



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
филиал федерального государственного бюджетного образованного
учреждения высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
в г. Туапсе

Кафедра экономики и управления на предприятии природопользования

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Анализ рентабельности деятельности предприятия»

Исполнитель Мезенцев Сергей Владимирович

Руководитель кандидат экономических наук Майборода Евгений Викторович

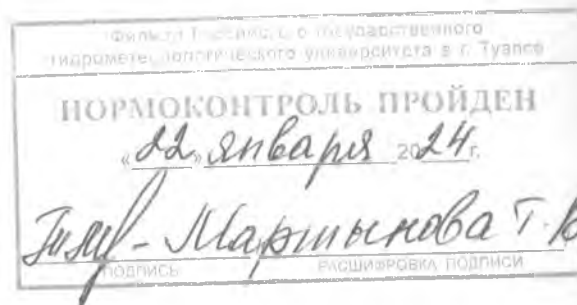
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«23» января 2024 г.



Туапсе
2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы анализа рентабельности деятельности предприятия	5
1.1 Понятие, сущность рентабельности, факторы воздействующие на её показатели.....	5
1.2 Методика проведения анализа показателей рентабельности деятельности предприятия.....	19
2 Анализ рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ».....	33
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	33
2.2 Оценка показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ»	40
3 Разработка предложений по улучшению значений показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ»	53
3.1 Разработка перспективных направлений повышения показателей рентабельности предприятия	53
3.2 Экономическое обоснование мероприятий по повышению показателей рентабельности.....	61
Заключение	67
Список литературы	71
Приложение	75

Введение

В современных условиях хозяйствования одной из ключевых задач каждого предприятия является обеспечение и увеличение его рентабельности. Рентабельность предприятия отражает эффективность использования всех ресурсов, имеющихся в его распоряжении, и является важнейшим показателем его экономической устойчивости и конкурентоспособности.

Актуальность выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики предприятия сталкиваются с жесткой конкуренцией. Анализ рентабельности позволяет оценить эффективность бизнеса, его способность генерировать прибыль и устойчивость к внешним и внутренним шокам, что является критически важным для выживания и развития компаний. Рентабельность является ключевым показателем для оценки финансового здоровья предприятия. Анализ показателей рентабельности помогает руководству в принятии обоснованных стратегических и оперативных решений, направленных на улучшение финансовых результатов. Понимание факторов, влияющих на рентабельность, позволяет предприятию более эффективно управлять своими ресурсами, снижать издержки и повышать качество продукции или услуг.

Степень изученности объекта исследования на сегодняшний день достаточно велика и многоаспектна. Теоретические и практические аспекты теории прибыли и рентабельности были предметом исследования классиков экономической науки с момента ее становления. Достаточно сослаться на классические работы XVIII и XIX веков: Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Риккардо, У. Пети, К. Маркса, А. Маршалла, Е. Бем-Баверка, а также на работы выдающихся теоретиков-экономистов XX века: А. Пигу, Дж. Кейнса, Дж. Бьюкенена, Я. Корнай.

Объектом выпускной квалификационной работы является акционерное общество «Самара – Волгоэлектромонтаж» (АО «Самара-ВЭМ»).

Предметом в выпускной квалификационной работе выступают

показатели рентабельности деятельности рассматриваемого предприятия.

Целью данной выпускной квалификационной работы является комплексный анализ показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ».

Исходя из поставленной цели, были определены следующие задачи:

- изучить теоретические и методические основы анализа рентабельности деятельности предприятия;
- провести анализ рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ»;
- разработать предложения по улучшению значений показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ».

Методическую и теоретическую базу исследования составляют работы отечественных и зарубежных ученых в области финансового анализа, управленческого учета и корпоративных финансов, нормативно-правовые акты, регулирующие экономическую деятельность предприятий, а также внутренняя отчетность и статистические данные анализируемого предприятия.

В ходе исследования будет использован комплексный подход, включающий как качественный, так и количественный анализ финансовых показателей, что позволит получить объективную оценку рентабельности деятельности предприятия и выработать практические рекомендации по ее повышению.

Теоретическими основами исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых в области экономического анализа: Артеменко, В. Г., Быкадорова, В. Л., Гиляровской, Л. Т, Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой, Ковалева В.В., Ковалевой А.М., Любутина Н. П., Крейниной, М.Н. Савицкой Г.В., Сайфулина Р.С., Шеремета, А.Д. и др.

Структура выпускной квалификационной работы представлена введением, тремя главами, заключением, библиографическим списком и дополнена приложениями.

1 Теоретические и методические основы анализа рентабельности деятельности предприятия

1.1 Понятие, сущность рентабельности, факторы воздействующие на её показатели

В научных трудах по экономике можно встретить различные трактовки понятия рентабельности. Одно из определений, принадлежащее Г. В. Савицкой, гласит, что рентабельность (от немецкого слова *rentabel*, что означает доходный, выгодный) является индикатором экономической эффективности деятельности компаний, охватывающим широкий спектр применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов [24, с. 366].

Существует и другое определение рентабельности, к которому придерживается Й.Ворст: это показатель, который выражает соотношение дохода к общей сумме расходов на выпуск продукции, инвестициям в бизнес или общей стоимости активов компании, задействованных в ее деятельности. [5, с. 105].

Стоит отметить, что рентабельность может принимать различные формы: общей, когда речь идет о процентном соотношении общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств; и расчетной – это отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, за использование которых взимается плата. Также, как замечает Л.Т.Гиляровская, применяется показатель рентабельности по текущим затратам, который представляет собой соотношение прибыли к себестоимости выпущенной или реализованной продукции[6, с. 183].

Исходя из того, что каждое предприятие ведет свою производственно-хозяйственную деятельность, руководствуясь принципами самофинансирования и получения прибыли, компании несут определенные затраты на производство и сбыт своей продукции. Эти затраты образуют производственные издержки компании (себестоимость) или индивидуальные

издержки. Однако стоимость отдельного продукта может варьироваться между разными компаниями, отличаясь от средних отраслевых издержек, которые считаются общественно необходимыми. Именно наличие индивидуальных издержек, по мнению Л. А. Чалдаевой, ведет к формированию прибыли и, как следствие, к возможности измерения ее относительного показателя – рентабельности. [29, с. 183].

Не всегда возможно оценить уровень доходности компании, исходя только из абсолютной суммы прибыли, поскольку на ее величину влияют как качество работы, так и объемы деятельности. Поэтому для оценки эффективности работы компании вместе с абсолютным значением прибыли используют относительный показатель – уровень рентабельности.

Эти показатели наиболее информативны, когда их анализируют в сравнении с другими временными промежутками. Абсолютные значения сами по себе мало что говорят о состоянии дел в компании. Только наблюдая за их динамикой, можно сделать обоснованные выводы о ее работе.

В.П. Самарина считает, что при анализе рентабельности целесообразно опираться на концепцию четырех «Р»: ресурсы, расходы, рабочий процесс и результаты, что проиллюстрировано на рисунке 1.1 [25, с. 206]

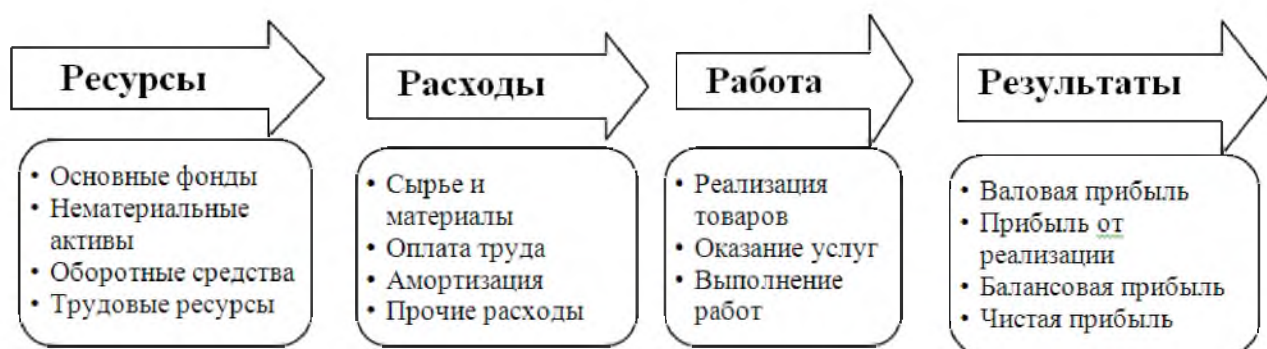


Рисунок 1.1 - Взаимосвязь функционирования и результатов предприятия

Следует подчеркнуть, что в процессе определения эффективности использования ресурсов компании важно руководствоваться рядом основополагающих принципов, выделенных в своем труде О.И. Волковым[33, с. 417]:

– эффективность использования ресурсов представляет собой соотношение полученной прибыли к тому параметру, который оказывает влияние на эту прибыль.

– не существует единого унифицированного критерия эффективности, и каждый из них выполняет определенную функцию в зависимости от контекста его применения.

– в процессе расчета показателей эффективности предпочтительно опираться на данные финансовой отчетности компании, избегая при этом необходимости проведения специализированных и дополнительных вычислений.

– показатели, полученные в результате расчета, должны быть пригодны для использования не только в рамках одной организации, но и должны быть сопоставимы и применимы для анализа деятельности других предприятий.

Анализируя матрицу расчета показателей эффективности, предложенную А.М. Магомедовым, можно выделить четыре методики вычисления для каждого вида эффективности, что демонстрируется в таблице 1.1. [19, с. 30].

Таблица 1.1 - Матрица расчета показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Знаменатели в формуле рентабельности	Числители в формуле рентабельности			
		Валовая прибыль	Прибыль от реализации	Прибыль до налогообложения (балансовая)	Чистая прибыль
Рентабельность производства	Себестоимость производства	+			
Рентабельность продукции	Полная себестоимость		+		
Рентабельность продаж	Выручка от реализации		+		
Рентабельность активов	Основные фонды / Оборотные средства / Капитал			+	
Рентабельность собственного капитала	Собственный капитал				+
Рентабельность трудовых затрат	Фонд заработной платы				+

В контексте рыночной экономики значимость коэффициентов рентабельности, отражающих степень прибыльности или убыточности изготовления товаров, особенно возрастает. Данные коэффициенты представляют собой относительные показатели, которые оценивают финансовые итоги и производительность компании. Они указывают на относительную прибыльность организации, выраженную в процентном соотношении к вложенным средствам или капиталу с разнообразных сторон.

