

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

На тему Разработка рекомендаций по повышению прибыли и уровня
рентабельности предприятия

Исполнитель Альшаников Никита Сергеевич

(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук

(ученая степень, ученое звание)

Бикезина Татьяна Васильевна

(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой



(подпись)

Доктор экономических наук, профессор

(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

«__» _____ 20__ г.

Санкт-Петербург
2020

Содержание

Введение.....	3
1. Теоретические аспекты формирования прибыли предприятия.....	6
1.1. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели.....	6
1.2. Методика анализа прибыли и рентабельности.....	11
1.3 Пути повышения прибыли и уровня рентабельности.....	17
2 Анализ показателей прибыли и рентабельности АО «ОЭМК».....	23
2.1 Организационно - экономическая характеристика деятельности АО «ОЭМК».....	23
2.2 Анализ прибыли АО «ОЭМК».....	35
2.3 Исследование рентабельности АО «ОЭМК».....	42
3 Мероприятия по увеличению прибыли и эффективности её использования АО «ОЭМК».....	52
3.1 Повышение производительности труда АО «ОЭМК».....	52
3.2 Планирование прибыли АО «ОЭМК».....	58
3.3 План реализации предложенных мероприятий.....	61
Заключение.....	65
Список использованных источников.....	69
Приложение.....	72

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена важностью анализа мероприятий по увеличению прибыли и рентабельности предприятия как способа определения путей и резервов повышения финансово-хозяйственной деятельности. Главной задачей функционирования любого предприятия в условиях рыночной экономики является получение положительных финансовых результатов.

Ни одно предприятие не может существовать без получения прибыли, иначе деятельность предприятия будет неэффективна. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

На эти показатели оказывают влияние (прямо или косвенно) большое число различных факторов. Чем больше предприятие реализует продукции с высоким уровнем рентабельности, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Отсюда вытекает необходимость анализа прибыли и поиска путей повышения рентабельности и прибыли в целях повышения эффективности деятельности предприятия.

Особенностью современного этапа развития народного хозяйства является ориентация на интенсификацию и всемерное повышение прибыли и рентабельности на производстве. Важнейшим направлением повышения данных показателей производства является совершенствование организации производства путем развития более прогрессивных форм концентрации, специализации и комбинирования. Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому экономически обоснованный анализ прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности АО «ОЭМК»

Из цели выпускной квалификационной работы вытекают следующие задачи:

– изучить теоретические основы экономического содержания категории прибыли и рентабельности предприятия;

– провести анализ показателей финансового состояния и рентабельности АО «ОЭМК» за 2017-2019 гг.;

– разработать рекомендации по увеличению показателей прибыли и рентабельности предприятия.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является АО «ОЭМК» Предметом выпускной квалификационной работы является экономическая и финансовая деятельность данной организации, а именно прибыль и рентабельность.

Методы исследования, используемые в работе – метод системного подхода, аналитический и статистический, метод аналогий и сравнений, табличный и графический методы.

Теоретическая и методологическая основа анализа проблем, поставленных в работе содержатся в трудах основных отечественных и иностранных экономистов по проблемам определения и расчета показателей рентабельности. Обоснование результатов исследования проводилось автором с использованием общенаучных методов познания.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных результатов в практике формирования эффективного механизма повышения прибыльности и рентабельности предприятия АО «ОЭМК» для обеспечения стабильности его функционирования в условиях рыночной экономики.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Во введении обоснована актуальность рассматриваемой темы исследования, определены

цель и задачи исследования, представлены объект и предмет исследования; охарактеризована теоретическая и методологическая основа исследования. В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности предприятия, а именно: понятие и сущность рентабельности предприятия; методологические подходы к анализу показателей рентабельности; методы повышения прибыли и рентабельности предприятия. Во второй главе работы представлена организационно-экономическая характеристика предприятия АО «ОЭМК»; проведен анализ финансового состояния предприятия ; проведен анализ прибыли и рентабельности предприятия.

В третьей главе работы предложены мероприятия по повышению рентабельности предприятия АО «ОЭМК». В заключении представлены выводы по работе.

1. Теоретические аспекты формирования прибыли предприятия

1.1. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели

В современных условиях рыночных отношений одними из важнейших показателей эффективности работы всех организаций являются прибыльность и рентабельность. Достижению высокого уровня данных показателей способствует тщательное экономическое исследование формирования финансовых результатов жизнедеятельности организации. К повышению эффективности стремится каждое предприятие.

Демчук О.В. пишет о том, что, как экономическая категория прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между полученными совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности [3, с. 7].

По мнению М.М. Шадурской [6], прибыль, полученная предприятием от производственно-хозяйственной деятельности, имеет следующие характеристики, представленные на рисунке 1.

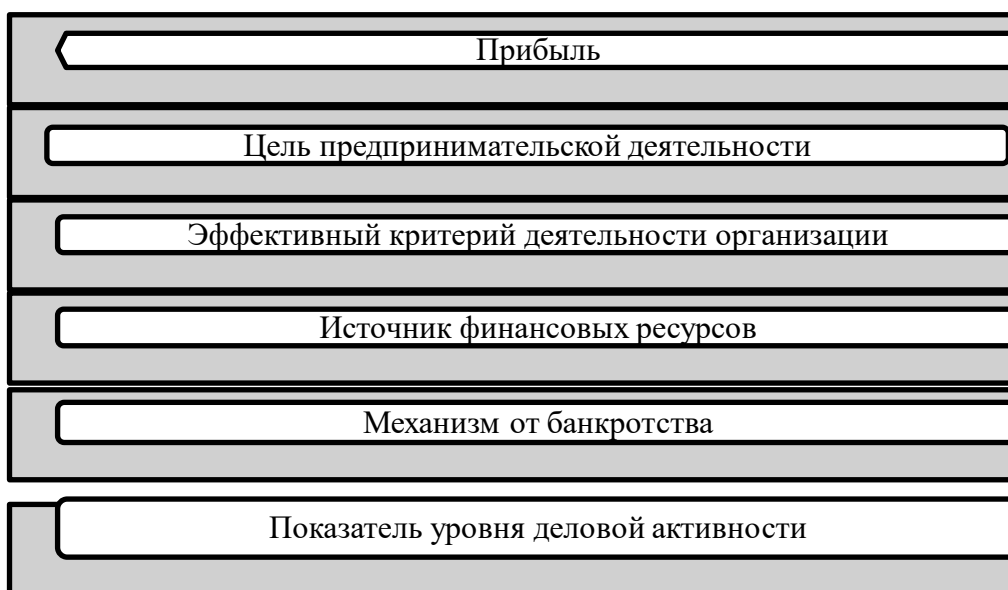


Рисунок 1 –Характеристика прибыли от производственно- хозяйственной деятельности предприятия

В росте прибыли заинтересованы не только само предприятие, но и государство. Н.А. Бузаева считает, что существуют внешние и внутренние факторы, способные повлиять на показатели валовой прибыли.

К внешним факторам относят местоположение предприятия и климатические условия местности, показания экологии, экономики, политики, а также принятое в стране законодательство и др.; к внутренним факторам – темп и мощность производства, мероприятия по снижению себестоимости, маркетинговые стратегии, мероприятия по повышению качества товаров и услуг [2, с. 93].

Как утверждает А.С. Медунов, величина прибыли организации зависит от нескольких показателей:

- верность выбора производственной направленности организации по выпуску продукции (продукция, пользующаяся стабильно высоким спросом);

- формирование конкурентоспособных условий продажи продукции (ценовая политика, сроки поставок продукции, уровень сервиса в обслуживании покупателей, послепродажное сопровождение);

- объемы производства (прямая зависимость величины объема от массы прибыли);

- ассортимент выпускаемой продукции [5, с. 77].

Лосева Ю.Ю. отмечает, что в условиях рыночных отношений существует два основных источника получения прибыли предприятием.

Первый источник – это монопольное положение предприятия по объему и уникальности выпускаемой продукции.

Второй источник заключается в знании конъюнктуры рынка и умений адаптировать под нее эффективность своего производства [4, с. 368].

В.Ф. Протасов пишет о том, что механизм формирования финансовых результатов предприятия включает в себя:

- выручку от продажи продукции предприятия или услуг;
- валовую прибыль;
- прибыль от продаж;

- прибыль до налогообложения;
- чистую прибыль [1, с. 219].

Базовым показателем является выручка, поскольку она отражает первичный доход предприятия. Далее по уменьшению идет маржинальная (за вычетом переменных затрат), валовая (за вычетом себестоимости технологической), от продаж (за вычетом себестоимости полной), операционная (за вычетом прочих расходов с прибавлением прочих доходов и процентов к уплате), балансовая (за вычетом прочих расходов с прибавлением прочих доходов), чистая (за вычетом налогов).

Прибыль отражает абсолютный результат деятельности организации без учета ресурсов, вложенных предприятием для своей жизнедеятельности, поэтому его следует дополнять значениями рентабельности, которые и показывают степень эффективности предприятия [7, с. 317].

Каждый вид прибыли необходим для решения определенных задач. Без их учета невозможен полноценный анализ деятельности. Прибыль является финансовым результатом и абсолютным показателем. Иными словами, его можно использовать только для внутренних нужд. Разработка стратегии основывается именно на видах прибыли. В случае необходимости сравнения с деятельностью других организаций, то показатели прибыли использовать нельзя, вместо них эксплуатируются показатели эффективности, например, рентабельность.

Воробьев И.П. полагает, что финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Демчук О.В. определяет, что прибыль, выручка и объем продаж являются абсолютными показателями или экономическим эффектом и сравнивать эти данные нескольких предприятий некорректно, потому что подобное сравнение не покажет истинное положение дел.

Рентабельность, в отличие от прибыли, является относительным показателем, поэтому рентабельность нескольких предприятий возможно сравнивать между собой [3, с. 11].

Рентабельность – это общий показатель экономической эффективности деятельности предприятия или использования капитала/ресурсов (материальных, финансовых и т.д.). Данный показатель необходим для анализа хозяйственной деятельности и для сравнения с другими предприятиями [6, с. 978].

Шадурская М.М. говорит о том, что группа взаимосвязанных между собой факторов формирует рентабельность предприятия. Данные факторы по своему составу проявляют разнородное воздействие на результаты работы организации (как положительно, так и отрицательно), в соответствии с этим их систематизируют по различным критериям (по видам деятельности, источникам формирования, порядку формирования) [6, с. 981].

Факторы, влияющие на величину финансовых результатов отчетного периода, делятся на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся: факторы рыночной конъюнктуры и административно-правовые факторы. К внутренним факторам можно отнести материально-технические, организационно-управленческие, факторы экономического стимулирования и социальные факторы условий труда [4, с. 363].

По мнению В.Ф. Протасова, возможно предприятие с меньшим объемом продаж будет более эффективным и устойчивым, то есть обойдет другое предприятие по относительным показателям, что важнее. Рентабельность также сравнивают с КПД (коэффициентом полезного действия). В общем виде рентабельность показывает сколько рублей (копеек) прибыли принесет один рубль, вложенный в активы или ресурсы. Для рентабельности продаж формула читается следующим образом: сколько копеек прибыли содержится в одном рубле выручки. Измеренный в процентах, данный показатель отражает эффективность деятельности.

Существуют несколько основных видов рентабельности:

- рентабельность продукции/продаж;
- рентабельность себестоимости;
- рентабельность активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность персонала [1, с. 319- 320].

Универсальная формула для расчета рентабельности выглядит следующим образом:

$RO = (\text{Вид прибыли/Показатель, рентабельность которого необходимо рассчитать}) * 100\%$

В числителе вид прибыли – чаще всего используется прибыль от продаж (от реализации) и чистая прибыль, но возможен расчет на основе валовой прибыли, балансовой прибыли и операционной прибыли. Все виды прибыли можно найти в отчете о финансовых результатах (о прибылях и убытках).

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль является экономической разницей между общими доходами и расходами на производство и реализацию продукции, учитывая потери при различных хозяйственных операциях в периоды отчетов. Проследить соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

В развитой рыночной экономике решающим стимулом предпринимательской деятельности является получение и увеличение положительного финансового результата, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует субъект хозяйствования, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из важнейших задач в любой сфере бизнеса.

1.2. Методика анализа прибыли и рентабельности

В условиях глобализации мировой экономики, усиления турбулентности и динамичности экономической среды, роста конкуренции, происходит изменение правил хозяйствования, которые использовались на протяжении многих лет. Современный бизнес и производство требуют ускорения процессов принятия решений и повышение гибкости, что в свою очередь базируется на точной оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, а именно на оценке его рентабельности, в составе которой отдельное и пристальное внимание уделяется рентабельности выпускаемой продукции [8].

Новые концепции, методы и инструменты исследования эффективности производства тех или иных изделий появляются регулярно. Таким образом, в аспекте анализа и оценки рентабельности продукции могут конкурировать разнообразные методики, начиная от самых простых, факторных методик и, заканчивая процессно-ориентированным анализом рентабельности. Однако не все из имеющихся методов можно применить в практике промышленного предприятия и, конечно, далеко не каждая методика может давать корректные результаты при ее использовании в современных реалиях функционирования российских предприятий.

Все существующие в практике экономики и управления методы оценки и анализа рентабельности продукции можно классифицировать по двум основным критериям:

- по степени объективности (субъективности) результатов оценки;
- по используемому подходу к оценке: качественный или количественный.

В результате типологию методов анализа можно представить в двухмерном измерении и каждый из приведенных приемов имеет свои достоинства и недостатки (рис. 2). В данном контексте представляется, что для получения более точных, корректных и достоверных результатов, считаем целесообразным, применять комбинацию методов, результаты использования

которых, позволят принимать взвешенные управленческие решения и правильным образом планировать производственную программу предприятия. Кроме этого, в расчетах следует учитывать оптимальное (не максимальное) количество параметров, оказывающих воздействие на анализируемый показатель. Данное требование обусловлено тем, что чрезмерное увеличение количества факторов, влияющих на рентабельность (в случае теоретического допущения возможности формирования абсолютно полного перечня факторов), приведет к повышению трудоемкости их математической обработки. Практически недостижимыми станут задачи по сбору необходимых данных, что в итоге существенно снизит практическую применимость и полезность подобных методов оценки и анализа[9].

