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Себестоимость продаж	738343,00	78,15	857709,00	79,01	940853,00	78,76	83144,00	202510,00	-0,25	0,61
Управленческие расходы	108974,00	11,53	128969,00	11,88	143408,00	12,01	14439,00	34434,00	0,13	0,48
Прочие расходы	68254,00	7,22	73865,00	6,80	84263,00	7,05	10398,00	16009,00	0,25	-0,17
Текущий налог на прибыль	27865,00	2,95	21812,00	2,01	22749,00	1,91	937,00	-5116,00	-0,10	-1,04
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	2257,00	0,21	2365,00	0,20	108,00	-	-	-0,01
Изменение отложенных налоговых активов	111,00	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие расходы, связанные и исчислением налогов	1282,00	0,14	918,00	0,09	890,00	0,07	-28,00	-392,00	-0,02	-0,07
Всего расходов	944829,00	100,00	1085530,00	100,00	1194528,00	100,00	108998,00	249699,00	-	-