По мнению Л.Т. Гиляровской, ключевыми задачами рентабельности согласно источнику [6, с. 213] являются:

- регистрационная;
- аналитическая;
- мотивационная.

Также, стоит упомянуть, что Е. Н. Ключкова в системе коммерческих и производственных взаимоотношений выделяет следующие основные характерные особенности рентабельности [34, с. 188]:

- соотношение прибыли к затратам на производство, отражающее уровень доходности текущих расходов (включая затраты на приобретение сырья, материалов, топлива, амортизацию средств труда, управленческие и обслуживающие расходы, а также оплату труда сотрудников);
- соотношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств, указывающее на относительный рост вложенных ресурсов и служащее мерилom экономической отдачи от производственных активов.

Стоит отметить, важный момент, подчеркнутый В.М. Семеновым, что реальное значение имеют те аспекты рентабельности, которые отображают эффективность затрат в контексте прибыли, полученной после сбыта продукции [26, с. 307].

Рентабельность подвержена влиянию множества экстерналильных и интерналильных факторов. И.Ф. Пильникова к внешним факторам причисляет те, что косвенно воздействуют на деятельность компании, рыночные условия или географическое расположение [21, с.170]. Внутренние факторы включают

элементы, связанные с основной операционной деятельностью предприятия (производственные), а также внеоперационные, не принадлежащие к процессу изготовления напрямую, однако оказывающие на него влияние (рисунок 1.2). [13, с. 347].

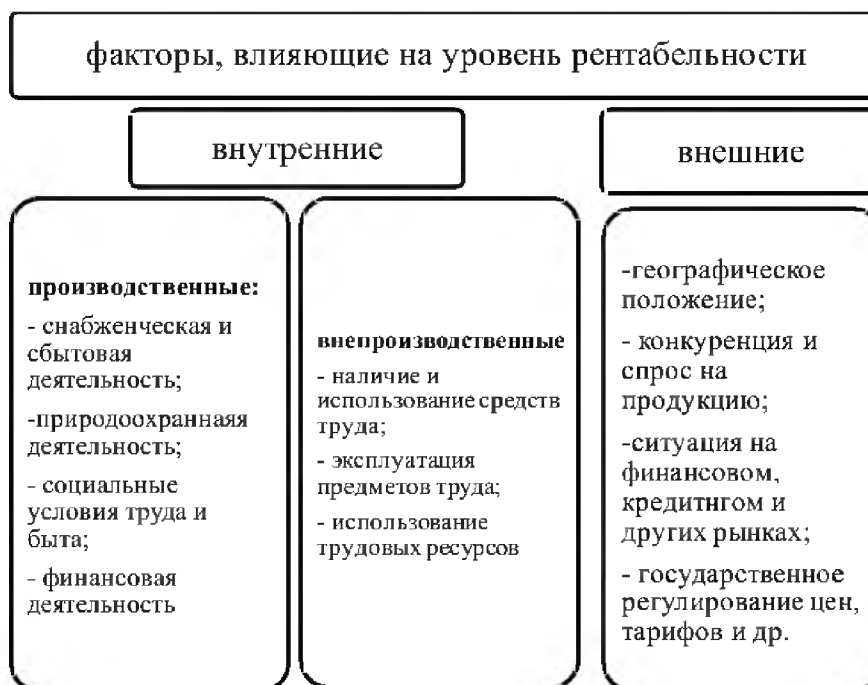


Рисунок 1.2 - Факторы, влияющие на уровень рентабельности

Видный отечественный экономист А. Д.Шеремет подчеркивает, что в анализе детерминант, влияющих на показатели доходности организации, следует акцентировать внимание на ключевых причинах, приводящих к уменьшению данных показателей [32, с. 105]:

- ухудшение прибыльности от реализации товаров;
- уменьшение объема реализованных товаров;
- отсутствие инновационных технологий и современного оборудования и другое.

К числу факторов, не связанных непосредственно с производством, относят:

- деятельность в сфере поставок и сбыта. Оценка своевременности и полноты исполнения обязательств контрагентами и покупателями перед компанией, а также оценка расстояния до партнеров, стоимости

транспортировки до пункта назначения и прочее;

- экологические мероприятия, необходимость в которых возникает у предприятий определенных отраслей, например, химической или машиностроительной, что приводит к возрастанию издержек производства;

- штрафы и санкции за несоблюдение определенных обязательств организацией или их несвоевременное выполнение (к примеру, штрафы за задержку платежей в бюджет);

- условия труда и быта сотрудников;

- финансовая деятельность компании, связанная с управлением капиталом, работой на фондовом рынке, участием в деятельности других компаний и так далее.

К производственным факторам причисляют:

- присутствие и применение средств труда;

- использование объектов труда;

- задействование доступных трудовых ресурсов.

Вышеупомянутые элементы являются основополагающими для роста показателей прибыльности и рентабельности организации, и именно усовершенствование их применения ассоциируется с процессами интенсификации производственной деятельности.

Обычно, влияние производственных факторов на результаты работы компании оценивается с точки зрения экстенсивного и интенсивного развития. Экстенсивные факторы связаны с изменением количественных характеристик элементов производственного процесса и включают в себя по мнению С. П. Кирильчука следующие[35,с.270]:

- объем и продолжительность работы производственных средств, то есть, например, приобретение дополнительного оборудования, строительство, реконструкцию, модернизацию производственных помещений или увеличение времени работы оборудования для повышения объема выпускаемой продукции;

- количество используемых объектов труда или неэффективное использование производственных средств, ведущее к росту запасов,

увеличению доли брака и отходов в общем объеме продукции.

Изменения в количестве производственных факторов должны коррелировать с увеличением объема выпускаемой продукции, то есть предприятие должно контролировать соотношение темпов роста прибыли и затрат. Улучшение качества применения производственных ресурсов связано с интенсификацией производственных факторов. К таким факторам, по версии Г. Г. Гоники, относятся [7, с. 130]:

1. Повышение качественных показателей и эффективности работы оборудования, включая оперативное обновление техники для производства конкурентоспособной продукции;
2. Использование инновационных материалов, оптимизация технологических процессов, повышение скорости материального оборота;
3. Повышение квалификации персонала, снижение трудозатрат в производственном процессе, внедрение научно-обоснованных методов организации труда.

В то же время, Е. В. Гражданкина отмечает, что на финансовую результативность компании оказывают влияние и внешние факторы, не поддающиеся контролю со стороны предприятия, но оказывающие значительное воздействие на его экономические показатели [8, с. 50].

Среди внешних факторов также можно выделить [10, с. 146]:

- географическое положение фирмы, включая близость к источникам сырья, крупным административным центрам, уникальные природные условия и прочее;
- уровень конкуренции и потребительский спрос на товары компании, наличие платежеспособного спроса и конкурентов, предлагающих товары с аналогичными потребительскими свойствами;
- экономическая конъюнктура на сопутствующих рынках, поскольку изменения доходности в одной сфере влекут за собой изменения в другой. Примером может служить рост доходности государственных бумаг, приводящий к снижению инвестиций в реальный сектор экономики;

- вмешательство государства в экономические процессы, изменение законодательной базы, налогового бремени, ключевой процентной ставки и другие регуляторные механизмы.

Итогом анализа является вывод о том, что классифицируя факторы, можно оценить их влияние на рентабельность, выявить ключевые и управлять ими для повышения эффективности и выявления резервов роста доходности.

При выборе методов повышения рентабельности следует учитывать, что они напрямую связаны с прибыльностью предприятия. Среди распространенных способов улучшения рентабельности можно выделить:

- минимизацию производственных издержек при одновременном увеличении производительности;
- обновление основных фондов с использованием более продвинутых технологий;
- улучшение качества выпускаемой продукции;
- сокращение непроизводственных расходов и отходов за счет автоматизации процессов;
- расширение рынка сбыта, в том числе через снижение цен на продукцию.

М. С. Мокий пришел к выводам, что применение этих методов позволит компании не только увеличить прибыль и рентабельность, но и укрепить финансовую стабильность, повысить платежеспособность и обеспечить динамичное развитие [20, с. 130].

В рамках выполнения ключевых задач анализа экономической эффективности и прибыльности предприятия выделяются следующие процедуры [28]:

- регулярный мониторинг соблюдения плановых показателей по отгрузке продукции и формированию прибыли;
- выявление количества факторов объективного и субъективного характера, оказывающих влияние на уровень продаж и размеры финансовых итогов;

- определение потенциалов для увеличения объемов продаж и прибыли;
- анализ эффективности использования ресурсов компании для увеличения продаж, прибыли и показателей доходности;
- разработка комплекса действий для использования обнаруженных возможностей улучшения показателей.

Информационная система, задействованная в анализе показателей доходности, включает в себя набор входящих данных, результаты их предварительной обработки, выходные сведения и окончательные итоги анализа, которые передаются в систему управления. Так, информационная система анализа доходности представляет собой комплекс информации, отражающей результаты работы компании. Целесообразное структурирование и контроль информационных потоков служат надежной основой для качественного моделирования в контексте аналитических задач.

Формирование системы информационного обеспечения для анализа рентабельности представляет собой процесс, направленный на отбор соответствующих информационных индикаторов, необходимых для прогнозирования и принятия менеджерских решений. Содержание и объем информационной системы определяются спецификой отрасли, в которой функционирует предприятие, его организационно-правовой формой и другими факторами. Индикаторы экономического развития страны в целом служат основой для анализа и прогнозирования в условиях внешней среды, учитывая разработанную политику управления финансовой устойчивостью и определения путей её улучшения на фоне среднеотраслевых значений.

К исходным данным, используемым в анализе, предъявляются определенные требования. Важнейшим является соответствие потребностям разнообразных пользователей с различными интересами. Так, ключевые требования к учетной информации включают, по мнению Г. В.Жировой следующие:[12, с. 79]:

- релевантность учетной и отчетной информации, то есть данные

должны быть своевременными, ценными и полезными для прогнозирования и оценки результатов;

- достоверность информации, которая подразумевает её истинность, соответствие нормативным документам, возможность проверки и прозрачность;

- экономическую эффективность информации, обусловленную её достаточностью, оперативностью, эффективным использованием первичных данных и отсутствием избыточной информации.