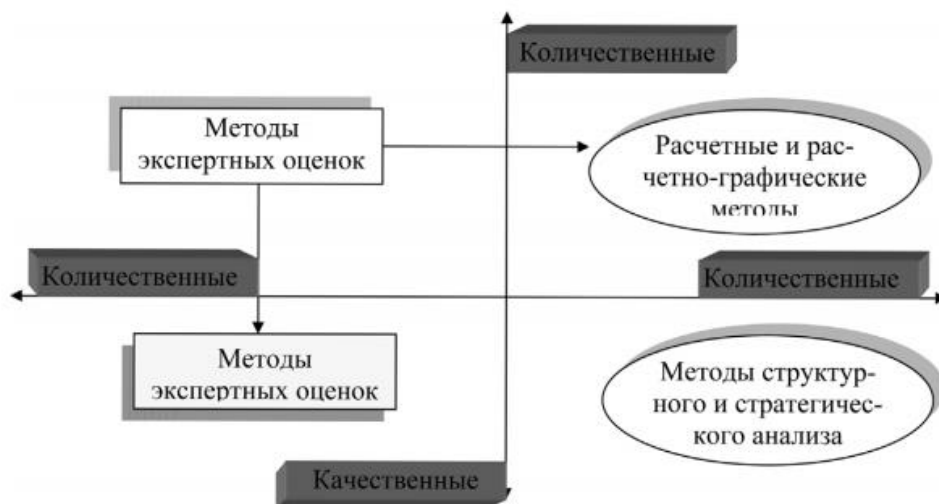


Рисунок 2 –Типология методов анализа и оценки рентабельности производства продукции

Независимо от используемого методологического инструментария представляется, что проводя анализ и оценку рентабельности продукции, выпускаемой предприятием, необходимо на первом этапе оценить уровень и динамику показателей рентабельности продукции; исследовать структуру выпускаемого ассортиментного ряда в отчетном периоде (провести вертикальный анализ); рассмотреть изменение отдельных составляющих рентабельности и их влияние; изучить изменение темпов роста рентабельности в разрезе отдельных составных частей (горизонтальный анализ) и т.д. В

дальнейшем следует проанализировать выполнение плана по показателю рентабельности, который в рыночных условиях имеет не директивный, а прогнозный характер на ближайшую перспективу. Такой план учитывает реальные возможности предприятия достигать определенного уровня рентабельности, а, следовательно, является инструментом перспективного анализа.

Наиболее распространенным методом оценки является факторный анализ. Факторный анализ осуществляется на базе широкого круга экономико-математических моделей, которые формируются в зависимости от объекта и цели исследования [10]. Предлагается использовать следующий алгоритм анализа рентабельности продукции в рамках факторного анализа рисунок 3.



Рисунок 3 –Алгоритм факторного анализа рентабельности производства товара

Факторами первого уровня в процессе анализа рентабельности продукции являются факторы изменения чистого дохода от реализации продукции, себестоимости реализованной продукции. Факторами второго и последующих уровней - изменение цены и себестоимости единицы продукции, качества продукции, структуры реализованной продукции, уровня прямых материальных затрат и затрат на оплату труда, динамика рынка и т.д. Влияние факторов первого уровня определяется способом цепных подстановок или способом абсолютных разниц. Исходными данными для анализа влияния факторов

первого уровня на изменение показателей рентабельности продукции являются факторные модели, отражающие зависимость соответствующего результативного показателя (показателя рентабельности продукции) от соответствующих факторов.

Влияние на изменение рентабельности ценового фактора DR_P рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{V_1 - S_0}{V_1} - \frac{V_0 - S_0}{V_0} (1)$$

где, S_0, S_1 - себестоимость реализованной продукции соответственно за предыдущий и отчётный период;

V_0, V_1 - чистая выручка от реализации продукции соответственно за предыдущий и отчётный период.

Влияние себестоимости на рентабельность продукции оценивается следующим образом:

$$R = \frac{V_1 - S_1}{V_1} - \frac{V_1 - S_0}{V_1} (2)$$

На сегодняшний день разработано достаточное количество модифицированных вариантов факторного детерминированного моделирования результирующего показателя. Особого внимания заслуживает детерминированная факторная экономико-математическая модель, которая отражает функциональную связь между величиной рентабельности выпускаемой продукции и основными факторами, которые на нее влияют (в том числе и влияние промежуточной рентабельности на конечную) [11].

$$R_{пр} = \frac{\Pi_{ч}}{СР} 100\% (3)$$

$$R_{пр} = \left(\frac{\Pi_{ч}}{Q_R} * \frac{Q_P}{C} * \frac{C}{OC} * \frac{OK}{CP} \right) 100\% (4)$$

$$R_{пр} = (УП_{ВР} * ППР * K_{об} / * УВ_{OC}) * 100\% (5)$$

где $R_{пр}$ - рентабельность продукции, выпускаемой предприятием;

$СР$ - среднегодовая стоимость используемых ресурсов на производство продукции;

Q_R - объем реализованной продукции;

С - себестоимость продукции;
 ОС - среднегодовая величина оборотных средств предприятия;
 УПвр - удельный показатель прибыли по выручке от реализации (показатель рентабельности продаж);
 ППР - показатель промежуточной рентабельности;
 Коб - коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
 УВ - удельный вес оборотных средств в общей стоимости используемых ресурсов.

Таким образом, в данной модели изменение показателя рентабельности выпускаемой продукции в формуле определяется суммой частных изменений по отдельным факторам (УПвр, ППР, Коб, УВос). Структура и направления факторного анализа, согласно приведенным формулам, отображены на рисунке 4.

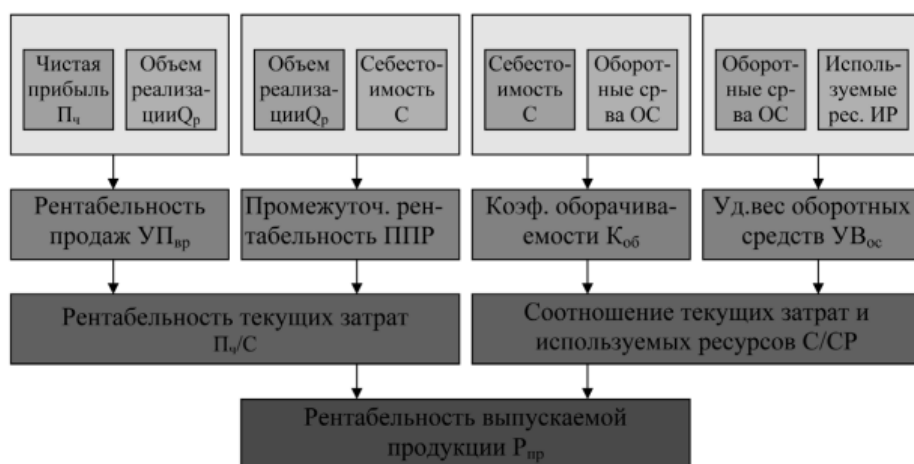


Рисунок 4 – Модель факторной системы и направлений анализа рентабельности продукции

Подводя итоги, проведенного исследования, сформулируем следующие выводы.

В настоящее время существует достаточно большой аналитический инструментарий, позволяющий проводить анализ и оценку рентабельности продукции. При этом единого, универсального и удовлетворяющего все условия метода не существует. Набор инструментов, методик и приемов анализа зависит от особенностей выпускаемой продукции, отрасли

производства, имеющейся в наличии информации, профессионального уровня и подготовки экспертов.

Некоторые методики при оценке рентабельности продукции, предприятия основываются на достаточно сложных идеализированных построениях:

вводятся новые для экономической науки определения и показатели, строятся различные матрицы, разрабатываются новые системы координат и др. И хотя логическая обоснованность используемых теоретических моделей не вызывает сомнения, в конкретных экономических условиях конкретного хозяйствующего субъекта эти модели предстают как достаточно абстрактные. В результате этого в некоторых случаях не только невозможно осуществить сколько-нибудь либо точную количественную оценку того или иного предложенного параметра, но и очень сложно дать ему четкое определение. Все это существенно снижает возможность математической обработки определяющих факторов, а значит - и адекватной оценки рентабельности выпускаемой продукции.

С учетом полученных результатов, можно сделать вывод, что для отечественных реалий и особенностей функционирования предприятий в России наиболее приемлемой методикой анализа и оценки рентабельности продукции является факторный анализ, дополненный и усовершенствованный уточняющими приемами, например, качественным отбором ключевых факторов, который базируется на показателях мультиколлинеарности с применением соответствующих статистических критериев.

Перспективные направления исследования заключаются в исследовании возможности дополнить методику анализа рентабельности продукции рискованной оценкой и в разработке единого, обобщающего показателя рентабельности продукции, который сможет учитывать различные факторы и включать в себя перечень частных показателей, подобно тому, как это делается в квалиметрии.

1.3. Пути повышения прибыли и рентабельности

Пути повышения эффективности производства следует назвать комплексную систему мероприятий, непосредственно связанную с повышением результативности деятельности в отдельных направлениях. В первую очередь, эффективность деятельности хозяйствующих субъектов определяют финансовыми результатами, которые получены за определенное время. В связи с чем, увеличение суммы прибыли – это важнейший резерв роста эффективности деятельности предприятия.

Для постоянного обеспечения роста прибыли, необходимо находить неиспользованные возможности его повышения, другими словами, резервы роста. Проведем рассмотрение количественного выражения отдельных резервов роста прибыли:

1) Объем продаж – резерв повышения объема продаж умножают на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида (6):

$$РПП_{\text{выр}} = S (РПВ_i * Пр_1 i), (6)$$

где РПП_{выр} – резерв роста прибыли за счет увеличения объема продаж,

РПВ – резерв роста объема продаж на *i*-й вид продукции,

Пр_{1 i} – фактическая прибыль анализируемого периода на единицу *i*-й продукции.

2) Резерв роста прибыли за счёт снижения себестоимости

$$РПП_{\text{с/с}} = S (РСС_i * (В_1 i + РПВ_i)), (7)$$

где РПП_{с/с} – резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости,

РСС_i – резерв снижения себестоимости на *i*-й вид продукции,

В_{1 i} – фактическая выручка на *i*-й вид продукции.

Целесообразно установить причины изменения себестоимости для разработки мероприятий на производство продукции и ее реализацию. На прибыль оказывает влияние ряд следующих факторов производства: материалы и сырье, трудовые ресурсы, основные фонды. В целом на прирост прибыли

оказывают влияние следующие организационно–технические мероприятия: изобретательство и рационализация, повышение качества выпускаемых продуктов, внедрение прогрессивных технологий.

3) Резерв роста прибыли за счёт повышения качества продукции/услуг (8):

$$РПП_{\text{кач}} = S (D \text{ УД}_i * Ц_i) / (B_{i+} + РПВ_i), \quad (8)$$

где РПП кач – резерв роста прибыли за счет повышения качества продукции/услуг,

$D \text{ УД}_i$ и $Ц_i$ – соответственно удельный вес и цена i -го вида продукции/услуг [24].

4) Резерв роста прибыли за счёт повышения объема капиталовложений (9):

$$РПР_{\text{к}} = (БП_{\text{ф}} + РПП_{\text{б}}) / S(К_{\text{ф}} - РС_{\text{к}} + ДК), \quad (9)$$

где РС к – резерв снижения капитала за счет ускорения его оборачиваемости,

ДК – дополнительная сумма основного и оборотного капитала, необходимая для освоения резервов роста прибыли.

Один из самых важных резервов роста прибыли - это эффект операционного рычага, действие которого заключается в следующем: любое изменение выручки от реализации всегда влечет за собой более сильное изменение прибыли от продаж, что обусловлено тем, что в случае увеличения объема реализации постоянная часть затрат остается неизменной, и, соответственно, происходит увеличение разницы между совокупными затратами и выручкой. В том случае, когда все расходы предприятия были бы переменные, тогда изменение эксплуатационной прибыли происходило бы пропорционально изменению выручки.

В процессе принятия решения о повышении объемов производства следует учесть следующую закономерность: в случае постоянного повышения выручки происходит падение силы воздействия операционного рычага, такое падение эффекта операционного рычага начинается после того, как компания

пройдет так называемый порог рентабельности – то есть тот уровень выручки от реализации, при котором компания не имеет прибыли, но покрывает все понесенные затраты. В случае постоянного увеличения постоянных затрат, предприятие вынуждено преодолевать новый порог рентабельности, при этом снова происходит рост эффекта операционного рычага.

При падении выручки от реализации происходит увеличение силы воздействия операционного рычага. Каждый из процентов падения выручки в этом случае дает все больший и больший процент понижения прибыли. Чем больше сила операционного рычага, тем больший предпринимательский риск.

В числе способов и путей повышения прибыли хозяйствующего субъекта выделяют такие, как:

- понижение себестоимости;
- повышение объема реализации товаров/услуг в натуральном–выражении, чего можно достигнуть при помощи капитальных вложений на расширение производства, освоение новых технологий, приобретение более производительного оборудования;
- снижение величины нереализованных остатков в начале и конце–отчетного периода;
- получение дохода от реализации основных фондов и прочего–имущества компании, также возможно получение дохода от сдачи имущества в аренду.

В числе мероприятий, нацеленных на повышение рентабельности деятельности предприятий, важную роль играют вопросы рационального использования оборотных средств. В связи с тем, что финансовое положение компаний прямо зависит от состояния оборотных средств, компании заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организаций их движения с минимально возможной суммой для того, чтобы получить наибольший экономический эффект.

Изменение оборачиваемости средств выявляют с помощью сопоставления фактических показателей с плановыми либо с показателями предшествующего

периода. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляют ее замедление либо ускорение. В случае ускорения оборачиваемости оборотных средств происходит высвобождение материальных ресурсов из оборота и источников их образования, в случае замедления – вовлечение в оборот дополнительных средств.

В числе способов повышения оборачиваемости оборотных средств выделяют такие, как:

- сокращение времени, на протяжении которого отвлечены– оборотные средства, другими словами, они находятся в обороте;

- снижение среднегодовых остатков оборотных средств;

- сокращении потребности предприятия в оборотных средствах;

- производить выпуск той продукции/услуг, которые можно– сравнительно выгодно и быстро продать, при этом сократив выпуск продукции/услуг, которые не пользуются текущим спросом, что позволит избежать кризиса сбыта произведенных товаров/услуг;

- направление прибыли, полученной компанией, на дополнение– оборотных средств;

- рациональная организация производственных запасов .