Аналитические расчеты представляют собой трудоемкий процесс, связанный с применением значительного объема разнообразных вычислений, что обуславливает необходимость использования современных вычислительных средств.

Исходным материалом для анализа финансовой эффективности выступает информационный фонд, формируемый на основе официальных типов бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Следует подчеркнуть, что его конфигурация и содержание могут модифицироваться в направлении сближения со стандартами международной финансовой отчетности. Периодически составляемая бухгалтерская (финансовая) отчетность компании представляет собой первичные данные, полученные в результате бухгалтерских операций на предприятии. Объем и качество этой информации в конечном итоге зависят от поставленных и решаемых аналитических задач.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность компании представляет собой ключевой метод периодического представления данных, аккумулируемых и анализируемых в процессе бухгалтерского учета. Ее экономическая суть заключается в следующем:

- она обеспечивает руководство информацией об активах компании, ее обязательствах, составе и структуре активов и их источниках, а также об их изменениях, что необходимо для эффективного анализа и принятия управленческих решений;

– она предоставляет данные для нынешних и будущих инвесторов и кредиторов, что способствует оценке размеров, сроков и рисков, связанных с ожидаемыми доходами.

Основными источниками информации для анализа финансовой эффективности являются финансовые документы предприятия. К их числу относятся первичные документы, учетные регистры, отчеты.

Важно отметить, что сопроводительная информация, не являющаяся частью бухгалтерской отчетности, не включает в себя пояснения. В этой информации обычно содержатся сведения [23, с. 307]:

- о тенденциях ключевых экономических и финансовых показателей за анализируемый период;
- о стратегии развития предприятия;
- о предполагаемых инвестициях в основной капитал и долгосрочных финансовых вложениях, о деятельности в сфере НИОКР;
- о мерах по охране окружающей среды;
- о прочих аспектах.

Эти данные не связаны непосредственно с численными показателями бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах.

Бухгалтерская отчетность организации служит основным источником информации о ее финансовых результатах. Глубокий анализ бухгалтерской отчетности позволяет выявить причины, влияющие на достижение финансовых показателей, выявить слабые стороны в работе предприятия и разработать меры по их оптимизации.

Г. В. Савицкая выделяет центральным элементом бухгалтерской отчетности баланс предприятия, который позволяет отслеживать состояние, распределение и использование ресурсов организации, выраженных в денежном эквиваленте, и сопоставлять их с источниками финансирования [24, с. 385].

Балансовый отчет организации состоит из двух основных частей: активов и пассивов, каждая из которых включает в себя определенные разделы, по

которым подводятся итоги [18, с. 301].

Активы в балансе отражают все вложенные ресурсы компании, в том числе финансовые инвестиции. Они упорядочены в соответствии с их ликвидностью, т.е. способностью быть конвертированными в денежные средства, начиная от менее ликвидных к более ликвидным активам. Этот принцип упорядочивания активов является общепринятым для балансового отчета.

С другой стороны, пассивы бухгалтерского баланса отражают средства, которые были привлечены для финансирования деятельности организации и сгруппированы в соответствии с их целевым назначением и принадлежностью на определенную дату. Таким образом, пассивы показывают размер и структуру капитала, вложенного в различные сферы деятельности компании, и их вклад в создание корпоративных активов.

Важно понимать, что при анализе баланса необходимо учитывать взаимосвязь между его активами и пассивами. В процессе хозяйственной деятельности происходят изменения в составе этих элементов. Каждый сегмент пассивов функционально связан с определенной частью активов баланса.

Основываясь на данных бухгалтерского баланса, можно оценить, насколько эффективно используется капитал компании, определить его адекватность для текущих и будущих операций, выявить объем и структуру заемных средств, а также оценить эффективность их привлечения. Используя информацию из баланса, внешние аналитики могут принимать обоснованные решения о целесообразности сотрудничества с компанией, оценить ее кредитоспособность и решить, стоит ли приобретать ее активы, отмечает А. Д.Шеремет, Некоторые ключевые позиции баланса детализируются в приложениях к балансовому отчету[31, с. 245].

Тем не менее, для полного понимания финансового состояния компании, владельцам и другим заинтересованным сторонам недостаточно информации, содержащейся только в бухгалтерском балансе. Им также необходима дополнительная информация о движении финансовых средств, источниках их

поступления и остатках на счетах, которая предоставляется в других формах бухгалтерской отчетности.

Данный документ, именуемый «Отчет о финансовых результатах», содержит информацию о текущем финансовом состоянии организации, а именно демонстрирует ключевые аспекты формирования, распределения и применения прибыли организации. Отчет включает в себя данные по всем затратам, связанным с процессом изготовления товаров или предоставления услуг, суммарный объем финансовых поступлений от продажи продукции или исполнения услуг, а также другие элементы доходов и издержек организации. Разница между доходами от реализации и общими издержками показывает величину чистой прибыли или убытка организации. В отчете фиксируются такие статьи как [30, с. 176]:

- выручка от продаж, которая складывается из денежных средств, полученных от реализации собственной продукции или услуг, за вычетом товаров, находящихся на складе и находящихся в процессе производства;

- издержки, охватывающие расходы на приобретение товаров для перепродажи и на производство продукции, а также управленческие и коммерческие расходы;

- прибыль от реализации, рассчитываемая как разность между суммой выручки и общим объемом затрат;

- доходы и потери от участия в деятельности других компаний, включающие доходы от инвестиционной активности, уплаченные проценты, списанные инвестиции и доходы от предоставленных займов;

- сумма прибыли (или убытка) до обложения налогами;

- сумма текущего налога на прибыль с учетом корректировок по отложенным налоговым активам и обязательствам;

- чистая прибыль (или убыток) за отчетный период.

Отчет о финансовых результатах является ключевым источником данных для анализа показателей эффективности организации, включая чистую прибыль, оставшуюся в распоряжении организации, а также другие важные

показатели.

Главная задача анализа рентабельности деятельности организации заключается в поиске методов увеличения прибыли как в общем, так и по отдельным направлениям деятельности, выявлении факторов, способствующих увеличению объемов производства нерентабельной продукции, и в определении причин снижения рентабельности отдельных изделий по сравнению с планируемыми показателями. Для достижения указанной цели предстоит выполнить следующие задачи:

- исследовать динамику и структуру прибыли, а также изменения в структуре прибыли от различных видов деятельности и чистой прибыли;
- оценить влияние различных факторов на величину прибыли на каждом этапе ее формирования;
- выполнить факторный анализ показателей рентабельности;
- изучить, как изменение прибыли влияет на показатели эффективности работы организации;
- проанализировать распределение и использование прибыли организации.

В результате анализа можно сделать вывод о том, что финансовая результативность деятельности организации во многом определяет её возможности в области бизнес-взаимодействий, конкурентные преимущества, а также служит показателем уникальных обеспечений экономических интересов самой организации и её контрагентов в контексте финансовых и иных взаимоотношений.

Рентабельность является относительной характеристикой, отражающей степень прибыльности организации, общую эффективность её работы, обоснованность вложений капитала и прочее. Исходя из уровня рентабельности, производится оценка долговременной стабильности организации, её способности генерировать адекватную прибыль от инвестированных ресурсов.

Детерминанты, влияющие на рентабельность производственной

деятельности, обширны и разнообразны. Некоторые из них связаны с работой отдельных коллективов, в то время как другие обусловлены производственными технологиями и организацией, эффективностью применения ресурсов и интеграцией новейших научно-технических разработок.

Таким образом, в данном разделе исследования мы проанализировали экономическую природу термина «рентабельность» предприятия, а также факторы, воздействующие на её показатели. Далее мы обратим внимание на методологию анализа этих показателей в контексте предприятия.

1.2 Методика проведения анализа показателей рентабельности деятельности предприятия

Коэффициенты рентабельности представляют собой ключевые метрики, отражающие реальное состояние генерации доходов и прибылей организаций. Они предоставляют возможность оценить экономические итоги деятельности компании и её общую производительность. В силу этого, коэффициенты рентабельности неизбежно включаются в процедуры сопоставительного анализа и апробации финансового положения компании. В контексте анализа производственных процессов данные коэффициенты применяются как инструменты для определения инвестиционной стратегии и формирования цен [2, с. 480].

К категории коэффициентов рентабельности относится уровень рентабельности или соответствующий коэффициент, который определяется как соотношение определённого типа прибыли к выбранной базе. Расчёт коэффициентов рентабельности осуществляется на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции или чистой прибыли. Разнообразие коэффициентов отражает различные аспекты работы организации. Очевидно, что лишь комплекс коэффициентов рентабельности способен адекватно оценить общую результативность деятельности компании. Важнейшие из них могут быть сгруппированы в несколько категорий:

Ценность коэффициентов рентабельности заключается в их способности предоставить исчерпывающую оценку итогов хозяйственной активности, что недостижимо при анализе только прибыли.

Это объясняется тем, что они отражают соотношение между достигнутыми результатами и вложенным капиталом или использованными ресурсами [17, с. 152].

Для анализа рентабельности компании применяются следующие показатели, определенные в своем труде М. В. Долгой [9, с. 3]:

- коэффициент рентабельности продаж (маржинальность), который позволяет оценить рентабельность производства определённого вида продукции;
- коэффициент рентабельности активов, отражающий эффективность использования активов компании и её кредитоспособность;
- коэффициенты рентабельности собственного капитала, демонстрирующие инвестиционную привлекательность организации.

Для вычисления вышеуказанных показателей используется информация о прибыли от реализации товаров и услуг, а также о чистой прибыли. Важность чистой прибыли обусловлена её ролью как конечного финансового результата работы компании. Характеристика системы показателей рентабельности представлена в приложении 1.

Рентабельность представляет собой количественную характеристику эффективности, выражаемую в виде отношения, которое при умножении на 100 выражается в процентном соотношении.

Анализ рентабельности обычно используется для сопоставления результативности деятельности в различные периоды времени, основываясь на сравнении прибыли текущего периода с данными за аналогичные периоды прошлого [14, с. 174].

В таблице 1.2 представлены рекомендации А. Н. Жилкиной по методике расчёта показателей экономической эффективности, интегрированных в данную систему оценок [11, с. 198].

Таблица 1.2 – Классификация и методика расчета группы показателей «экономическая рентабельность»

Показатели	Алгоритм расчета
Рентабельность активов по величине прибыли до налогообложения	
Общая рентабельность активов	Соотношение прибыли до налогообложения и активов
Рентабельность внеоборотных активов	
Рентабельность оборотных активов	
Рентабельность производственных активов	Соотношение прибыли до налогообложения и суммы основных средств, нематериальных активов и запасов
Рентабельность активов по величине чистой прибыли	
Рентабельность совокупных активов	Соотношение чистой прибыли и активов
Рентабельность внеоборотных активов по чистой прибыли	Соотношение чистой прибыли и внеоборотных активов
Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли	Соотношение чистой прибыли и оборотных активов
Рентабельность производственных активов по чистой прибыли	Соотношение чистой прибыли и суммы основных средств, нематериальных активов и запасов
Рентабельность чистых активов	Соотношение чистой прибыли и чистых активов

Рассмотрим рентабельность продукции. Данный показатель может быть определен двумя методами. Согласно первому методу, рентабельность отдельного изделия вычисляется как отношение прибыли к затратам на производство, что позволяет оценить эффективность вложений в производство каждой единицы товара, а именно степень возмещения издержек [3, с. 509].

$$R_{\text{прод}} = \Pi / C * 100 \quad (1)$$

где, $R_{\text{прод}}$ - рентабельность отдельного изделия;

Π – прибыль;

C - затраты на производство.

Альтернативный метод расчета показателя рентабельности товарной продукции включает в себя учет доходности инвестированного капитала.

$$R_{\text{в.к.}} = (BK * УД \text{ в.к.}) / (Сед * ОРнат) * 100 \quad (2)$$

где, $R_{\text{в.к.}}$ – рентабельность на вложенный капитал;

ВК – вложенный в данное производство капитал;

УД в.к. – уровень доходности на вложенный капитал, предусмотренный инвестиционным проектом;

Сед - себестоимость единицы продукции;

ОРнат - объем реализации в натуральном выражении.

Рентабельность продаж

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле.

$$ROS = \text{Пп} / \text{В} * 100 \quad (3)$$

где, ROS – рентабельность продаж,

Пп – прибыль от продаж,

В – выручка от продаж.

Рентабельность продаж отражает количество прибыли, приходящейся на единицу проданной продукции. Увеличение этого показателя может быть результатом повышения цен при неизменных издержках на выпуск товаров (выполнение работ, предоставление услуг) либо уменьшения издержек при стабильных ценах, что может указывать на сокращение спроса на продукцию компании, а также на более стремительное увеличение цен по сравнению с ростом затрат. Этот показатель важен для оценки конкурентных преимуществ продукции, поскольку снижение затрат на производство может свидетельствовать о сокращении спроса на неё.

Показатель, вычисленный на основе чистой прибыли, принято называть коэффициентом чистой рентабельности.

Рентабельность активов (или доходов от инвестиций)

$$ROA = \text{П} / \text{Аср} * 100 \quad (4)$$

где, ROA – рентабельность активов;

П – прибыль предприятия;

Аср – средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период.

Данный коэффициент известен как ROI, или коэффициент возврата инвестиций, и он отображает результативность использования капитала, вложенного в бизнес. В различных контекстах может применяться различная прибыль для расчета, однако чаще всего оценивают по показателям балансовой и чистой прибыли.

Имеется корреляция между такими параметрами, как доходность активов компании, их оборачиваемость (Коб.акт) и эффективность продаж. Эту связь можно описать следующим образом.

$$ROA = ROS * \text{Коб.акт.} = (\Pi / B) * (B / \text{Аср}) = \Pi / \text{Аср} \quad (5)$$

Соответственно, доход, сгенерированный компанией с каждой единицы инвестированных в активы средств, определяется скоростью их оборота и удельным весом чистой прибыли в общем объеме выручки от продаж, а также среднегодовой стоимостью активов. Взаимосвязь между этими тройными показателями демонстрируется на схеме (рисунок 1.3) [3, с. 511].

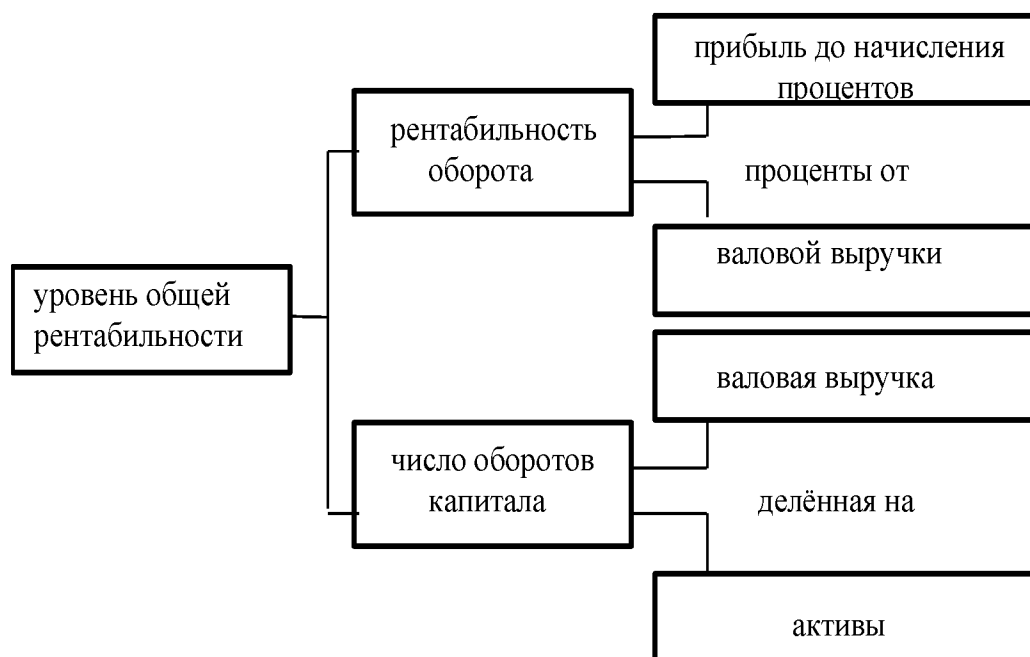


Рисунок 1.3 - Факторная модель рентабельности активов

При изучении рентабельности активов обычно проводится анализ оборотных средств, поскольку их влияние на этот коэффициент существенно и зависит от их состояния и управления. Расчет производится с использованием следующей формулы.

$$Po.a. = ЧП / A * 100 \quad (6)$$

где, Po.a. – рентабельность оборотных активов;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

A – средняя величина оборотных активов.

Также предприятие может провести расчет рентабельности для внеоборотных активов.

Рентабельность собственного капитала (акционерного капитала) заслуживает особого внимания, поскольку показывает результативность использования ключевого ресурса компании — её собственных средств:

$$ROE = ЧП / СК_{ср} * 100 \quad (7)$$

где, ROE – рентабельность собственного (акционерного) капитала;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

СК_{ср} – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Данный коэффициент отличается тем, что он:

- иллюстрирует результативность использования собственных средств, то есть чистую прибыль, полученную на каждый инвестированный рубль;

- отражает уровень риска бизнеса, связанный с изменениями ROE.

Для наглядного сравнения методов анализа рентабельности собственного капитала рассмотрим их преимущества и недостатки, представленные в

таблице приложения 2. Используя ROE, компания может составить прогнозы относительно динамики своей прибыльности. Прирост прибыли на планируемый период вычисляется на основе следующего расчета.

$$\Pi = (\text{ROE} * \text{Кр.п}) / 100 \quad (8)$$

где, Π – прирост прибыли в планируемом году;

Кр.п – коэффициент средств, направляемых на развитие производства из чистой прибыли; отражает долю чистой прибыли, направляемой на развитие производства.

Во взаимосвязи с ROE может быть использована знаменитая формула Дюпона.

$$\text{ROE} = (\text{ЧП} / \text{В}) * (\text{В} / \text{Аср}) * (\text{Аср} / \text{СКср}) \quad (9)$$

Введение данной формулы способствует значительному усилению аналитического потенциала организации, что в свою очередь дает возможность выявить следующие аспекты:

- изменения чистой прибыли в контексте выручки от реализации товаров и услуг, что отражает рентабельность продаж;
- результативность применения активов с учетом полученной выручки от реализации и выявление текущих тенденций в их обороте;
- конфигурацию капитала организации, исходя из доли собственных финансовых ресурсов в структуре активов;
- воздействие вышеуказанных элементов на показатель ROE.

Параллельно с анализом ROE, компаниям рекомендуется производить оценку рентабельности так называемого постоянного капитала, а также рентабельности заемных средств.

$$\text{Рп.к.} = \text{ЧП} / \text{ПКср} * 100 \quad (10)$$

где, $R_{п.к.}$ – рентабельность перманентного капитала;

$ЧП$ – чистая прибыль предприятия;

$ПКср$ – средняя величина собственного капитала и долгосрочных кредитов и займов, полученных предприятием за определенный период.

Рентабельность постоянного капитала определяется на основе использования долгосрочных займов для формирования основных средств, что способствует освобождению собственных финансов и косвенно увеличивает их объем в организации. Таким образом, данный показатель в более обширном понимании отображает рентабельность собственных финансовых вложений на длительный период.

Рентабельность заемных средств, как долгосрочных, так и краткосрочных, определяется аналогичным способом, включая отдельный расчет для краткосрочных обязательств [4, с. 43].

Упомянутые показатели представляют значимость для различных категорий пользователей аналитических данных. Сводная экономическая оценка систематизированных показателей рентабельности и их роль для агентов экономического анализа изложена в Приложении 1.

Рентабельность чистых активов ($РЧА$) вычисляется с намерением анализа эффективности их применения в деятельности организации. Данный коэффициент определяется как соотношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости чистых активов, с последующим факторным анализом изменений за отчетный период по сравнению с базисным.

$$R_{ча} = O_{ча} * R_{пр} \quad (11)$$

где, $O_{ча}$ – отдача чистых активов, исчисляемая отношением выручки от продаж без косвенных налогов (B) к $ЧА$;

$R_{пр}$ – рентабельность продаж, исчисляемая отношением $ЧП$ к B .