Можно достичь повышения эффективности использования основных фондов множеством способов:

- своевременное введение в эксплуатацию новых производственных– мощностей и основных фондов, их быстрое освоение, что позволит быстрее получить нужные товары/услуги с более совершенных с технической точки зрения основных фондов, ускорить их оборачиваемость и этим самым замедлить наступление морального износа основных фондов компаний, увеличить эффективность общественного производства;

- улучшение использования действующих основных фондов и– производственных мощностей промышленных предприятий, включая вновь введенные в эксплуатацию, чего можно достичь благодаря:

а) росту интенсивности использования основных фондов и производственных мощностей (повышение темпов обновления, техническое перевооружение);

б) повышению экстенсивности их нагрузки (рост времени работы оборудования в календарный период, повышение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования);

– проведение своевременного монтажа неустановленного оборудования и ввод в действие всего установленного оборудования за исключением части, которая находится в плановом ремонте и резерве;

– совершенствования организации производства с помощью:

а) снижения времени внутрисменных простоев оборудования;

б) обеспечения непрерывно–поточного графика работы;

– повышения мастерства, квалификации персонала, занимающегося обслуживанием оборудования, – совершенствование системы материального и морального стимулирования персонала компании.

Таким образом, основным резервом повышения рентабельности деятельности экономического субъекта является рост величины прибыли.

Основными путями роста финансового результата являются мероприятия по:

– снижению себестоимости;

– увеличению объема реализации продукции/услуг в натуральном выражении;

– уменьшению размеров запасов и остатков нерезализованной продукции;

– рациональному использованию оборотных средств;

– повышению эффективности использования основных фондов.

Таким образом, понятие эффективности деятельности организации в настоящее время не имеет общепринятой дефиниции. Изучив различные подходы, имеющиеся в экономической литературе по данному вопросу, нами сделан вывод о том, что основной составляющей эффективности выступает

достижение максимальных результатов при минимуме приложенных усилий и затрат.

На эффективность деятельности субъекта хозяйствования влияет множество внутренних и внешних факторов. В экономической литературе нет единой системы, с помощью которой можно оценить экономическую эффективность деятельности предприятия.

Однако, большинством авторов поддерживается точка зрения о том, что наиболее общий ответ на вопрос об экономической эффективности предприятия дают показатели рентабельности. Пути повышения эффективности деятельности связаны с ростом товарооборота и снижением затрат, оптимизации объёмов запасов на складах, повышению оборачиваемости текущих активов и эффективности использования основных средств.

2. Анализ показателей прибыли и рентабельности АО «ОЭМК»

2.1 Организационно - экономическая характеристика деятельности АО «ОЭМК»

АО «Оскольский электрометаллургический комбинат» является одним из ведущих предприятий черной металлургии России и единственным крупным комбинатом в нашей стране, работающим по технологии прямого восстановления железа.

Комбинат расположен в непосредственной близости от месторождений высококачественных железных руд, входящих в состав Курской магнитной аномалии.

Строительство комбината началось в 1978 году, первая промышленная продукция – окисленные железорудные окатыши – произведена в 1982 году. В 1983 году введена в эксплуатацию первая установка металлизации, в 1984 году – первые две электропечи, а в 1986 году – первая группа чистовых клетей Стана 700, с 2001 года началась прокатка металла на стане-350, а в 2009 году – первая продукция ЦОП.

Основными видами товарной продукции ОЭМК является прямовосстановленное железо (ПВЖ), непрерывнолитая заготовка квадратного и прямоугольного сечения и прокат: сортовой, квадратная заготовка, трубная заготовка.

ОЭМК входит в состав вертикально интегрированного горно-металлургического холдинга «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» — крупнейшего производителя железной руды в России и странах СНГ.

Холдинг объединяет активы ведущих российских металлургических и горно-обогатительных предприятий: ОАО «Лебединский ГОК», ОАО «Михайловский ГОК», ОАО «Уральская Сталь», ОАО «ОЭМК».

Функции единого исполнительного органа предприятий холдинга выполняет ООО «Управляющая компания «МЕТАЛЛОИНВЕСТ».

В настоящее время ОЭМК – одно из самых современных и высокорентабельных металлургических предприятий России, работающее по технологии прямого восстановления железа.

Портфель направлений и видов деятельности – совокупность отдельных направлений деятельности предприятия.

Одной из главных характеристик товара является ассортимент, который определяет принципиальные различия между товарами разных видов и наименований. Ассортимент товаров – это набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные аналогичные и индивидуальные потребности.

ОАО «ОЭМК» осуществляет производство:

- сортового горячекатаного проката и катанки;
- стали в слитках;
- негашеной, гашеной и гидравлической извести;
- продуктов прямого восстановления железной руды и губчатого железа;
- промышленных товаров;
- пара и горячей воды (тепловой энергии).

Технологический процесс на Оскольском электрометаллургическом комбинате состоит из следующих основных стадий, отраженных на рисунке 5.



Рисунок 5– Технологические процессы ОЭМК

Процесс производства стали без использования чугуна с применением метода прямого восстановления железа, дает возможность выплавлять сталь высокого качества, имеющую предельно высокую степень чистоты в отношении содержания серы, фосфора, включений цветных металлов и газов.

Металл производства АО «ОЭМК» по своему качеству значительно превосходит обычный металл и поставляется по специальным техническим условиям, требования которых выше отечественных и зарубежных стандартов, и имеет фирменный знак «ПВ» (прямое восстановление), добавленный к марке стали. Продукция ОЭМК сертифицирована фирмой ТЮФ «Берлин-Бранденбург», DetNorskeVeritas(Норвегия), TUVSUDIndustrieServiceBmbH (Германия) и другими зарубежными и отечественными компаниями [1].

Из металла АО «ОЭМК» изготавливаются шестерни, коленчатые валы, оси, толкатели, втулки, подшипники, котельные трубы, трубы нефтяного сортамента и др.

Особенно успешно металл АО «ОЭМК» применяется при производстве деталей методами холодной высадки (степень осадки 75%), горячей штамповки, формовки в условиях сложной пластической деформации. Высокопластичные стали эффективны для производства крепежных изделий методом холодной высадки без подготовительной термообработки сортового проката.

В настоящее время ОАО «ОЭМК» имеет принципиально новые технологии металлургического производства, основанные на процессе прямого восстановления железа «Мидрекс».

Кроме того, предприятие производит металл нового уровня качества, особо чистый по содержанию вредных примесей и остаточных элементов (содержание их в 2-3 раза ниже по сравнению с обычным металлом); металл с высокими технологическими свойствами при горячей и холодной обработке давлением (ковка, штамповка).

Комбинат владеет современным технологическим оборудованием и эффективными системами контроля и автоматизации производственных процессов.

Основные особенности технологии Оскольского электрометаллургического комбината отражены на рисунке 6.

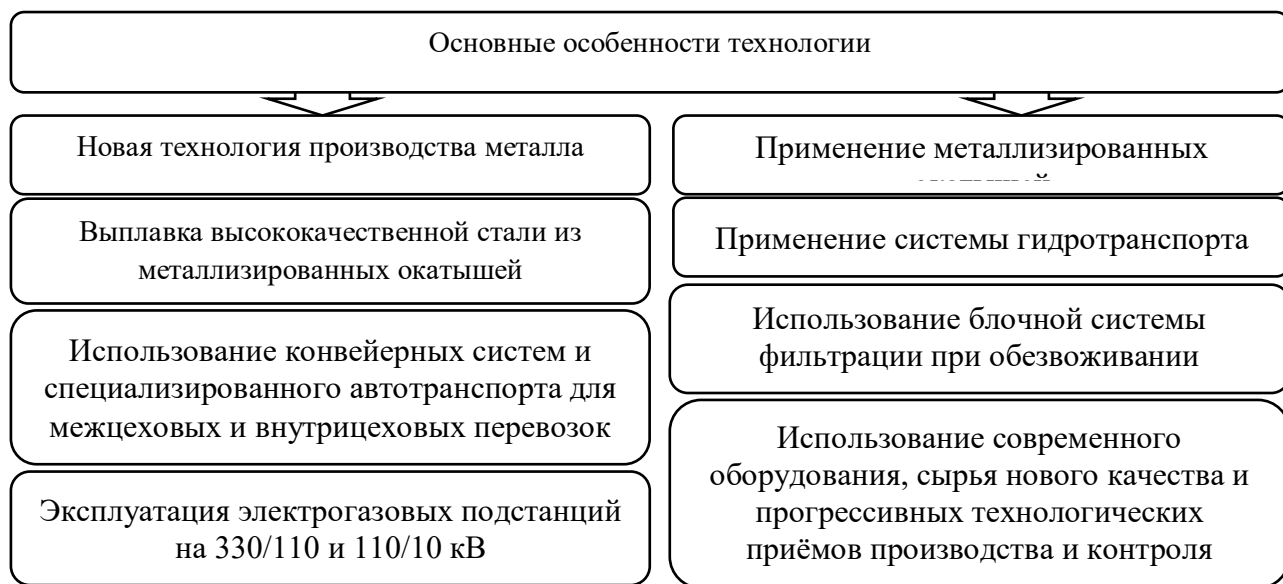


Рисунок 6 – Основные особенности технологии

Применение металлизированных окатышей в качестве основного шихтового материала для производства стали, позволяет получать металл нового уровня качества, особо чистый по содержанию вредных примесей и примесей цветных металлов.

Выплавка высококачественной стали из металлизированных окатышей в сверхмощных электродуговых печах с непрерывной разливкой металла в заготовки сечением 300*360 мм. Выплавка производится в электропечах вместимостью 160 тонн с трансформатором мощностью 90 МВА. Для снижения вредных воздействий на окружающую среду электропечь заключена в шумоизолирующий кожух.

Применение системы гидротранспорта для поставки железорудного концентрата (пульпы). Исключены железнодорожный транспорт, парк вагонов, операции погрузки и разгрузки, потери металлов, ручной труд. Процесс бесшумен, легко поддается контролю, регулированию и автоматизации. Транспорт не зависит от природы.

Основные поставщики сырья АО «ОЭМК» указаны на рисунке 7.



Рисунок 7 – Основные поставщики

Основным поставщиком сырья для ОЭМК является Лебединский горно-обогатительный комбинат, снабжающий предприятие высококачественным железорудным дообогащенным концентратом, который транспортируется по пульпопроводу, находящемуся в собственности ОЭМК, длиной 26,5 км.

ОЭМК надежно обеспечен электроэнергией, т. к. расположен вблизи двух крупных АЭС - Курской и Воронежской. Также ОЭМК для производственной деятельности покупает металлолом УралМетКома. Таким образом, сырьем для обеспечения производства дополнительного объема стали ОЭМК обеспечен в полной мере. Объем производства основных видов продукции представлен в таблице 1

Таблица 1 – Объем производства основных видов продукции АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Виды продукции	2018 г.	2019 г.	Отклонение, %
Окатыши, тыс. тонн	3969	3977	100,2
ПВЖ (прямое восстановление железа), тыс. тонн	2967	3223	108,6
Сталь, тыс. тонн	3481	3435	98,7

Металлопрокат ОЭМК используется в различных отраслях промышленности: трубной, автомобиле- и машиностроении, при производстве подшипников, метизов и железнодорожных рельсов. Кроме того, предприятие активно осуществляет поставки металлопроката крупным металлоторгующим организациям.

География поставок металлопродукции комбината обширна. Металл ОЭМК востребован в России, государствах ближнего зарубежья, Европы, Азии, странах Ближнего Востока, Северной Африки и Латинской Америки, что отражено на рисунке 8.

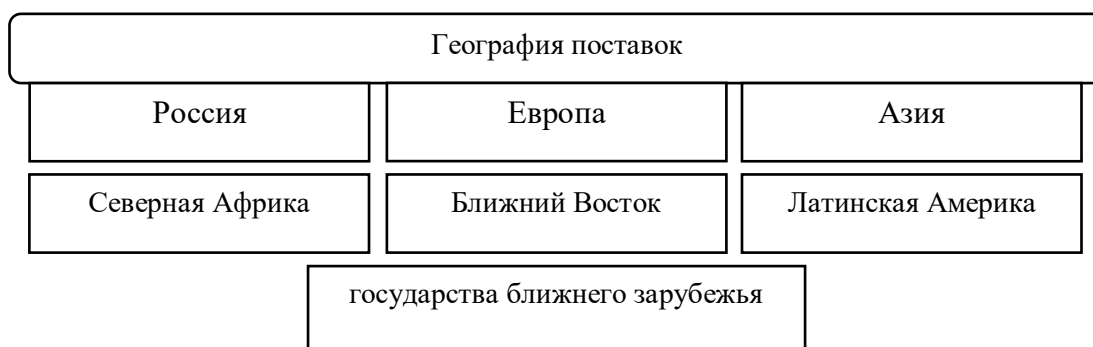


Рисунок 8– География поставок металлопродукции

Таким образом, ОЭМК является динамично развивающимся предприятием, имеет стабильные связи с рядом поставщиков энергии, сырья и материалов. Одним из преимуществ предприятия является интеграция вертикально интегрированный горно-металлургический холдинг «МЕТАЛЛОИНВЕСТ», что обеспечивает большую эффективность взаимодействие между другими предприятиями холдинга. Предприятие осваивает новые технологии производства металлургической продукции, в том числе технологию прямого восстановления железа «Мидрекс», а также предприятие имеет ряд крупных потребителей на внутреннем и внешнем рынке.

Для анализа эффективности деятельности АО «ОЭМК» также необходимо рассмотреть состояние металлургической отрасли Российской Федерации, что позволит при оценке учесть условия деятельности предприятия.

Металлургическая отрасль является второй по значимости для Российской экономики отраслью после нефтегазового сектора. Металлургия имеет значительный производственный потенциал и имеет достаточно высокую конкурентоспособность на мировом рынке. По объемам выпуска основных видов металлургической продукции Россия входит в число ведущих стран [2]

В первую очередь рассмотрим состояние мировой металлургической отрасли. Нельзя не упомянуть значительный спад металлургической отрасли в 2015 году, главным образом обусловленный перепроизводством в данной отрасли Китая и, соответственно, поставок на мировой рынок

металлургической продукции по низким ценам, что привело к снижению конкурентоспособности металлургических предприятий [3].

В 2017 году рынок металлургический рынок вернулся к небольшому росту, несмотря на ряд негативных факторов, главным образом связанных с наличием избыточных мощностей, низкими темпами роста отраслей-потребителей металлургической продукции, нестабильностью мирового рынка сырья, ростом протекционистских настроений и разногласиями в торговой отрасли [3].

Рассматривая состояние металлургической отрасли России следует отметить, что в целом наблюдается стагнация отрасли. В связи с частичной деиндустриализацией Российской экономики около 60% продукции черной металлургии идет на экспорт. Несмотря на падение мировых цен металлопродукцию, металлургическая отрасль приносит стабильную валютную выручку на уровне 17% от всей экспортной выручки [2].

В условиях растущей конкуренции в отечественной металлургической отрасли проводится реструктуризация производств и сокращение неэффективных производственных мощностей, что способствовало росту конкурентоспособности продукции [3].

Несмотря на значительное время, прошедшее после мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов, сопровождавшегося падением спроса и цен на металлы и металлопродукцию, в металлургической отрасли сохраняются некоторые из возникших в тот период проблем. Даже с учетом роста высокотехнологичных производств и снижения доли низко- и средне-технологичных производств, в отрасли задействовано значительное количество устаревшего технологического оборудования и отрасль нуждается в модернизации [2].

Следует отметить, что издержки отечественных производств металлопродукции по сравнению с другими странами низкие, однако наблюдается стагнация выпуска продукции и неудовлетворительное финансовое положение многих металлургических компаний [4].

По итогам 2018 году состояние черной металлургии улучшилось, что связано с улучшением экономической ситуации в стране, а также с улучшением отраслей-потребителей машиностроения, автомобилестроения и строительном секторе [3].

Модернизацию черной металлургии, в результате которой существенно повысилось качество продукции, позволившее обеспечить нужды автомобильных производств иномарок, а также заместить импортные металлы в производстве труб большого диаметра для строительства газопроводов. Однако, следует отметить, что подобных примеров немного, хотя металлургическая отрасль имеет возможность обеспечить продукцией отечественных производителей в случае осуществления индустриализации экономики [2].

Для анализа состояния металлургической отрасли следует рассмотреть прирост валовой добавленной стоимости в основных ценах металлургической отрасли (индексы физического объема ВДС по ОКВЭД2), отраженную на рисунке 9[5].

Из видно из графика, в 2015 году темпы прироста ВДС были выше роста общей валовой добавленной стоимости (8,7%). В 2017 году наблюдалось снижение производства на 5,16%, в 2018 небольшой рост на 0,08%, в 2019 рост составил 0,65%.

За три последних года прирост ВДС металлургической промышленности был ниже прироста общего ВДС.

Следует отметить, что рост ВДС в 2015 году может быть связан с увеличением конкурентоспособности отечественной продукции в результате значительного снижения курса национальной валюты.

Снижение темпов роста металлургической промышленности обусловлены снижением инвестиционной активности в экономике страны, снижением спроса, связанными с санкциями рисками [6].

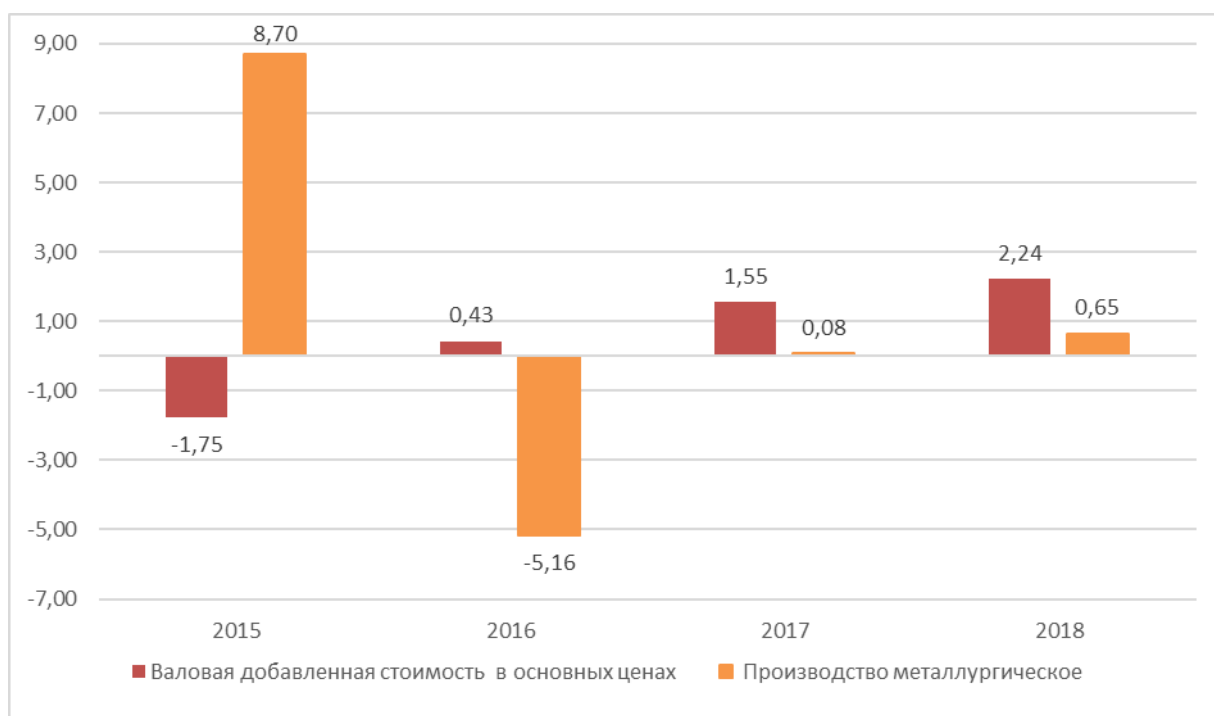


Рисунок 9– Прирост промышленного производства в годовом выражении

Улучшение ситуации в 2019 году обусловлено ростом отраслей-потребителей металлургической продукции, в частности машиностроении. Также росту металлургической отрасли способствует реализация крупных проектов в строительной отрасли [7].

Финансовая устойчивость является одним из основных условий эффективности функционирования предприятия и тем самым обеспечивает основу конкурентного преимущества предприятия.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости - способности предприятия обеспечивать наличие материальных оборотных средств источниками покрытия (собственными и заемными).

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется относительными показателями, которые определяются на начало и на конец отчетного периода.

Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 2 и 3.

Таблица 2– Анализ относительных показателей финансовой устойчивости АО «ОЭМК» за 2016-2019 гг.

Показатель	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент финансовой независимости	1300/1700	0,10	0,04	0,02
Суммарные обязательства к активам	(1400+1500)/1600	0,90	0,96	0,98
Долгосрочные обязательства к активам	1400/1600	0,69	0,74	0,88
Долгосрочные обязательства к внеоборотным активам	1400/1100	0,97	1,18	1,42

$$K_{финнез} 2017 = 10197095 / 105377029 = 0,1$$

$$K_{финнез} 2018 = 4372198 / 104387927 = 0,04$$

$$K_{финнез} 2019 = 2356000 / 108655790 = 0,02$$

$$Сумм.обяз.к активам 2017 = (22693939 + 22693939) / 105377029 = 0,9$$

$$Сумм.обяз.к активам 2018 = (76772111 + 23243618) / 104387927 = 0,96$$

$$Сумм.обяз.к активам 2019 = (95499321 + 10800469) / 108655790 = 0,98$$

$$Долг.об.к активам 2017 = 10197095 / 105377029 = 0,69$$

$$Долг.об.к активам 2018 = 4372198 / 104387927 = 0,74$$

$$Долг.об.к активам 2019 = 95499321 / 108655790 = 0,88$$

$$Долг.об.к внеоб.активам 2017 = 72485995 / 74859082 = 0,97$$

$$Долг.об.к внеоб.активам 2018 = 76772111 / 64979079 = 1,18$$

$$Долг.об.к внеоб.активам 2019 = 95499321 / 67310692 = 1,42$$

Таблица 3 – Расчет отклонений показателей финансовой устойчивости АО «ОЭМК» за 2017-2019 гг.

Показатель	Прирост (+,-)			Прирост, %		
	2017-2018	2018-2019	2017-2019	2017-2018	2018-2019	2017-2019
Коэффициент финансовой независимости	-0,05	-0,02	-0,08	-56,7	-48,2	-77,6
Суммарные обязательства к активам	0,05	0,02	0,08	6,1	2,1	8,3
Долгосрочные обязательства к активам	0,05	0,14	0,19	6,9	19,5	27,8
Долгосрочные обязательства к внеоборотным активам	0,21	0,24	0,45	22,0	20,1	46,5

Коэффициент финансовой независимости имеет низкие значения, не удовлетворяет нормативу (от 0,5 до 0,8) и снижается на протяжении трех лет. Его значения: 0,1 в 2017 году, 0,04 в 2018 году и 0,02 в 2019 году. Таким образом значение коэффициента снизилось на 77,6%.

Снижение коэффициента финансовой независимости связано со значительным снижением объемов капитала и резервов, связанного со значительным снижением объемов нераспределённой прибыли, что свидетельствует о выплате значительных объемов выплачиваемых дивидендов.

Суммарные обязательства к активам имеет соответствующую динамику, так как сумма этого коэффициент и коэффициент финансовой независимости в сумме дает единицу.

Отношение долгосрочных обязательств к активам увеличивалось на протяжении рассматриваемого периода: 0,69 в 2017 году, 0,74 в 2018 году и 0,88 в 2018 году. Таким образом рост составил 27,8%. Увеличение данного отношения может привести к снижению финансовой устойчивости предприятия в случае ухудшения условий деятельности предприятия.

Отношение долгосрочных обязательств к внеоборотным активам также росло на протяжении рассматриваемого периода: 0,97 в 2017, 1,18 в 2018 и 1,42 в 2019 годах, рост составил 46,5%.

Таким образом, за рассматриваемый период наблюдается снижение финансовой независимости предприятия, рост объемов обязательств, что в некоторых случаях может негативно сказаться на финансовой устойчивости предприятия. Данная динамика частично связана с выплатой дивидендов, приводящей к сокращению капиталов и резервов.

На основе излишков или недостатков формирует трехкомпонентный показатель, который указывает на платежеспособность предприятия

Анализ данных показателей отражен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости АО «ОЭМК» за 2017-2019 гг.

№	Наименование показателя	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
						2017-2018	2018-2019
1	Источники собственных средств	1300	10197095	4372198	2 356 000	-5824897	-2017198
2	Основные средства и прочие внеоборотные активы	1100	74859082	64979079	67 310 690	-9880003	2331613
3	Наличие собственных оборотных средств	стр. 1 - стр. 2	-64661987	-60606881	-64954690	4055106	-4347811
4	Долгосрочные кредиты и заемные средства	1410	71374530	75416801	94 017 530	4042271	18600731
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	стр. 3 + стр. 4	6712543	14809920	29062840	8097377	14252920
6	Краткосрочные кредиты и заемные средства	1510	2480557	15887860	1 116 790	13407303	-14771070
7	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	стр. 5 + стр. 6	9193100	30697780	30179630	21504680	-518150
8	Общая величина запасов	1210	4581689	5802723	7 588 610	1221034	1785887
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	стр. 3 - стр. 8	-69243676	-66409604	-72543302	2834072	-6133698
10	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	стр. 5 - стр. 8	2130854	9007197	21474230	6876343	12467033
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	стр. 7 - стр. 8	4611411	24895057	22591020	20283646	-2304037
12	Трехкомпонентный показатель		(0;1;1)	(0;1;1)	(0;1;1)		

За все три года получается трехкомпонентный показатель (0;1;1), указывающий на нормальную устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующего платежеспособность.

На основе трехкомпонентного показателя можно сделать вывод, что у предприятия, несмотря на недостаток собственных оборотных средств имеются источники для формирования запасов и затрат. В случае эффективного привлечения и использования заемных средств предприятие не будет испытывать проблем с финансовой устойчивостью.

2.2 Анализ прибыли АО «ОЭМК»

Анализ структуры и динамики финансовых результатов имеет важное значение для руководства предприятия и позволяет оценить перспективы развития предприятия, определить возможности и направления использования чистой прибыли, а также возможности удовлетворения интересов других лиц, заинтересованных в деятельности предприятия.

Данные для анализа финансовых результатов внесены в таблице 5 и приложение А. В первую очередь следует отметить, что за рассматриваемый период вырос объем выручки с 79 549 823 тыс. руб. до 117 758 967 тыс. руб. или на 48%. Объем валовой прибыли увеличился на 84,2% с 21 569 906 тыс. руб. до 39 737 942 тыс. руб. При этом удельный вес валовой прибыли в выручке увеличился с 27,1% до 33,7%, что свидетельствует об увеличении эффективности производства и опережающих темпах роста выручки над объемами производства за счет снижения себестоимости продукции.

Прибыль от продаж за рассматриваемый период выросла с 16 156 993 тыс. руб. до 32 883 172 тыс. руб. на 103,5%, удельный прибыли в объеме выручки увеличился на 7,6% до 27,9%. Данная динамика свидетельствует о снижении удельных весов коммерческих и управленческих расходов и их эффективности.

Таблица 5 – Финансовые результаты АО «ОЭМК» за 2017-2019 гг.

Наименование показателей	код	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста 2017-2019
Выручка	2110	79549823	93864852	117758967	48
Себестоимость продаж	2120	57979917	66362440	78021025	34,6
Валовая прибыль (убыток)	2100	21569906	27502412	39737942	84,2
Коммерческие расходы	2210	1963015	2437258	2610754	33
Управленческие расходы	2220	3449898	3936964	4244016	23
Прибыль (убыток) от продаж	2200	16156993	21128190	32883172	103,5
Доходы от участия в других организациях	2310	17500000	14216088		100
Проценты к получению	2320	3761120	3201716	4183638	11,2
Проценты к уплате	2330	4447448	4877105	4850563	9,1
Прочие доходы	2340	12194600	4136913	722842	94,1
Прочие расходы	2350	9140217	20283909	13718301	50,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	36025048	17521793	19220788	46,6
Текущий налог на прибыль	2410	787531	4105632	4597764	483,8
в т.ч. Постоянные налоговые активы (обязательства)	2421	1931197	3684582	882376	54,3
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	178255	243845	126479	171
Изменение отложенных налоговых активов	2450	5026930	3754	2290	100
Прочее	2460		2890	10867	
Чистая прибыль (убыток)	2400	30388842	13176070	14494255	52,3

На основе вышеописанной динамики показателей из отчета и финансовых результатах вытекает вывод об увеличении прибыли от реализации продукции, связанном со снижением себестоимости продукции, объемов реализации, а также повышения эффективности коммерческих и управленческих расходов.