Методика расчета воздействия рассмотренных факторов на динамику рентабельности чистых активов через абсолютные различия представлена

следующим образом:

$$\begin{aligned}\Delta R_{\text{ча}} (\Delta O_{\text{ча}}) &= (O_{\text{ча}1} - O_{\text{ча}0}) * R_{\text{пр}0}; \\ \Delta R_{\text{ча}} (\Delta R_{\text{пр}}) &= (R_{\text{пр}1} - R_{\text{пр}0}) * O_{\text{ча}1}; \\ \Delta R_{\text{ча}} = R_{\text{ча}1} - R_{\text{ча}0} &= \Delta R_{\text{ча}} (\Delta O_{\text{ча}}) + \Delta R_{\text{ча}} (\Delta R_{\text{пр}})\end{aligned}\quad (12)$$

Исходя из реальностей модель, представленная формулой 12 может быть расширена.

$$R_{\text{ча}} = C * U_{\text{р}} * U_{\text{п}} * O_{\text{а}} * R_{\text{п}} \quad (13)$$

где, C – соотношение средней стоимости всех активов (A) и ЧА;

$U_{\text{р}}$ – удельный вес средней стоимости активов, реально находящихся в обороте организации ($A_{\text{р}}$), в средней стоимости всех активов организации;

$U_{\text{п}}$ – удельный вес средней стоимости активов, используемых в предпринимательских целях ($A_{\text{п}}$), в $A_{\text{р}}$;

$O_{\text{а}}$ – отадча активов, исчисляемая соотношением B к $A_{\text{п}}$ (средняя стоимость активов, реально находящихся в обороте организации, за вычетом средней стоимости незавершенного строительства).

$$\text{ЧП/ЧА} = (A/\text{ЧА}) * (A_{\text{р}}/A) * (A_{\text{п}}/A_{\text{р}}) * (B/A_{\text{п}}) * (\text{ЧП}/B) \quad (14)$$

Также возможно вычисление влияния каждого из факторов, включенных в модель, на изменение рентабельности чистых активов с использованием других методов, предложенных в рамках экономического анализа.

Чистые активы отражают действительный размер собственного капитала компании, а их эффективность определяется через рентабельность собственного капитала. Этот показатель является ключевым для инвесторов, поскольку они вкладывают свои ресурсы в бизнес с целью получения дохода. Рентабельность реального собственного капитала оценивается в сравнении с

потенциальными доходами от инвестиций в ценные бумаги или другие сферы производства.

Рентабельность чистых активов играет существенную роль при оценке стоимости акций на фондовом рынке и служит основой для определения их рыночной цены. Уровень рентабельности собственного капитала может заметно отличаться от рентабельности активов, и для собственников важно, чтобы эта разница была в их пользу.

Рентабельность капитала, принадлежащего собственникам, может значительно разниться с доходностью активов. Заинтересованность владельца предприятия проявляется в стремлении обеспечить превышение показателя рентабельности капитала над значением рентабельности активов.

Рентабельность чистых активов определяет потенциал и скорость увеличения капитала за счет повторного вложения прибылей. Этот индикатор является ключевым для определения скорости устойчивого развития компании и ее возможностей к самофинансированию.

Работа любой социально-экономической системы, в том числе и коммерческой организации, проходит под влиянием сложного взаимодействия множества внутренних и внешних элементов.

Фактор – это основополагающая причина, движущая сила процесса или явления, определяющая его сущность или ключевые особенности.

Исследование взаимосвязей между различными индикаторами, их направленностью и силой, а также характером зависимости между ними, необходимо для понимания закономерностей, которые формируют результаты деятельности экономического агента. В случае когда анализ определенного набора индикаторов приводит к обнаружению общих закономерностей, предполагается наличие связей между этими индикаторами. Причинно-следственные отношения между индикаторами, зависимость их от общих факторов или случайные совпадения могут быть источниками таких связей. Факторный анализ направлен на выявление связей между индикаторами, качественное и количественное определение влияния отдельных из них на

общий результативный показатель [22, с. 145].

Обобщенная схема факторного анализа представлена в виде, который можно увидеть на рисунке 1.4. [16].



Рисунок 1.4 - Схема факторного анализа

Методология факторного анализа представляет собой комплексный и систематический подход к изучению и оценке воздействия различных факторов на показатели результативности.

В рамках этого подхода используются различные модели оценки рентабельности.

Двухфакторная модель оценки рентабельности продукции рассматривает влияние объема продаж и себестоимости реализованной продукции.

Трехфакторная модель оценки рентабельности производственных фондов включает в себя анализ рентабельности продаж, фондоемкости производства и оборачиваемости оборотных средств.

Модель оценки рентабельности собственного капитала (чистых активов), основанная на формуле Дюпона, также исследует три фактора: рентабельность

продукции, производительность (оборачиваемость) активов и коэффициент финансовой активности, который представляет собой соотношение общего капитала компании к ее собственному капиталу.

Пятифакторная модель оценки рентабельности производственных фондов позволяет анализировать влияние фондоемкости производства, оборачиваемости оборотных средств, материалоемкости, зарплатоемкости и амортизациоёмкости продукции.

Рентабельность представляет собой комплексный индикатор, отражающий эффективность работы предприятия, и его анализ предполагает выявление и оценку факторов, влияющих на данный показатель и отображающих как объемные, так и качественные аспекты деятельности компании [27, с. 105].

В рамках аналитических исследований были разработаны многочисленные методики, позволяющие осуществлять такой анализ на основе разнообразных показателей рентабельности. Одной из наиболее распространенных является факторная модель, известная как «формула Дюпона», цель которой состоит в выявлении и оценке факторов, влияющих на производительность предприятия, и анализе динамики их значимости.

В процессе анализа следует принимать во внимание определенные нюансы:

- рентабельность продаж, как факторный индикатор, отражает лишь текущее состояние дел и не может служить основой для прогнозирования долгосрочных трендов, так как зависит исключительно от результатов деятельности за отчетный период. Следовательно, при анализе необходимо учитывать стратегические решения управления компании.

- модель предполагает прямую зависимость между объемом привлеченных средств и коэффициентом рентабельности, что для инвесторов может увеличить риск превышения допустимого уровня риска. Таким образом, важно оценивать влияние финансовой зависимости компании на данный показатель.

Исследование методов анализа рентабельности деятельности предприятия показывает, что система показателей рентабельности, основанная на имеющейся информации, позволяет провести всесторонний анализ с учетом потребностей различных пользователей.

Таким образом для дальнейшего практического исследования будем использовать следующую схему анализа:

1. Анализ отчета о результатах финансовой деятельности:
 - горизонтальный анализ;
 - вертикальный анализ.
2. Факторный анализ прибыли предприятия;
3. Анализ рентабельности продаж и затрат;
4. Анализ рентабельности показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия: активов, собственного капитала, производственной деятельности; производственного капитала;
5. Анализ показателей рентабельности использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала;
6. Анализ показателей рентабельности по модели «Du Pont»:
 - рентабельности собственного капитала;
 - рентабельности активов.
7. Факторный анализ:
 - рентабельности собственного капитала;
 - рентабельности активов.

Изучив результаты, можно заключить, что в контексте российской экономики и специфики работы отечественных компаний предпочтительным является факторный анализ рентабельности продукции, который дополняется и углубляется за счет применения дополнительных методов, таких как качественный отбор ключевых факторов с использованием показателей мультиколлинеарности и соответствующих статистических критериев.

В первой главе данного исследования были рассмотрены теоретические основы управления рентабельностью затрат на предприятии, включая анализ

рентабельности затрат как объекта управления и факторы, оказывающие на него влияние, а также подходы к управлению этим показателем, в том числе определение системы управления рентабельностью затрат.

Во второй главе выпускной квалификационной работы будет проведен анализ рентабельности на примере конкретного предприятия – АО «Самара-ВЭМ», опираясь на изложенную методологию анализа показателей рентабельности.

2 Анализ рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Акционерное общество «Самара – Волгоэлектромонтаж» инжиниринговая компания полного цикла, предоставляющая качественные услуги в сфере строительства электроэнергетических объектов, относится к числу старейших промышленных предприятий Самарской области и страны, выдержавших испытания рыночной экономикой и продолжающих вносить свою лепту в экономическое развитие нашего региона и городов России. Наша компания специализируется на выполнении работ по проектированию, капитальному строительству, реконструкции, модернизации и обслуживанию объектов электроэнергетики классов напряжения 0,4 – 220 кВ.

Основной вид деятельности по ОКВЭД - Производство электромонтажных работ. Дополнительные виды деятельности:

- ремонт электрического оборудования;
- строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- строительство междугородних линий электропередачи и связи;
- строительство местных линий электропередачи и связи.

АО «Самара-ВЭМ» специализируется на выполнении работ по проектированию, капитальному строительству, реконструкции и модернизации объектов электроэнергетики классов напряжения 0,4 - 110 кВ.

На рынке услуг рассматриваемая компания работает более 50 лет, выполняя работы в качестве генерального подрядчика для крупных компаний и холдингов по всей России (АО «Россеть», АО «НК «Роснефть», АО «Газпром», АО «АвтоВАЗ», АО «ССК» и др.). Силами АО «Самара-ВЭМ» построено около 60% электрических сетей Самарской губернии.

В сложившихся условиях рынка к приоритетным направлениям деятельности АО «Самара-ВЭМ» относятся сохранение и дальнейшее

расширение сотрудничества с «РН-Туапсинский НПЗ» по строительству Азотной станции, с ООО «Ветропарки ФРВ» - участие в СМР новых объектов возобновляемой энергетики, расширение номенклатуры выпускаемой продукции, разработка технологии и оснастки для выпуска металлоконструкции, проработка проектных решений для замены европейского оборудования на отечественное.

В 2021 году АО «Самара-ВЭМ» заключило контракт с АО «Туапсинский НПЗ» на выполнение работ по строительству Азотной станции. Строительство объекта, включенного в технологическую цепочку переработки нефти и не связанного с электроэнергетикой будет первым опытом реализации проектов подобного рода.

Организационная структура АО «Самара-ВЭМ» является линейно-функциональной. Положения по отделам содержат четкое определение задач, функций, обязанностей, прав и ответственности, а также подчиненность и взаимоотношения с другими отделами. Штатная численность соответствует потребностям предприятия в трудовых ресурсах (руководство, ИТР и рабочие, служащие), определена на основании нормативной численности и фактически сложившихся особенностей работ за предыдущие периоды.