Доходы от участия в других организациях в 2017 составили 17 500 000 тыс. руб. и имеют существенный удельный вес 22%, в 2018 году доходы по данной статье снизились на 3 293 912 тыс. руб. до 14 216 088 тыс. руб. (на 18,8%), удельный вес снизился до 15,1%, в 2019 году доходов по данной статье нет. Снижение доходов от участия в других организациях существенно сказалось на объемах прибыли предприятия.

Объемы процентов к получению составили 3 761 120 тыс. руб. в 2017 году, 3 201 616 тыс. руб. в 2018 году (снижение на 14,6%) и 4 183 638 тыс. руб. в 2019 году (увеличение на 30,7%), удельный вес данной статьи доходов

снизился с 4,7% в 2017 году до 3,6% в 2019 году. Снижение удельного веса объемов процентов к получению произошло за счет увеличения объемов выручки. Динамика данного показателя отрицательно сказалась на уровне прибыли до налогообложения в 2018 году и позитивно в 2019 году.

Проценты к уплате составили 4 447 448 тыс. руб. в 2017 году, 4 877 105 тыс. руб. в 2018 году (увеличение на 9,7%) и 4 850 563 тыс. руб. в 2019 году (снижение на 0,5%). Динамика данного показателя негативно сказалась на уровне прибыли до налогообложения в 2018 году, незначительное положительное влияние в 2019 году.

Объемы прочих доходов снижались на протяжении всего наблюдаемого периода и составили 12 194 600 тыс. руб. в 2017 году, 4 136 913 тыс. руб. в 2018 году (снижение на 66,1%), 722 842 тыс. руб. в 2019 году (снижение на 82,5%), удельный данного показателя снизился с 15,3% до 0,6%. Динамика данного показателя негативно сказалась на уровне прибыли до налогообложения.

Объем прочих расходов в 2017 году составил 9 140 217 тыс. руб., в 2018 – 20 283 909 тыс. руб. (увеличение на 121,9%), в 2019 – 13 718 301 тыс. руб. (снижение на 32,4%). Удельный вес данного показателя в объеме выручки составил 11,5% в 2017 году, 21,6% в 2018 году и 11,6% в 2019 году. Динамика данного показателя оказала значительное негативное влияние на прибыль до налогообложения, снижение данного показателя в 2019 году оказало положительное влияние на уровне прибыли.

Прибыль до налогообложения в 2017 году составила 36 025 048 тыс. руб., в 2018 – 17 521 793 тыс. руб. (снижение на 51,4%), в 2019 – 19 220 788 тыс. руб. (увеличение на 9,7%). Удельный в объеме выручки снизился с 45,3% в 2017 до 18,7% в 2019 году и до 16,3% в 2019 году.

Значительное снижение прибыли до налогообложения в 2018 году связано с существенным снижением доходов от участия в других организациях, снижением объема процентов к получению, снижением прочих доходов и значительным ростом прочих расходов. Как видно, снижение прибыли в 2018 году связано с негативной динамикой целого ряда статей доходов, не связанных

с производственной деятельностью и сбытом продукции (прибыль от продаж увеличилась в 2018 году).

Положительная динамика прибыли до налогообложения в 2019 прежде всего связана с ростом прибыли от продаж, так как в этом году наблюдается отсутствие доходов от участия в других организациях, относительно небольшое увеличение объема процентов к получению (удельный вес в выручке 3,6%), незначительное снижение объема процентов к уплате, заметное снижение прочих доходов. В сумме указанные изменения доходов и расходов привели к увеличению прибыли до налогообложения.

Объем текущего налога на прибыль в 2017 году составил 787 531 тыс. руб., в 2018 – 4 105 632 тыс. руб. (увеличение на 421,3%) и в 2019 – 4 597 764 тыс. руб. (увеличение на 12%). Следует отметить, что в 2017 году имеет небольшой объем налога на прибыль (удельный вес 1% в объеме выручки), в 2018 – 4,4% и 2019 – 3,9%. Низкий уровень уплачиваемых налогов в 2017 году оказал существенное влияние на чистую прибыль предприятия.

Объем изменения отложенных налоговых обязательств составил 178 255 тыс. руб. в 2017 году, - 243 845 тыс. руб. в 2018 году и -126 479 тыс. руб. в 2019 году. Данный показатель оказал небольшое влияние на чистую прибыль ОЭМК. Изменение отложенных налоговых активов составило – 5 026 930 тыс. руб. в 2017 году, 3 754 тыс. руб. в 2018 году и – 2 290 тыс. руб. в 2019 году. Данный показатель оказал существенное влияние на чистую прибыль в 2017 году.

Объем сумм налога на прибыль за прошлые налоговые периоды и штрафные санкции и пени за нарушение налогового законодательства (прочее) составил – 2 890 тыс. руб. в 2018 году и – 10 867 тыс. руб. в 2019 году. Данный показатель оказал незначительное влияние на чистую прибыль предприятия.

Объем чистой прибыли составил 30 388 842 тыс. руб. в 2017 году, 13 176 070 тыс. руб. в 2018 году (снижение на 56,6%), 14 494 255 тыс. руб. в 2019 году (увеличение на 10%). Удельный вес данного показателя в объеме выручки составил 32,2% в 2017 году, 14% в 2018 году и 12,3% в 2019 году.

Высокий объем чистой прибыли в 2017 году связан с высокими доходами от участия в других организациях, процентов к получению и прочих доходов, а также относительно небольшими объемами выплаченных налогов. Снижение чистой прибыли в 2018 году связано прежде всего со значительным снижением доходов от участия в других организациях, увеличением прочих расходов, а также относительно большим объемом уплаченных налогов (по сравнению с 2017 годов в относительном выражении). Увеличение чистой прибыли в 2019 году в первую очередь связано со значительным увеличением прибыли от продаж, превышающем снижение доходов от участия в других организациях.

Прибыль от продаж компании рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих расходов и управленческих расходов.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли от продаж являются:

- изменение объема продаж;
- изменение ассортимента реализованной продукции;
- изменение себестоимости продукции;
- изменение цены реализации продукции.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, т.е. основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли компании. Кроме того, факторный анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений.

Для проведения анализа составим аналитическую таблицу, источником информации служат данные бухгалтерского баланса и отчет о прибылях/убытках компании (1 и 2 форма баланса):

Таблица 6 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Показатели	2018 год, тыс. руб.	2019 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	93864852	117758967	23894115
Себестоимость	66362440	78021025	11658663
Коммерческие расходы	2437258	2610754	173496
Управленческие расходы	3936964	4244016	307052
Прибыль от продаж	21128190	32883172	11754982
Индекс изменения цен	1,00	1,08	0,08
Объем реализации сопоставимых ценах	93864852	109036080.555	15171228,555

Определим влияние факторов на сумму прибыли компании следующим образом.

1. Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в отчетном периоде составила 117758967 тыс. рублей, для начала необходимо определить объем продаж в базисных ценах ($117758967 / 1.08$), который составил 109036080, 555 тыс. рублей. С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период составило 116.163% ($109036080.555/93864852$), т.е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 16,163%. За счет увеличения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции, работ, услуг увеличилась: $21128190 * 0.16163 = 3414949.3497$ тыс. рублей.

Индекс изменения цен на продукцию, работы, услуги рассчитывается путем деления объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен реализации. Такой расчет является не совсем точным, так как цены на реализованную продукцию изменяются в течение всего отчетного периода.

2. Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода 109036080.555 тыс. рублей;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости $=66362440*1.16163 =77088601.1772$ тыс. рублей;
- коммерческие расходы базисного периода 2437258 тыс. рублей;
- управленческие расходы базисного периода 3936964 тыс. рублей;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $109036080.555-77088601.1772-2437258-3936954=25573257.378$ тыс. рублей.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно: $25573257-(21128190*1.16163)=1030117.6503$ тыс. рублей.

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции уменьшился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж: $66362440*1.16163-78021025=-932423.8228$ тыс. рублей. Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

4. Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов на прибыль компании определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет увеличения размера коммерческих расходов прибыль снизилась на 173496 тыс. рублей ($2610754-2437258$), а за счет увеличения размера управленческих расходов – на 307052 тыс. рублей ($4244016 - 3936964$).

5. Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.: $117758967 - 109036080.555 = 8722887$ тыс. рублей.

Подводя итог, посчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

1. влияние объема продаж $+3414949,3497$ тыс. рублей;
2. влияние структуры ассортимента реализованной продукции - $+1030117,6503$ тыс. рублей;
3. влияние себестоимости - 932423.8228 тыс. рублей;
4. влияние величины коммерческих расходов - 173496 тыс. рублей;
5. влияние величины управленческих расходов - 307052 тыс. рублей;
6. влияние цен реализации $+8722887$ тыс. рублей;
7. общее влияние факторов $+ 11754982$ тыс. рублей.

Значительный рост себестоимости продукции произошел в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Кроме этого, на сумму прибыли оказало отрицательное влияние увеличение коммерческих и управленческих расходов. Отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано повышением реализационных цен и изменением структуры ассортимента реализованной продукции .

2.3 Исследование рентабельности АО «ОЭМК»

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров. Для предприятия важно не только наличие необходимого количества финансовых ресурсов, но и оптимальность их размещения, а также эффективность использования.

Добиться этого возможно при помощи проведения анализа финансового состояния предприятия.

Для проведения финансового анализа деятельности предприятия используются данные из бухгалтерской отчетности.

Первым этапом анализа является оценка ликвидности баланса.

Для оценки ликвидности баланса группируют активы по степени их ликвидности, а пассивы по степени срочности погашения обязательств на четыре группы.

Таблица 7 – Формулы для расчетов

Группа	Актив	Формула	Группа	Пассив	Формула
A1	Наиболее ликвидные активы	1240+1250	П1	Наиболее срочные обязательства	1520
A2	Быстро реализуемые активы	1220+1230+1260	П2	Краткосрочные пассивы	1510+1540+1550
A3	Медленно реализуемые активы	1170+1210	П3	Долгосрочные пассивы	1400
A4	Трудно реализуемые активы	1110+1120+1150+1180+1190	П4	Постоянные пассивы	1300

Результаты расчетов приведены в таблице 2.7.

Таблица 8– Группировка активов по степени ликвидности

Группа	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Группа	2017 г.	2018 г.	2019 г.
A1	17053394	22027254	16218881	П1	19767629	6933354	9302739
A2	8882864	11578871	17537607	П2	2926310	16310264	1497730
A3	60224489	49402561	53313171	П3	72485995	76772111	95499321
A4	19216282	21379241	21586131	П4	10197095	4372198	2356000
	105377029	104387927	108655790		105377029	104387927	108655790

За рассматриваемый период объем наиболее ликвидных активов и увеличился с 17053394 тыс. руб. в 2017 году до 22027254 тыс. руб. в 2018 году, а затем снизился до 16218881 тыс. руб.

Объем быстро реализуемых активов увеличился с 8882864 тыс. руб. в 2017 году до 11578871 тыс. руб. в 2018 году. и до 17537607 тыс. руб. в

2019 году. Для труднореализуемых активов наблюдается следующая динамика: увеличение с 19216282 тыс. руб. в 2017 году до 21379241 тыс. руб. в 2018, и до 21586131 тыс. руб. в 2019 году. Объем медленно реализуемых активов снизился с 60224489 тыс. руб. в 2017 году до 49402561 тыс. руб. в 2018 году, а затем вырос до 53313171 тыс. руб.

Объем наиболее срочных обязательств существенно снизился в 2018 году по сравнению с 2017 годом: с 19767629 тыс. руб. до 6933354 тыс. руб. В 2019 году их объем увеличился до 9302739 тыс. руб. Объем краткосрочных пассивов увеличился с 2926310 тыс. руб. в 2017 году до 16310264 тыс. руб. в 2018 году, после значительно снизился до 1497730 тыс. руб. Объем долгосрочных пассивов увеличился с 72485995 тыс. руб. в 2017 году до 76772111 тыс. руб. в 2018 году и до 95499321 тыс. руб. в 2019 году. Объем постоянных пассивов снижался на протяжении всех трех лет: в 2017 году 10197095 тыс. руб., в 2018 году 4372198 тыс. руб. и в 2019 – 2356000 тыс. руб.

Теперь рассмотрим соответствие полученных показателей условию абсолютной ликвидности баланса: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Проверка ликвидности баланса отражена в таблице 9.

Таблица 9– Проверка ликвидности баланса АО «ОЭМК» за 2017-2019 годы

Группа	тыс. руб.	Отношение	Группа	тыс. руб.
2017 год				
A1	17053394	<	П1	19767629
A2	8882864	>	П2	2926310
A3	60224489	<	П3	72485995
A4	19216282	>	П4	10197095
2018 год				
A1	22027254	>	П1	6933354
A2	11578871	<	П2	16310264
A3	49402561	<	П3	76772111
A4	21379241	>	П4	4372198
2019 год				
A1	16218881	>	П1	9302739
A2	17537607	>	П2	1497730
A3	53313171	<	П3	95499321
A4	21586131	>	П4	2356000

Из таблицы видно, что условия ликвидности баланса не выполняются ни за один год, таким образом баланс не является ликвидным.

В 2017 году предприятие имеет достаточный объем быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных пассивов.

В 2018 году предприятия имеет достаточный объем быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных пассивов.

В 2019 году ликвидность баланса требования к ликвидности выполнено для наиболее ликвидным и быстрореализуемым активам и наиболее срочным и краткосрочным пассивам. Таким образом, наилучшая с точки зрения ликвидности структура баланса наблюдается в 2019 году.

Успешное функционирование предприятия, прежде всего, связано с наличием оптимальной структуры хозяйственных средств и источников их образования, степенью финансовой автономии, а также степенью зависимости хозяйствующего субъекта от инвесторов и кредиторов. Достижение оптимальной структуры финансовых источников задача непростая, очевидно, что многие предприятия сегодня охотно используют заемные средства, сводя к минимуму вложение в дело собственных средств. Однако если удельный вес заемного капитала будет высок и тем более, если речь идет о краткосрочных кредитах и займах, то предприятию может грозить банкротство.

Далее проведем расчеты показателей деловой активности. Данные для расчета приведены в таблице 10.

Таблица 10– Данные для расчетов АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Код строки	2017 г.	2018 г.	2019 г.
II. Оборотные активы				
Итого по разделу II	1200	30 517 947	39 408 848	41 345 098
III. Капитал и резервы				
Итого по разделу III	1300	10 197 095	4 372 198	2 356 000
Выручка	2110	79 549 823	93 864 852	117 758 967

Формулы и результаты расчетов приведены в таблице 11.

Таблица 11 – Формулы и результаты расчета показателей деловой активности АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Показатели	Формула	2017	2018	2019	Прирост (+, -)			Прирост, %		
					2017-2015	2018-2017	2018-2015	2017-2018	2018-2019	2017-2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коэффициент оборачиваемости и оборотных активов	2110/1200	2,61	2,38	2,85	1,05	-0,22	0,83	-0,22	0,47	0,24
Коэффициент оборачиваемости и собственного капитала	2110/1300	7,80	21,47	49,98	5,71	13,67	19,37	13,67	28,51	42,18

КООА – коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

$$КООА_{2017} = 79549823 / 30517947 = 2,61$$

$$КООА_{2018} = 93864852 / 39408848 = 2,38$$

$$КООА_{2019} = 117758967 / 41345098 = 2,85$$

КОСК – коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

$$КОСК_{2017} = 79549823 / 10197095 = 7,8$$

$$КОСК_{2018} = 93864852 / 4372198 = 21,47$$

$$КОСК_{2019} = 117758967 / 2356000 = 49,98$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует степень рационального и интенсивного использования данных ресурсов в организации. Он отражает объем выручки от реализации, приходящийся на 1 рубль оборотных активов. Коэффициент снизился с 2,61 в 2017 году до 2,38 в 2017 году и увеличился до 2,85 в 2019-м. Таким образом, коэффициент вырос на 0,24 за три года. Данная динамика свидетельствует об эффективности использования оборотных средств, объем которых за рассматриваемый период вырос.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличился с 7,8 в 2017 году до 49,98 в 2019 году. Значительное увеличение данного показателя связано не только с увеличением выручки, но и значительным снижением объемов собственного капитала.

Увеличение показателей свидетельствует о росте деловой активности.

Далее проведем анализ рентабельности.

Целью экономической деятельности является достижение определенного экономического эффекта, который можно выразить в абсолютном выражении, так и в относительном – рентабельности.

Данные для анализа рентабельности отражены в таблице 12.

Таблица 12– Данные для расчетов АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Код строки	2017	2018	2019
I. Внеоборотные активы				
Итого по разделу I	1100	74 859 082	64 979 079	67 310 692
II.оборотные активы				
Итого по разделу II	1200	30 517 947	39 408 848	41 345 098
III. Капитал и резервы				
Итого по разделу III	1300	10 197 095	4 372 198	2 356 000
IV. Долгосрочные обязательства				
Итого по разделу IV	1400	72 485 995	76 772 111	95 499 321
V. Краткосрочные обязательства				
Доходы будущих периодов	1530	-	-	
Выручка	2110	79 549 823	93 864 852	117 758 967
Чистая прибыль (убыток)	2400	30 388 842	13 173 180	14 483 388

В 2017 у предприятия была достаточно высокая прибыль 30388842 тыс. руб. В 2018 году объем чистой прибыли составил 13173180 тыс. руб., в 2019 году чистая прибыль превысила значение прошлого года – 14483388 тыс. руб.

Формулы для расчетов приведены и результаты в таблице 13

Таблица 13– Анализ рентабельности АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Показатели	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рентабельность продаж (ROS), %	$2400/2110$	38,20	14,03	12,30
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	$2400/(1300+1530)$	298,01	301,29	614,74
Рентабельность текущих активов (RCA), %	$2400/1200$	99,58	33,43	35,03
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	$2400/1100$	40,59	20,27	21,52
Рентабельность инвестиций (ROI), %	$2400/(1300+1400)$	36,75	16,23	14,80

Динамика показателей рентабельности приведена в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ рентабельности (прирост)АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Показатели	Прирост (+, -)			Прирост, %		
	2017-2017	2018-2018	2017-2018	2017-2017	2018-2018	2017-2018
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность продаж (ROS), %	-24,2	-1,7	-25,9	-63,3	-12,4	-67,8
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	3,3	313,5	316,7	1,1	104,0	106,3
Рентабельность текущих активов (RCA), %	-66,1	1,6	-64,5	-66,4	4,8	-64,8
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	-20,3	1,2	-19,1	-50,1	6,1	-47,0
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-20,5	-1,4	-22,0	-55,8	-8,8	-59,7

Рост рентабельности собственного капитала в 2018 г. и 2019 г. годах несмотря на снижение чистой прибыли связан с значительным снижением объемов капитала и резервов. Так в 2017 году капитал и резервы составили 10197095 тыс. руб., в 2018 – 4372198 тыс. руб., в 2019 – 2356000 тыс. руб.

Уменьшение рентабельности продаж связано с ростом выручки и снижением чистой прибыли в 2018 году, прирост чистой прибыли в 2019 году в относительном выражении ниже прироста выручки.

Значительный спад рентабельности текущих активов связан с удачным 2017 годом, когда чистая прибыль была наибольшей за рассматриваемый период (за счет существенных доходов от инвестиционной деятельности).

Снижение рентабельности внеоборотных активов и инвестиций в 2018 году обусловлено тем же фактором.

Далее проведем анализ оборачиваемости и периода погашения дебиторской и кредиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность – объем денежных средств, причитающихся предприятию от покупателей за реализуемую к кредит продукцию, товары или услуги.

Кредиторская задолженность – временно привлеченные предприятием, организацией, учреждением денежные средства, подлежащие возврату кредиторам.

Контроль за движением дебиторской задолженности и кредиторской задолженности необходим для совершенствования расчетно-платежной дисциплины. осуществлять контроль можно путем анализа оборачиваемости и периода погашения задолженностей.

Данные для расчета коэффициентов оборачиваемости задолженностей и периодов оборота, формулы расчета, а также результаты расчетов представлены в таблице 15.

Таблица 15– Расчеты коэффициентов оборачиваемости задолженностей АО «ОЭМК» за 2018-2019 гг.

Показатели	Формула	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение
Выручка от продаж	2110	79 549 823	93 864 852	117 758 967	38 209 144
Дебиторская задолженность	1230	8 030 314	10 299 866	17 263 520	9 233 206
Кредиторская задолженность	1520	19 767 629	6 933 354	9 302 739	-10 464 890
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	2110/1230	9,91	9,11	6,82	-3,08
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	2110/1520	4,02	13,54	12,66	8,63
Период оборота дебиторской задолженности, дни	365/(2110/1230)	36,85	40,05	53,51	16,66
Период оборота кредиторской задолженности, дни	365/(2110/1520)	90,70	26,96	28,83	-61,87

За рассматриваемый период выручка росла каждый год. Дебиторская задолженность увеличилась с 8030314 тыс. руб. в 2017 году до 10299866 тыс. руб. в 2018 и до 17263520 тыс. руб. в 2019 году. Рост дебиторской задолженности можно связать с увеличением продаж с рассрочкой.

Кредиторская задолженность значительно снизилась с 19767629 тыс. руб. в 2017 году до 6993354 тыс. руб. В 2019 году кредиторская задолженность увеличилась до 9302739 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2017 году составил 9,91, снизился до 9,11 в 2018 году и до 6,82 в 2019 году. Период оборачиваемости соответственно замедлялся с 36,8 дня в 2017 году до 40,05 дня в 2018 и до 53,51 дня в 2019 году.

Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности нельзя трактовать как негативную тенденцию, так как за рассматриваемый период объем просроченной дебиторской задолженности существенно снизился с 491 692 тыс. руб. в 2017 году до 125 987 тыс. руб. в 2019 году.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности составил 4,02 в 2017, увеличился до 13,54 в 2018 году и снизился до 12,66 в 2019 году. Период оборота в 2017 году составил 90,7 дней, ускорился до 26,96 дней в 2018 году и замедлился до 28,83 дней в 2019 году.

За рассматриваемый период оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась, однако оборачиваемость кредиторской задолженности увеличилась.

По итогам финансового анализа деятельности предприятия можно сделать следующие выводы.

Несмотря на стабильный рост выручки за рассматриваемый период финансовое состояние предприятия претерпело изменения.

На протяжении рассматриваемого периода предприятие является платежеспособным, наблюдается рост деловой активности и оборачиваемости кредиторской задолженности. Однако, наблюдается снижение рентабельности предприятия (за исключением рентабельности собственного капитала), что связано со снижением чистой прибыли (в 2017 году предприятием были получены крупные доходы от инвестиционной деятельности).

За рассматриваемый период также увеличились объемы продажи продукции с предоставлением коммерческих кредитов. Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности не является негативной тенденцией, так как объем просроченной дебиторской задолженности за рассматриваемый период снизился.

Следует отметить, что ни за один год баланс предприятия не является ликвидным, наблюдается умеренное снижение финансовой независимости предприятия, связанное с выплатой больших объемов дивидендов

Таким образом, можно утверждать, что предприятие демонстрирует рост производства, деловой активности, несмотря на ухудшение некоторых показателей деятельности.

3. Мероприятия по увеличению прибыли и эффективности использования АО «ОЭМК»

3.1 Повышение производительности труда АО «ОЭМКА»

В условиях рыночной экономики производительность труда в коммерческих организациях предусматривает эффективное использование всех видов ресурсов: энергетических, материальных, труда, капитала и т.д. Повышение производительности труда основано на оптимизации всего комплекса результатов финансово-хозяйственной деятельности - увеличение объемов производства продукции и расширение ее номенклатуры, снижение затрат, повышение конкурентоспособности продукции, рост прибыли, увеличение заработной платы и другие.

Практическая деятельность субъектов хозяйствования формирует различные комбинации указанных видов повышения производительности труда. Каждая из них в отдельности и при условии сочетания свидетельствуют о большом значении уровня производительности труда и ее прироста для экономики коммерческих организаций, находящихся под влиянием возрастающей конкуренции на рынках товаров, услуг и труда. Основные факторы роста производительности труда и их характеристики представлены в таблице 15.

Осуществление инновационной деятельности при внедрении направлений повышения производительности труда предусматривает обязательное соблюдение комплекса условий, объединенные в следующие основные группы: организационно-экономические; научно-методические; социально-психологические.

Таблица 16–Основные факторы роста производительности трудаАО «ОЭМКА»

Группа факторов	Характеристика факторов
Отраслевые	Предусматривает выпуск инновационной продукции высокого качества, при отсутствии конкурентов
Структурные	Повышение доли покупных полуфабрикатов, относительное снижение численности персонала при увеличении объема производства
Технические	Увеличение мощности оборудования, внедрение инновационных технологий, механизация и автоматизация производственных процессов
Организационные	Увеличение нормы выработки, снижение потерь рабочего времени
Территориальные	Благоприятные территориальные условия производства, уменьшение затрат на транспортировку продукции и исходного сырья
Социально-экономические	Повышение уровня квалификации работников, улучшение условий труда
Морально-психологические	Улучшение морально-психологического климата в коллективе

Организационно-экономические условияАО «ОЭМКА»предусматривают:

- разработку стратегических планов по обоснованию направлений повышения производительности труда;
- формирование подходов к разработке стратегии повышения производительности труда на основе применения методов ее измерения и планирования;
- организацию учета и использования резервов повышения производительности труда;
- внедрение элементов контроля за выполнением мероприятий по ее повышению;
- измерение и оценку согласования предпринимаемых мер, направленных на повышение производительности труда;
- разработку инновационных программ по эффективному использованию собственных и заемных средств на реконструкцию старого

оборудования, приобретения новой техники и современных технологий, создание новых рабочих мест, эффективное использование интеллектуального потенциала работников;

– разработку, адаптацию и применение системы организации заработной платы, способствующей усилению материальной и моральной заинтересованности работников в повышении производительности труда;

Научно-методические условия направлены на:

– обеспечение руководителей, специалистов и рабочих субъектов хозяйствования соответствующими нормативными, правовыми и методическими материалами по внедрению методов повышения производительности труда, апробацию и адаптацию их в конкретных условиях функционирования анализируемого предприятия;

– обучение работников предприятия основам теории и практики применения методов повышения производительности труда;

– изучение и анализ информации о положительном зарубежном и отечественном опыте управления производительностью труда.

Социально-психологические условия включают:

– формирование подразделений (отделов, секторов, кружков, групп), способствующих обеспечению повышения производительности труда и подбора кадров с учетом не только квалификации, опыта, должностного статуса, но и с учетом свойств и личностных качеств, ее высокой познавательной активности, инновационной направленности в результате производственной и финансовой деятельности;

– создание атмосферы, направленной на развитие творческой деятельности в рамках обмена опытом, рационализаторской и изобретательской работы.

Различают несколько классификаций резервов роста производительности труда, дифференцируемых на следующие группы: резервы улучшения использования живого труда (рабочей силы) и резервы более эффективного использования основных и оборотных фондов (Рисунок 10).