Схематично, организационная структура АО «Самара-ВЭМ» представлена на рисунке 2.1.

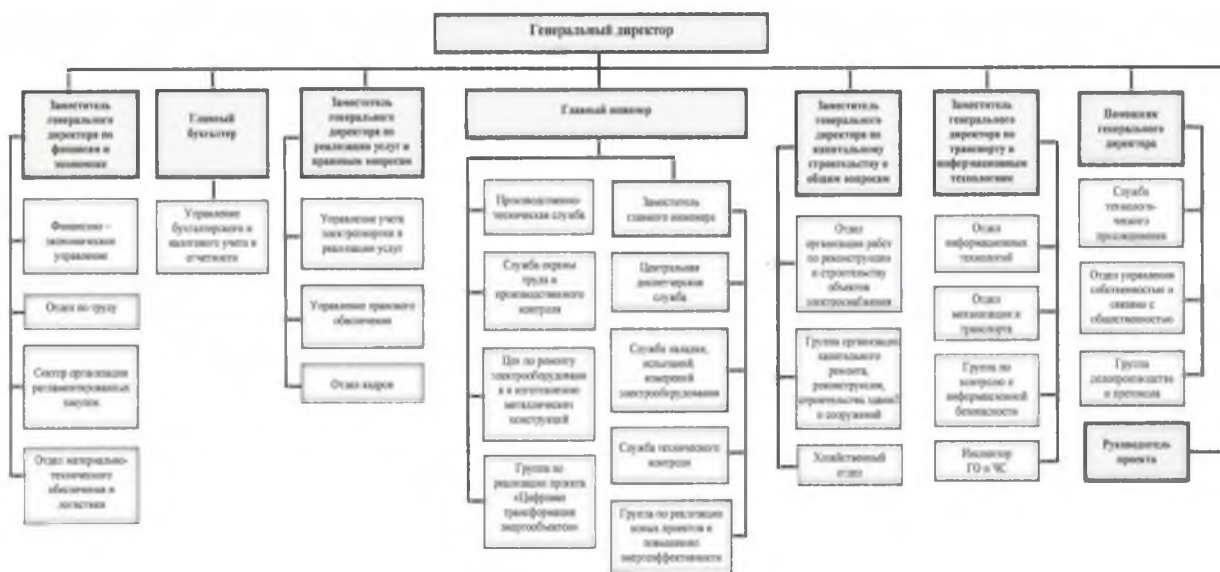


Рисунок 2.1 – Организационная структура АО «Самара-ВЭМ»

В соответствии с уставом, органами управления АО «Самара-ВЭМ» являются Общее собрание акционеров, Совет директоров и Генеральный директор. По решению Общего собрания акционеров в АО «Самара-ВЭМ» может быть создана ревизионная комиссия или назначен ревизор.

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом предприятия. Генеральный директор подотчетен Совету директоров Общества и Общему собранию акционеров. Генеральный директор избирается на должность решением Совета директоров Общества. Срок полномочий Генерального директора - 5 лет. Генеральный директор непосредственно руководит плановым и сметно-договорным отделами, бухгалтерией и отделом кадров. Руководство остальными отделами управляющий осуществляет через своих заместителей. Один из заместителей, обычно главный инженер, является первым заместителем управляющего. Линейный персонал — работники аппарата треста и управлений, выполняющие специализированные функции в подготовке и управлении производством. Функциональный персонал — прорабы, мастера, наладчики и др.

Далее, необходимо дать характеристику итогам финансовой деятельности предприятия. Проведем горизонтальный анализ аналитического отчёта о финансовых результатах (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ отчета о результатах финансовой деятельности, тыс.руб.

Показатель	Абсолютные величины, тыс.руб.			Изменения, тыс.руб.		Темпы роста, %	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Выручка	4015441	3079315	5206796	-936126	2127481	76,69	169,09
Себестоимость продаж	2973987	2371958	4495488	-602029	2123530	79,76	189,53
Валовая прибыль	1041454	707357	711308	-334097	3951	67,92	100,56
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	-	-
Управленческие расходы	121105	142443	159985	21338	17542	117,62	112,32
Прибыль (убыток) от продаж	920349	564914	551323	-355435	-13591	61,38	97,59
Проценты к получению	8135	12333	20080	4198	7747	151,6	162,82
Проценты к уплате	35374	61286	122003	25912	60717	173,25	199,07
Прочие доходы	68163	30197	55063	-37966	24866	44,3	182,35

Продолжение таблицы 2.1

Прочие расходы	50219	24293	37538	-25926	13245	48,37	154,52
Прибыль (убыток) до налогообложения	911054	521865	466925	-389189	-54940	57,28	89,47
Текущий налог на прибыль	176938	103077	94996	-73861	-8081	58,26	92,16
Чистая прибыль (убыток)	734106	404499	372528	-329607	-31971	55,1	92,1

Также в таблице 2.2 представлен вертикальный анализ отчета финансовых результатов.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ, %.

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное изменение	
				2021	2022
Выручка	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	74,06	77,03	86,34	2,97	9,31
Валовая прибыль	25,94	22,97	13,66	-2,97	-9,31
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	3,02	4,63	3,07	1,61	-1,56
Прибыль (убыток) от продаж	22,92	18,35	10,59	-4,57	-7,76
Проценты к получению	0,2	0,4	0,39	0,2	-0,01
Проценты к уплате	0,88	1,99	2,34	1,11	0,35
Прочие доходы	1,7	0,98	1,06	-0,72	0,08
Прочие расходы	1,25	0,79	0,72	-0,46	-0,07
Прибыль (убыток) до налогообложения	22,69	16,95	8,97	-5,74	-7,98
Текущий налог на прибыль	4,41	3,35	1,82	-1,06	-1,53
Чистая прибыль (убыток)	18,28	13,14	7,15	-5,14	-5,99

Динамика показателей прибыли и себестоимости представлены на рисунке 2.2.

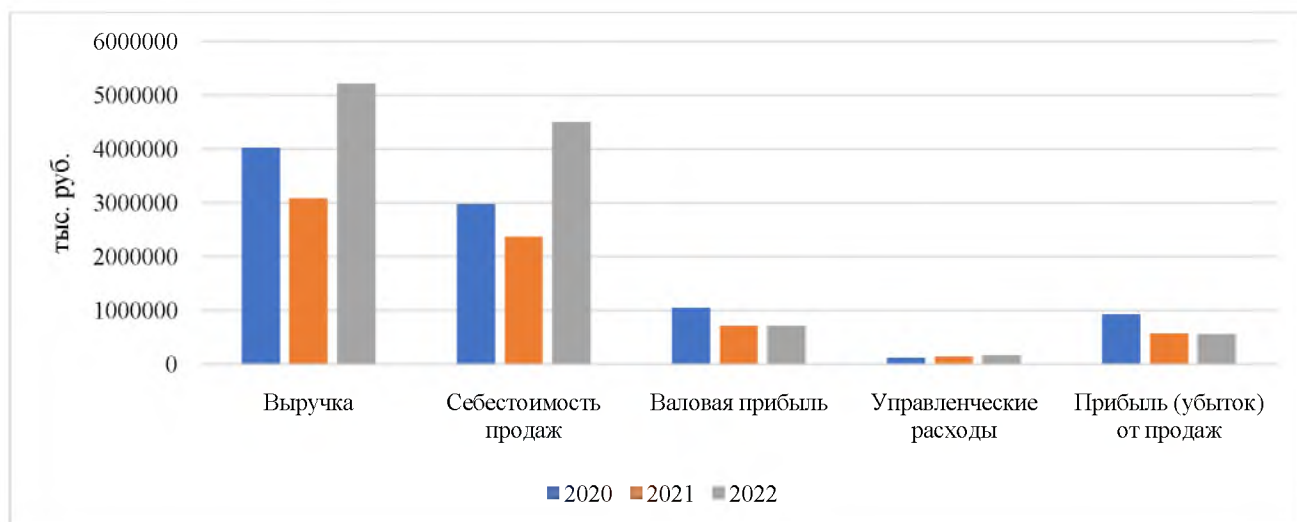


Рисунок 2.2 – Динамика показателей прибыли и себестоимости АО «Самара-ВЭМ»

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 5206796 тыс.руб. Валовая прибыль от реализации продукции (услуг) составила 711308 тыс.руб.

Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в отчетном периоде выросла на 2127481 тыс.руб. или на 69.09%, а себестоимость - на 2123530 тыс.руб. или на 89.53%. Прибыль до налогообложения снизилась на 54940 тыс.руб. или на 10.53%.

Наглядно вертикальный анализ можно представить на рисунке 2.3.

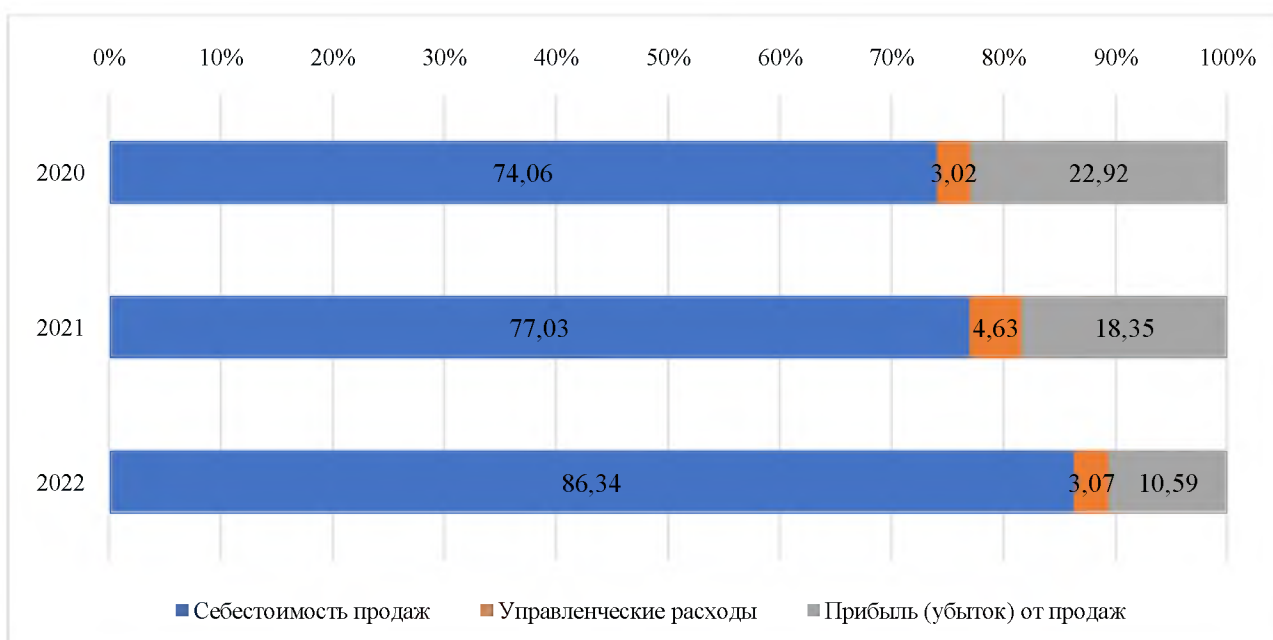


Рисунок 2.2 – Вертикальный анализ выручки предприятия

Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на 3951 тыс.руб. или на 0.56%.

Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в отчетном периоде выросла на 2127481 тыс.руб. или на 69.09%, а себестоимость - на 2123530 тыс.руб. или на 89.53%. Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о не рациональном и

не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов. Доля доходов от основной деятельности уменьшилась на 0.06%. Прибыль до налогообложения снизилась на 54940 тыс.руб. или на 10.53%.

Как видно из проведенных расчетов, на 3.81% повысилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает рост затратоемкости продукции и снижение эффективности основной деятельности организации.

Негативным моментом является небольшое снижение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия несколько уменьшилась.

Также проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Динамический, а также структурный анализ соответствующих статей проведен в таблицах приложения 3.

За последний год прибыль от продаж составила 551 323 тыс. руб. За весь анализируемый период отмечено сильное падение финансового результата от продаж – на 369 026 тыс. руб.

Также выполнен факторный анализ прибыли. Основные расчеты проведены в табличной форме и представлены в приложении 4.

Общее отклонение в балансовой прибыли составляет 54940 тыс.руб. Произошло это за счет уменьшения стоимости процентов к получению на 60717 тыс.руб.

Из приведенных данных видно, что полные затраты на производство и продажу продукции (услуг) увеличивались более высокими темпами (89.53%), чем объем продаж (69.09%). Увеличение затрат на рубль продаж (7.76 коп.) одновременно указывает на снижение прибыли - на 7.76 коп. в расчете на один рубль продаж и рентабельности на 7.76 процентного пункта, что в данном случае объясняется изменением величины коммерческих и управленческих расходов.

Когда увеличение этих расходов оправдано стратегией развития организации и связано с активным продвижением товаров на рынке, то в

перспективе это будет способствовать увеличению прибыли от продаж. Но главный аспект анализа при изучении этих статей - целесообразность увеличения коммерческих и управленческих расходов, соответствие темпов роста этих расходов темпам роста объема продаж. По итогам анализа видно, что увеличение расходов снизило прибыль от продаж и прибыль до налогообложения.

В течение анализируемого периода (с 31 декабря 2019 г. по 31 декабря 2022 г.) годовая выручка увеличилась на 1 191 355 тыс. руб. и составила 5 206 796 тыс. руб. За последний год прибыль от продаж составила 551 323 тыс. руб. За весь анализируемый период отмечено сильное падение финансового результата от продаж – на 369 026 тыс. руб.

Выручка предприятия за анализируемый период выросла на 69.09%. Прибыль от основной деятельности предприятия снизилась на 2.41%, что является негативным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов увеличилась на 0.9%.

Нераспределенная прибыль за отчетный период снизилась на 14.26%. Наличие у предприятия нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период. $169.09 < 185.15$, следовательно, деятельность предприятия можно оценить как неэффективную.

Таким образом, можно заключить, что рассматриваемое предприятие обладает хорошо организованной структурой, что позволяет быстро и качественно выполнять поставленные задачи. Хорошо развитая структура управления даёт возможность руководству АО «Самара-ВЭМ» оперативно приводить в жизнь различные решения, направленные на развитие предприятия.

Предприятие столкнулось с диспропорцией между темпами роста

выручки и себестоимости: выручка от реализации продукции увеличилась на 69.09%, тогда как себестоимость выросла на 89.53%. Это привело к снижению прибыли до налогообложения на 10.53% и указывает на неэффективное использование ресурсов, повышение затроемкости продукции и снижение общей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Несмотря на увеличение валовой прибыли на 0.56%, наблюдается сильное падение финансового результата от продаж. В связи с тем, необходимо провести детальный анализ показателей рентабельности и, в случае подтверждения негативных тенденций, пересмотреть стратегию управления затратами и продажами для улучшения финансовых показателей в будущем.

2.2 Оценка показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ»

Как было определено в первой главе выпускной квалификационной работы, результаты финансовой деятельности предприятия выражаются в абсолютных показателях(прибыль) и в относительных (рентабельность). Для рассматриваемого предприятия АО «Самара-ВЭМ» необходимо выполнить детальный анализ показателей рентабельности.

В первую очередь выполним анализ показателя рентабельности продукции, который измеряется отношением прибыли к затратам или к ресурсам предприятия и анализ показателя рентабельность продаж, который, в свою очередь, измеряется отношением показателя прибыли к объему продаж (таблица 2.3).

Таблица 2.3 - Анализ рентабельности продаж и затрат

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2021	2022
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	22,92	18,35	10,59	-4,57	-7,76	80,06	57,71
2. Рентабельность продаж по EBIT, %	23,57	18,94	11,31	-4,63	-7,63	80,36	59,71
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	18,28	13,14	7,15	-5,14	-5,99	71,88	54,41

Продолжение таблицы 2.3

4. Рентабельность затрат (Рентабельность реализованной продукции), %	29,74	22,47	11,84	-7,27	-	75,55	52,69
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR),	26,75	9,52	4,83	-17,23	-4,69	35,59	50,74

Динамика изменений показателей рентабельности, рассчитанных в таблице 2.3 представлена на рисунке 2.3.

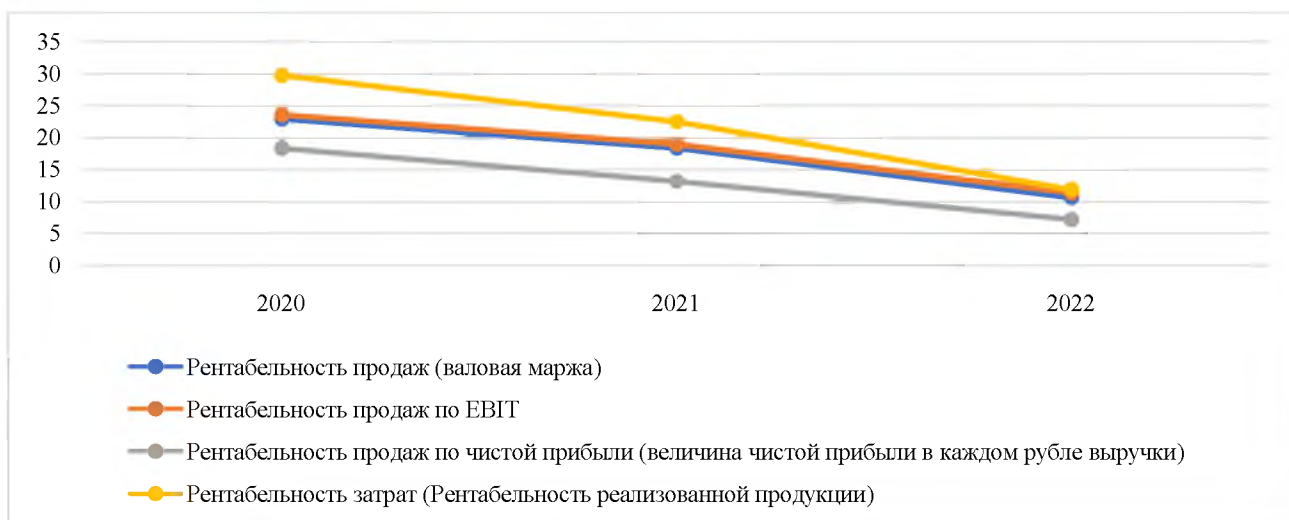


Рисунок 2.3 – Динамика показателей рентабельности продаж и затрат

Исходя из данных таблицы 2.3 видно, что прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 10.59% от полученной выручки. Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это 7.15%.

Рентабельность продаж (валовая маржа) снизилась с 22.92% в 2020 году до 10.59% в 2022 году. Это значительное снижение, которое свидетельствует о том, что компания стала получать меньше прибыли с каждого рубля продаж. Темпы роста показывают снижение на 42.29% и 42.29% в 2021 и 2022 годах соответственно.

Рентабельность продаж по ЕБИТ также упала с 23.57% до 11.31%, что говорит о снижении операционной прибыли компании. Темпы роста

уменьшились на 19.64% и 20.65% за 2021 и 2022 годы.

Рентабельность продаж по чистой прибыли упала с 18.28% до 7.15%, что является индикатором снижения чистой прибыли относительно выручки. Темпы роста сократились на 28.12% и 17.47% за два последних года.

Рентабельность затрат снизилась с 29.74% до 11.84%, что указывает на увеличение затрат относительно прибыли от продаж. Темпы роста упали на 24.45% и 22.86% за 2021 и 2022 годы.

Все ключевые показатели рентабельности компании показывают значительное ухудшение за анализируемый период. Это связано с увеличением затрат, увеличением конкуренции и снижением спроса. Такое положение требует детального анализа причин и разработки стратегии по восстановлению финансовой устойчивости.

На следующем этапе выполним расчет и сравнительную оценку показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия (приложение 5). Наглядно изменение значений данных показателей продемонстрировано на рисунке 2.4.