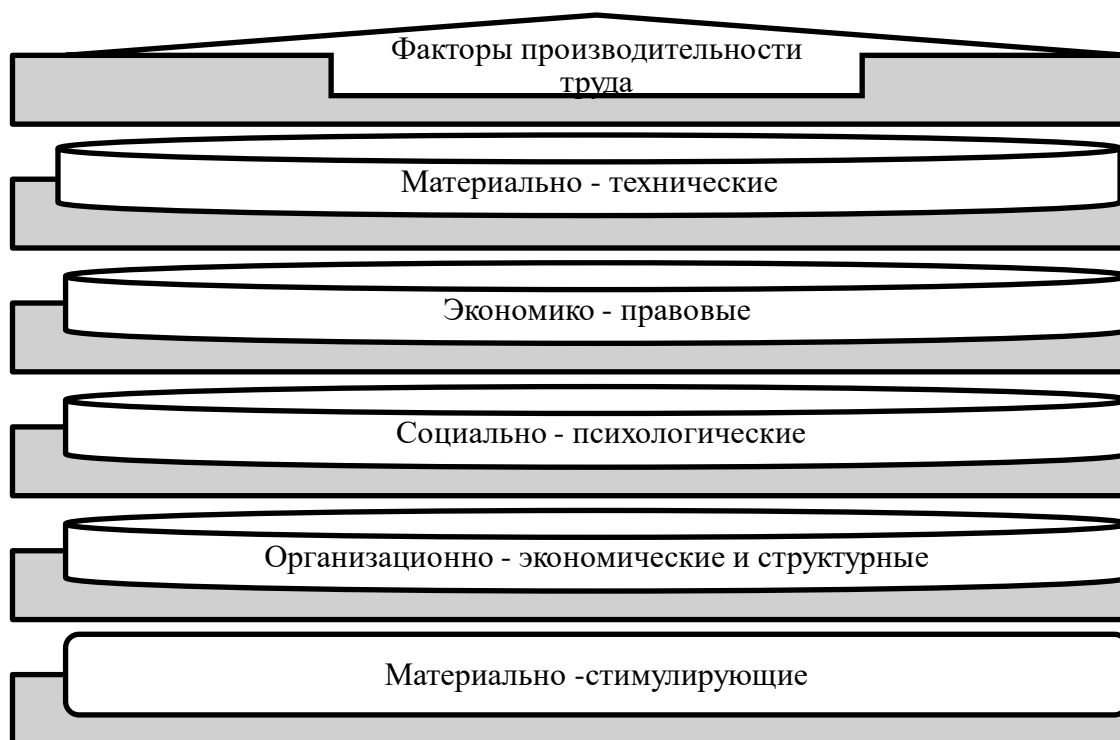


Рисунок 10–Классификация факторов, воздействующих на повышение производительности труда

К первой группе, рассматриваемой улучшение использования живого труда, относятся все резервы, связанные с организацией условий труда, повышением дееспособности работающих, структурой и расстановкой кадров, созданием организационных условий для бесперебойной работы, обеспечением достаточного уровня материальной и моральной заинтересованности работников в результатах труда.

Вторая группа включает резервы эффективного использования основных производственных фондов (по мощности и времени), а также резервы более оптимального использования сырья, материалов, топлива, энергии.

На основе применения признаков возможностей использования резервов их дифференцируют на резервы запаса и резервы потерь. Например, недоиспользование оборудования по мощности или по сменности работы, изученные, но еще не внедренные передовые методы повышения производительности труда относятся к резервам запаса. Потери рабочего времени, брак, перерасход топлива включаются в резервы потерь.

Кроме того, резервы роста производительности труда можно классифицировать на группы, представленные на рисунке 11

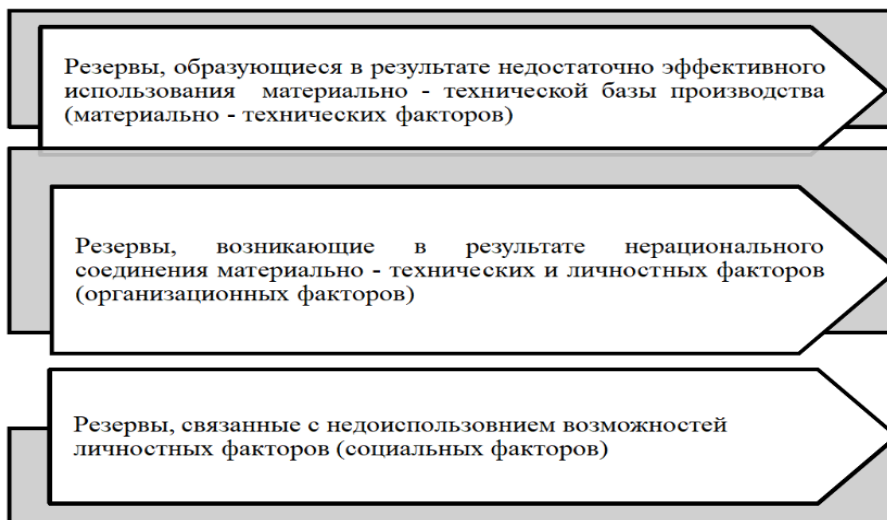


Рисунок 11– Дифференциация резервов роста производительности труда

При определении абсолютного уровня производительности труда необходима оценка динамики изменения уровня производительности труда и выявление факторов и условий, резервов и ресурсов, оказывающих влияние на увеличение производительности труда. В общем виде схема формирования на предприятии комплексной системы управления повышением производительности труда может быть представлена на рисунке 12.

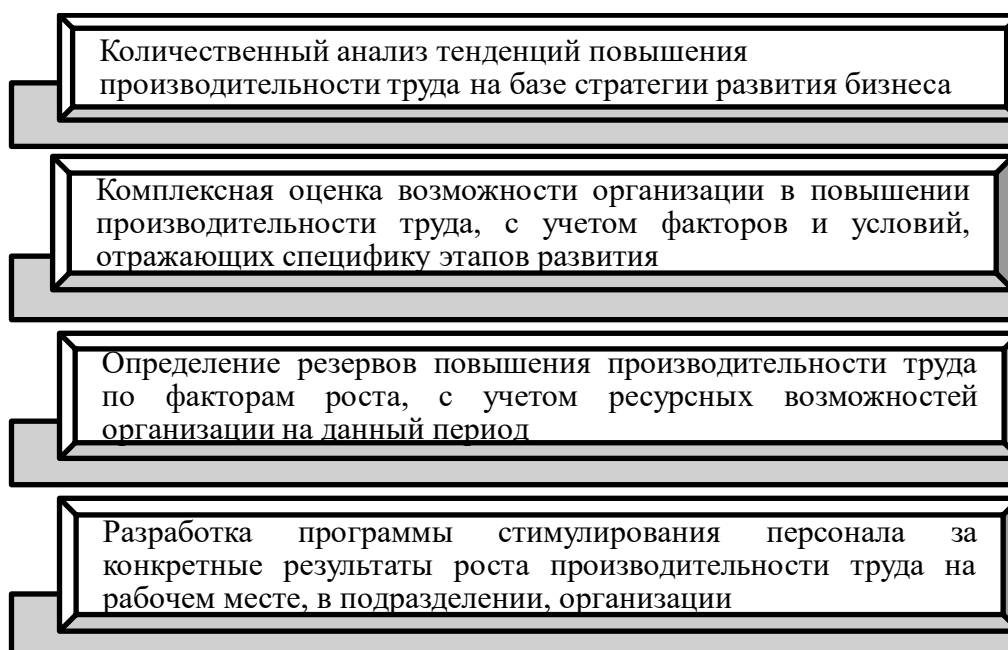


Рисунок 12 – Порядок формирования комплексной системы управления повышением производительности труда персонала предприятия

Данная схема отслеживает формирование этапов комплексной системы управления и место управления производительностью труда в общей системе управления эффективностью производственной и финансовой деятельностью предприятия. Рост производительности труда рассматривается в качестве конкретного средства повышения экономической эффективности предприятия.

Трудовая активность работника рассматривается как реализация своих физических и умственных способностей, знаний, умений при выполнении конкретного вида деятельности. Влияние этой формы отношения к труду на его производительность заключается в стремлении работников под воздействием прогрессивных норм труда, форм и систем его оплаты труда достигнуть более высоких результатов, чем это предусмотрено нормами, планами, заданиями.

Все перечисленные факторы тесно связаны и взаимозависимы, что предусматривает их комплексное изучение для получения более точной оценки влияния каждого фактора, так как действия их не равнозначны. Одни дают устойчивый прирост производительности труда, а влияние других является незначительным. Разные факторы требуют различных усилий и затрат для приведения их в действие. Классификация факторов производительности труда способствует проведению экономических расчетов для определения уровня их воздействия на изменение производительности труда.

Перечень резервов дифференцируется в соответствии с классификацией факторов, что дает возможность выявления основных причин потерь и непроизводительных затрат труда по каждому фактору производительности труда и наметить пути их устранения.

Внутрипроизводственные резервы характеризуются недостатками в использовании на предприятии сырья, материалов, оборудования, рабочего времени. Кроме прямых потерь рабочего времени – внутрисменных и целодневных, возможны скрытые потери, связанные с исправлением отбракованных изделий, выполнением работ, не предусмотренных технологией. Для использования резервов на предприятиях разрабатываются

планы организационно-технических мероприятий, в которых рассматриваются виды резервов роста производительности труда, мероприятия по их реализации, планируемые затраты, сроки проведения работ, ответственные исполнители.

3.2 Планирование прибыли АО «ОЭМК»

Планирование прибыли на предприятии относится к оперативным управленческим решениям, обусловленным технологией производства, объемом производства и уровнем цен на продукцию. При планировании прибыли учитывается ожидаемая потребность в продукции со стороны рынка, способность предприятия произвести требуемое количество изделий, а также покрыть все затраты. При эффективном планировании прибыли необходимо сформулировать цели и пути их достижения.

В плане указываются сроки выполнения всех действий, способствующих его реализации. Управление прибылью не только жизненно необходимо для руководства краткосрочными операциями, но и целесообразно для оптимизации объема инвестиций и принятия финансовых решений, предусмотренных на длительный срок. Это способствует правильному распределению ограниченных ресурсов для обеспечения наибольшей эффективности функционирования субъекта хозяйствования.

Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития на основании параметров спроса на производимую продукцию и необходимости обеспечения определенного уровня производственного и социального развития. Для составления плана прибыли на 2020 г. мы остановились на использовании метода прямого счета:

1) Основными параметрами информационной базы для определения плановой выручки от продаж является планируемое изменение объемов производства и реализации продукции, а также цен на продукцию и

приобретаемые ресурсы. При определении плановой выручки от продаж в расчетах предположим, что в плановом периоде она увеличивается в соответствии с темпами прироста, сложившимися в 2018 г. (25,46 %) Так, если выручка от продаж в 2018 г. составляла 117758967 тыс. руб., то плановая выручка в 2020 г. составит:

$$\text{Выр}_{2020\text{пл}} = 117758967 * 1,25,46 = 147740400 \text{ тыс. руб.}$$

2) Определим планируемое значение полной себестоимости (Сп). Плановый показатель рассчитаем в соответствии с коэффициентом затрат (удельный вес полной себестоимости в выручке) в 2018 г. (0,7206). Полная себестоимость включает себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

Полная себестоимость в 2020 году планируется:

$$\text{Сп}_{2020\text{пл}} = 117758967 \cdot 0,7206 = 84857112 \text{ тыс. руб.}$$

3) Для распределения полной себестоимости по ее составляющим (себестоимости продаж, коммерческим и управленческим расходам) также будем исходить из доли данных затрат в полной себестоимости. В 2018 г. доля себестоимость продаж в полной себестоимости составляла 0,9192, коммерческих расходов 0,0308, управленческих расходов 0,05 (итого 1,0). Тогда себестоимость продаж в плановом периоде составит:

$$\text{Спродаж}_{2020\text{пл}} = 84857112 * 0,9192 = 78000657 \text{ тыс. руб.}$$

Коммерческие расходы составят:

$$\text{Красх.}_{2020\text{пл}} = 84857112 * 0,0308 = 2613599 \text{ тыс. руб.}$$

Управленческие расходы составят:

$$\text{Урасх}_{2020\text{пл}} = 84857112 * 0,05 = 4242856 \text{ тыс. руб.}$$

4) Плановая валовая прибыль составит:

$$\text{Пвал}_{2020\text{пл}} = \text{Выр}_{2020\text{пл}} - \text{Спродаж}_{2020\text{пл}} = 147740400 - 78000657 = 69739743$$

5) Прибыль от продаж в плановом 2020 г. составит:

$$\text{Ппродаж}_{2020\text{пл}} = \text{Пвал}_{2020\text{пл}} - \text{Красх.}_{2020\text{пл}} - \text{Урасх}_{2020\text{пл}} = 69739743 - 2613599 - 4242856 = 62883288$$

б) Аналогичным образом определены остальные показатели

Результаты плановых расчетов прибыли, представленные в таблице 16, позволили сделать следующие выводы.

Таблица 17 – Результаты планирования прибыли АО «ОЭМКА» на 2020 г.

Показатель	Период, годы					
	2018 г.		2019 г.		Планируемая прибыль	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
Выручка реализации от	93864852	100.0	117758967	100.0	147740400	100.0
Себестоимость продаж	66362440	70.70	78021025	66.25	78000657	52.80
Валовая прибыль	27502412	29.30	39737942	33.75	69739743	47.20
Коммерческие расходы	2437258	2.60	2610754	2.21	2613599	1.77
Управленческие расходы	3936964	4.19	4244016	3.60	4242856	2.87
Прибыль от продаж	21128190	22.51	32883172	27.92	62883288	42.56
доходы от участия в других организациях	14216088	15.15	-	-	-	-
проценты к получению	3201716	3.41	4183638	3.55	5244784	3.55
Проценты к уплате	4877105	5.20	4850563	4.12	6086904	4.12
Прочие доходы	4136913	4.41	722842	0.61	901216	0.61
Прочие расходы	20283909	21.61	13718301	11.65	17211757	11.65
Прибыль налогообложения до	17521793	18.67	19220788	16.32	45730627	30.95
Налог на прибыль	4105632	4.37	4597764	3.90	13719188	9.29
Изменение отложенных налоговых обязательств	243845	0.26	126479	0.11	162514	0.11
Изменение отложенных налоговых активов	3754	0.004	2290	0.002	2955	0.002
Чистая прибыль	13176070	14.04	14494255	12.31	13553719	9,17

В 2020 г. планируется значительное увеличение выручки от реализации продукции (на 52 676 тыс. руб.), темп прироста которой планируется в 103,61 %, т.е. выручка увеличится более чем в 2 раза.

При этом ожидается, что продукция, планируемая к производству и реализации в 2017 г., будет характеризоваться меньшей ресурсоемкостью, что видно при сравнении темпов прироста выручки и себестоимости.

Плановый показатель прибыли от продаж находится на уровне 15 255 тыс. руб., что на 10 212 тыс. руб. или почти в 3 раза выше, чем в предыдущем году. Рентабельность продаж планируется на вполне приемлемом уровне 14,74 %, а доля чистой прибыли в выручке от продаж планируется на уровне 12,33 %.

Таким образом, результаты планирования прибыли в АО «ОЭМКА» на 2020 год показали, что в результате успешного ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятие может достичь высоких показателей выручки и прибыли от продаж.

3.3 План реализации мероприятий повышения прибыли и рентабельности

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли и характер ее формирования, дифференцируются на внешние и внутренние. Внешние факторы включают:

- уровень цен на производственные ресурсы,
- анализ конъюнктуры товарного и фондового рынков,
- систему налогообложения субъекта хозяйствования,
- сложившуюся практику кредитования поставщиков и потребителей продукции,
- транспортную инфраструктуру;
- социально-экономические условия;
- уровень развития внешнеэкономических связей;

К внутренним относят:

- объем продаж, себестоимость продукции, структуру продукции и затрат,
- ценовую политику предприятия,
- жизненный цикл видов продукции и предприятия, длительность операционного цикла,
- сезонность производства и реализации продукции, систему принятой учетной политики, амортизационную политику предприятия,
- целесообразность разработки и внедрения инновационных проектов,
- финансовый менталитет владельцев и менеджеров предприятия.

Выделяют факторы, связанные с нарушением договорных условий, в том числе нарушения, связанные с ценовой политикой, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, способствующие начислению штрафов и внедрению экономических санкций.

Внешней группе факторов в современных условиях хозяйствования отведена первостепенная роль. Данные факторы в основном характеризуют сферу функционирования предприятия, разрабатывая решения о расширении или снижении сферы деятельности. Резервы увеличения прибыли анализируются в разрезе каждого вида товарной продукции.

В рамках обычных видов деятельности к основным источникам увеличения прибыли относятся: увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация на более выгодных рынках сбыта.

Увеличение прибыли рассматривается на основе уменьшения расходов предприятия. Проведенный анализ свидетельствует о том, что АО «ОЭМКА» нерационально оплачивается труд работников, так как темпы роста производительности труда работников ниже темпов роста среднемесячной заработной платы, что показывает неэффективность разработанной кадровой политики.

Экономия затрат по оплате труда в результате ее снижения на 10% рассчитана в таблице 18.

Таблица 18—Экономия затрат по оплате труда в 2020 г., в связи с ее сокращением АО «ОЭМКА», тыс.руб.

Виды затрат	Сумма до проведения мероприятий, тыс.руб	Сумма после проведения мероприятий, тыс. руб	Экономия
Размер заработной платы за период, тыс. руб.	16852536	15167282	1685254
Отчисления с суммы заработной платы аппарата управления	6553764	5898388	655376
Итого	23406300	21065670	2340630

По выше представленным расчетам видно, что в случае уменьшения заработной платы работникам предприятия АО «ОЭМКА» лишь на 10% получит экономию в размере 195052,5 тыс. руб. в месяц.

Предложим руководству предприятия мероприятия по снижению себестоимости за счет снижения непроизводительных расходов.

В таблице 19 проведем сокращение непроизводительных потерь в 2020 г.
Таблица 19 – Сокращение непроизводительных потерь в 2020 г.

Наименование статьи расхода	Сумма, тыс. руб.
Непроизводительные расходы, в том числе	250000
Потери при транспортировке	62500
Потери от порчи материальных ценностей при хранении	75000
Недостачи и излишки материальных ценностей	64000
Прочие	48500

Таким образом, у предприятия при устранении непроизводительных расходов существует резерв в размере 160507,5 тыс. руб. На основании рассчитанных выше резервов можно подсчитать общую сумму, на которую предприятие сможет снизить расходы, а, следовательно, и себестоимость продукции. Итоговые данные представлены в таблице 20.

Таблица 20 - Сумма экономии в 2020 г.

Наименование резерва	Сумма, тыс.руб
Экономия затрат по оплате труда и отчислений	2340630
Экономия от ликвидации непроизводительных расходов	250000
Итого	2590630

После использования всех предложенных сможет снизить себестоимость продукции на 2590630 тыс. руб. Что значимо для повышения уровня прибыльности продукции в АО «ОЭМКА». Для увеличения объемов продаж предприятию можно рекомендовать увеличение затрат по внедрению инновационных проектов, направленных на модернизацию оборудования.

Для улучшения показателей финансовых результатов необходимо осуществить:

- вы бор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- огран ичение приемлемого уровня дебиторской задолже нности;
- опред еление скидок или надб авок для различных групп покупателей;
- ускорение истребования долгов.

Заключение

Особенностью современного этапа развития народного хозяйства является ориентация на интенсификацию и всемерное повышение прибыли и рентабельности на производстве. Важнейшим направлением повышения данных показателей производства является совершенствование организации производства путем развития более прогрессивных форм концентрации, специализации и комбинирования. Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому экономически обоснованный анализ прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Прибыль рассматривается в виде отклонения между общими доходами и расходами на производство и реализацию продукции, с учетом потери при различных хозяйственных операциях в периоды отчетов. Проанализировать соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

Существуют несколько основных видов рентабельности:

- рентабельность продукции/продаж;
- рентабельность себестоимости;
- рентабельность активов;
- рентабельность инвестиций;
- рентабельность персонала.

В современных условиях хозяйствования разработан достаточно большой аналитический инструментарий, позволяющий проводить анализ и оценку рентабельности продукции. При этом единого, универсального и удовлетворяющего все условия метода не существует. Перечень инструментов, методик и приемов анализа зависит от особенностей выпускаемой продукции, отрасли производства, имеющейся в наличии информационной базы, профессионального уровня и подготовки экспертов.

АО «Оскольский электрометаллургический комбинат» является одним из ведущих предприятий черной металлургии России и единственным крупным комбинатом в нашей стране, работающим по технологии прямого восстановления железа.

Комбинат расположен в непосредственной близости от месторождений высококачественных железных руд, входящих в состав Курской магнитной аномалии.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров. Для предприятия важно не только наличие необходимого количества финансовых ресурсов, но и оптимальность их размещения, а также эффективность использования. Добиться этого возможно при помощи проведения анализа финансового состояния предприятия.

Анализ структуры и динамики финансовых результатов имеет важное значение для руководства предприятия и позволяет оценить перспективы развития предприятия, определить возможности и направления использования чистой прибыли, а также возможности удовлетворения интересов других лиц, заинтересованных в деятельности предприятия.

В первую очередь следует отметить, что за рассматриваемый период вырос объем выручки с 79 549 823 тыс. руб. до 117 758 967 тыс. руб. или на 48%.

Объем валовой прибыли увеличился на 84,2% с 21 569 906 тыс. руб. до 39 737 942 тыс. руб. При этом удельный вес валовой прибыли в выручке увеличился с 27,1% до 33,7%, что свидетельствует об увеличении эффективности производства и опережающих темпах роста выручки над объемами производства за счет снижения себестоимости продукции.

Прибыль от продаж за рассматриваемый период выросла с 16 156 993 тыс. руб. до 32 883 172 тыс. руб. на 103,5%, удельный прибили в объеме выручки увеличился на 7,6% до 27,9%. Данная динамика свидетельствует о снижении удельных весов коммерческих и управленческих расходов и их эффективности.

На основе вышеописанной динамики показателей из отчета и финансовых результатах вытекает вывод об увеличении прибыли от реализации продукции, связанном со снижением себестоимости продукции, объемов реализации, а также повышения эффективности коммерческих и управленческих расходов.

Доходы от участия в других организациях в 2016 составили 17 500 000 тыс. руб. и имеют существенный удельный вес 22%, в 2017 году доходы по данной статье снизились на 3 293 912 тыс. руб. до 14 216 088 тыс. руб. (на 18,8%), удельный вес снизился до 15,1%, в 2018 году доходов по данной статье нет. Снижение доходов от участия в других организациях существенно сказалось на объемах прибыли предприятия.

Объемы процентов к получению составили 3 761 120 тыс. руб. в 2016 году, 3 201 616 тыс. руб. в 2017 году (снижение на 14,6%) и 4 183 638 тыс. руб. в 2018 году (увеличение на 30,7%), удельный вес данной статьи доходов снизился с 4,7% в 2016 году до 3,6% в 2018 году. Снижение удельного веса объемов процентов к получению произошло за счет увеличения объемов выручки. Динамика данного показателя отрицательно сказалась на уровне прибыли до налогообложения в 2017 году и позитивно в 2018 году.

В условиях рыночной экономики производительность труда в коммерческих организациях предусматривает эффективное использование всех видов ресурсов: энергетических, материальных, труда, капитала и т.д. Повышение производительности труда основано на оптимизации всего комплекса результатов финансово-хозяйственной деятельности - увеличение объемов производства продукции и расширение ее номенклатуры, снижение

затрат, повышение конкурентоспособности продукции, рост прибыли, увеличение заработной платы и другие.

Планирование прибыли на предприятии относится к оперативным управленческим решениям, обусловленным технологией производства, объемом производства и уровнем цен на продукцию. При планировании прибыли учитывается ожидаемая потребность в продукции со стороны рынка, способность предприятия произвести требуемое количество изделий, а также покрыть все затраты. При эффективном планировании прибыли необходимо сформулировать цели и пути их достижения.

Результаты планирования прибыли в АО «ОЭМКА» на 2020 год показали, что в результате успешного ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятие может достичь высоких показателей выручки и прибыли от продаж.

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли и характер ее формирования, дифференцируются на внешние и внутренние.

Для улучшения показателей финансовых результатов необходимо осуществить:

- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей;
- ускорение истребования долгов.

Список используемых источников

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / В.Ф. Протасов. – М.: Юристъ. 2014. – 422 с.
2. Бузаева Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия // Научноисследовательские публикации. – 2014. – № 11 (78). – С. 90-99.
3. Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 8 (48). – С. 6-15. 20 - Экономическинауки - International Journal of Humanities and Natural Sciences, vol.12-2
4. Лосева Ю.Ю. Прибыль и рентабельность как факторы укрепления финансового состояния организации // Корпоративное управление и инновационная деятельность. – 2018. – № 9 (18). – С. 367-369.
5. Медунов А.С. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ // Вопросы структуризации экономики. – 2017. – № 11 (31). – С. 77-83.
6. Шадурская М.М. Прибыль и рентабельность предприятия // Материалы XI Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен». – 2017. – С. 978-985.
7. Экономика и управление организацией (предприятием): учебное пособие / И.П. Воробьев, Е.И. Сидорова, А.Т. Глаз. – Минск: Квилория В. Т., 2014. – 422 с.
8. Макареня Т. А. Современное предпринимательство. - Ростов-на-Дону : Изд-во Южного федерального ун-та, 2011. - 188с.
9. Новиков М. А., Методы оценки и анализа рентабельности производства товара промышленного предприятия/Транспортное дело России, 2014.
10. Краева Т.А. Аналитические показатели принятия управленческих финансовых решений // Проблемы экономики. - 2013. - №3(55). - С. 28-38.

11. Боброва Е.А. Техника применения современных систем учета затрат и калькулирования себестоимости продукции // Аудиторские ведомости. - 2013. - №1. - С. 72-86.

12. Официальный сайт Металлоинвест[Электронный ресурс] // Режим доступа:metalloinvest.com (дата обращения 10.05.2020)

13. Акаева С. А. Анализ макроэкономического состояния металлургической отрасли промышленности России в современной экономике // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки – 2018 – т. 10 - № 10

14. Шпунтова Д. В. Тенденции развития мирового и Российского металлургического комплекса / Шпунтова Д. В., Козлова Е. И. // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира – 2019

15. Новикова Е. А. Металлургический комплекс России / Новикова Е. А., Боровкова В. В. // Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты - 2019

16. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа:gks.ru (дата обращения 15.05.2019)

17. Ростунова О. В. Перспективы развития российской металлургической отрасли / Ростунова О. В., Плюснина О. М. // Аллея науки – 2019 - т. 5 - № 5 (21)

18. Петрова М. А. Обзор современных концепций анализа кредитоспособности заемщика-юридического лица // Проблемы и перспективы современной науки – 2017 - № 14

19. Наджафова М. Н. Применение методики Ковалева для прогнозирования вероятности банкротства фармацевтических предприятий // Карельский научный журнал – 2019 - т. 7 - № 1 (22)

20. Толстов Н. С. Значение процедуры согласования результатов при оценке стоимости бизнеса // Финансы и кредит – 2017 - №13 (685)

Таблица 1 – Финансовые результаты АО «ОЭМК» за 2017-2019 гг.

Наименование показателей	код	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение, тыс. руб.			Темп прироста, %		
					2017-2018	2018-2019	2017-2019	2017-2018	2018-2019	2017-2019
Выручка	2110	79549823	93864852	117758967	14315029	23894115	38209144	18	25,5	48
Себестоимость продаж	2120	57979917	66362440	78021025	8382523	11658585	20041108	14,5	17,6	34,6
Валовая прибыль (убыток)	2100	21569906	27502412	39737942	5932506	12235530	18168036	27,5	44,5	84,2
Коммерческие расходы	2210	1963015	2437258	2610754	474243	173496	647739	24,2	7,1	33
Управленческие расходы	2220	3449898	3936964	4244016	487066	307052	794118	14,1	7,8	23
Прибыль (убыток) от продаж	2200	16156993	21128190	32883172	4971197	11754982	16726179	30,8	55,6	103,5
Доходы от участия в других организациях	2310	17500000	14216088		3283912	14216088	17500000	18,8	100	100
Проценты к получению	2320	3761120	3201716	4183638	559504	982022	422518	14,9	30,7	11,2
Проценты к уплате	2330	4447448	4877105	4850563	429657	26542	403115	9,7	0,5	9,1
Прочие доходы	2340	12194600	4136913	722842	8057687	3414071	11471758	66,1	82,5	94,1
Прочие расходы	2350	9140217	20283909	13718301	11143692	6565608	4578084	121,9	32,4	50,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	36025048	17521793	19220788	18503255	1698995	16804260	51,4	9,7	46,6
Текущий налог на прибыль	2410	787531	4105632	4597764	3318101	492132	3810233	421,3	12	483,8
в т.ч. Постоянные налоговые активы (обязательства)	2421	1931197	3684582	882376	1753385	2802206	1048821	90,8	76,1	54,3
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	178255	243845	126479	422100	117366	304734	236,8	48,1	171
Изменение отложенных налоговых активов	2450	5026930	3754	2290	5030684	6044	5024640	100,1	161	100
Прочее	2460		2890	10867	2890	7977	10867		276	
Чистая прибыль (убыток)	2400	30388842	13176070	14494255	17212772	1318185	15894587	55,6	10	52,3