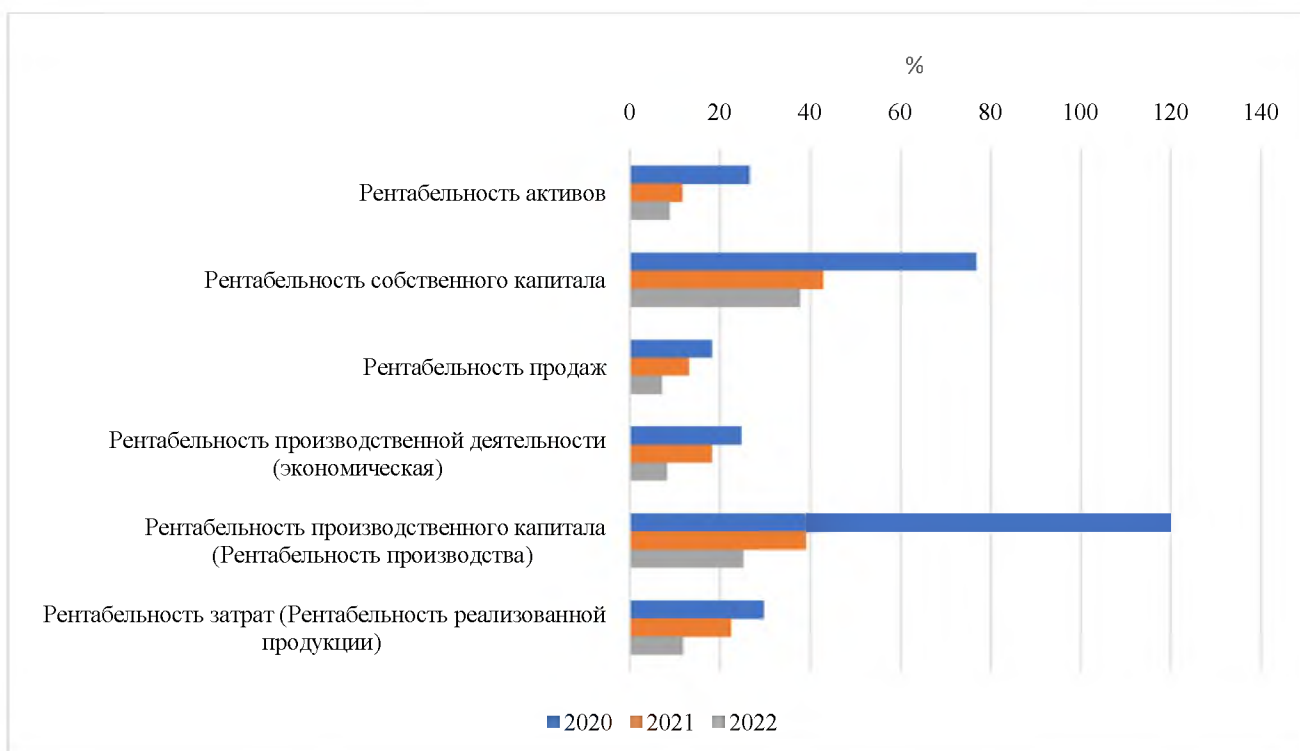


Рисунок 2.4 - Показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования ресурсов предприятия

Рентабельность активов (ROA) уменьшилась с 26,65% в 2020 году до 8,86% в 2022 году. Абсолютное изменение составило -14,92 п.п. в 2021 году и -2,87 п.п. в 2022 году.

Темп роста снизился на 44,02% в 2021 году и на 75,53% в 2022 году, что говорит о значительном сокращении эффективности использования активов компании.

Рентабельность собственного капитала (ROE) также снизилась с 76,84% до 37,78% за анализируемый период. Абсолютное изменение составило -33,92 п.п. в 2021 году и -5,14 п.п. в 2022 году.

Темп роста уменьшился на 55,86% в 2021 году и на 88,02% в 2022 году. Это указывает на ухудшение рентабельности собственного капитала компании.

Рентабельность производственной деятельности (экономическая) уменьшилась с 24,68% до 8,26% за рассматриваемый период. Абсолютное изменение составило -6,42 п.п. в 2021 году и -10 п.п. в 2022 году.

Темп роста сократился на 73,99% в 2021 году и на 45,24% в 2022 году, что указывает на снижение эффективности производственной деятельности.

Рентабельность производственного капитала упала с 119,99% в 2020 году до 25,17% в 2022 году. Абсолютное изменение составило -80,89 п.п. в 2021 году и -13,93 п.п. в 2022 году.

Темп роста уменьшился на 32,59% в 2021 году и на 64,37% в 2022 году. Это говорит о значительном падении рентабельности использования производственного капитала.

Все ключевые показатели рентабельности компании показывают отрицательный тренд за период с 2020 по 2022 год.

Снижение рентабельности активов, собственного капитала, продаж, производственной деятельности, производственного капитала и затрат указывает на ухудшение финансовой эффективности и прибыльности компании.

Показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала

Показатели	Значение			Изменение	
	2020	2021	2022	2021	2022
1. Рентабельность собственного капитала (ROE)	76,84	40,08	37,91	-36,7	-2,17
2. Рентабельность чистого капитала	93,3	101,01	101,64	7,71	0,63
3. Рентабельность активов (ROA)	26,65	10,96	8,89	-15,6	-2,07
4. Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	98,67	55,91	57,18	-42,7	1,27
5. Рентабельность перманентного капитала по чистой прибыли, ROIC	76,53	38,78	36,17	-37,7	-2,61
6. Рентабельность производственных фондов	119,99	39,1	25,17	-80,8	-13,93
7. Фондоотдача	25,58	17,22	27,01	-8,3	9,79

Динамика изменений показателей, характеризующих рентабельность использования, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлена на рисунке 2.5.

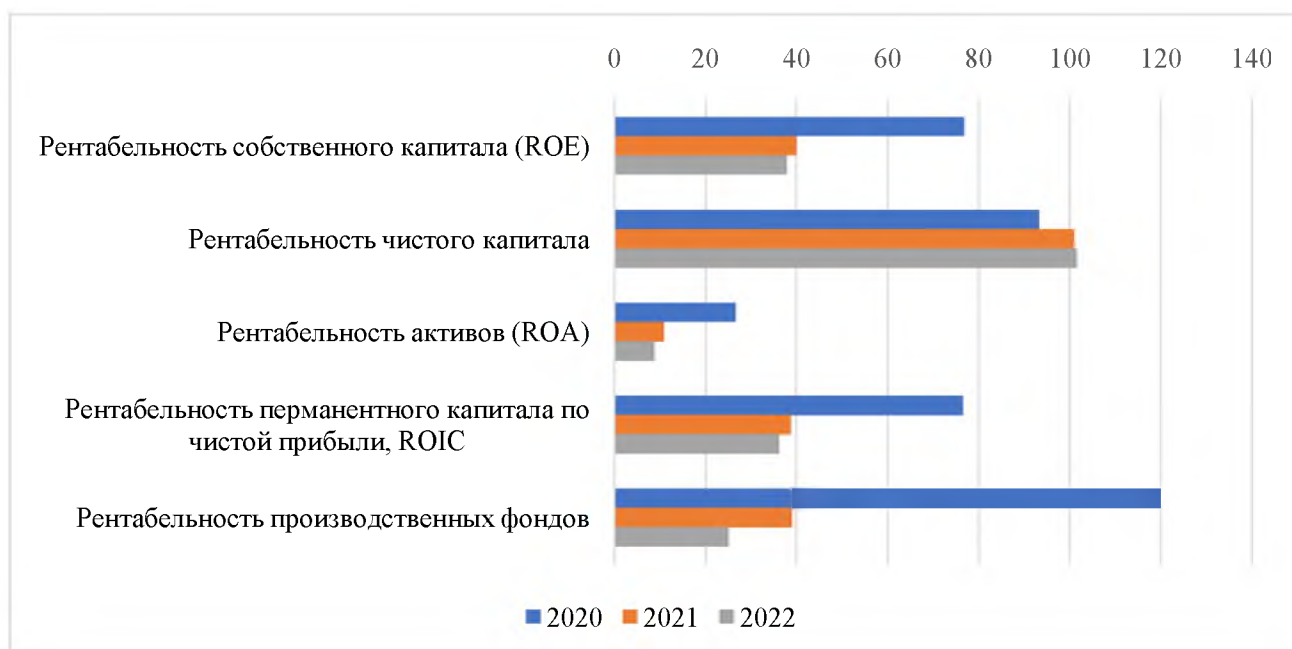


Рисунок 2.5 - Динамика изменений показателей, характеризующих рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала

За отчетный период каждый рубль собственного капитала организации принес 37,91 руб. чистой прибыли.

Рентабельность собственного капитала (ROE) снизилась с 76,84% в 2020 году до 37,91% в 2022 году, что является значительным уменьшением. Это

указывает на то, что эффективность использования собственного капитала компанией ухудшилась.

Рентабельность чистого капитала, напротив, немного увеличилась с 93,3% в 2020 году до 101,64% в 2022 году. Это означает, что компания стала более эффективно использовать свой чистый капитал.

Значение рентабельности активов по чистой прибыли ROA (8.89%) на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма низкой эффективности использования имущества.

Рентабельность производственных фондов сильно упала с 119,99% до 25,17%, что может свидетельствовать о значительных изменениях в структуре или управлении производственными активами.

Фондоотдача показывает эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача увеличилась на 9.79 и составила 27.01 руб., т.е. снизилась сумма амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль объема продаж, и, следовательно, выросла доля прибыли в цене товара.

Рентабельность чистого капитала предприятия возросла, что свидетельствует о возможности и достаточной эффективности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

Компания испытывает значительное снижение эффективности в большинстве ключевых показателей рентабельности, за исключением рентабельности чистого капитала, которая показала небольшой рост

Следующим шагом в оценке показателей рентабельности является анализ рентабельности собственного капитала по методике «Du Pont».

Как было сказано в первой главе, методика «Du Pont» позволяет дать комплексную оценку основным факторам, влияющим на рентабельность собственного капитала организации, а именно: рентабельности продаж, деловой активности и мультипликатору собственного капитала.

В соответствии с этой мультипликативной моделью рентабельность собственного капитала представляет собой произведение мультипликатора собственного капитала, оборачиваемость активов и чистая маржа (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ по модели «Du Pont».

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2021	2022
1. Активы, А	2754672,5	3691781,5	4189612	937109	497830,5	134,02	113,48
2. Выручка, V	4015441	3079315	5206796	-936126	2127481	76,69	169,09
3. Чистая прибыль (убыток)	734106	404499	372528	-329607	-31971	55,1	92,1
4. Собственный капитал, Кс	891342	1019334	998873	127992	-20461	114,36	97,99
5. Рентабельность продаж (маржа), п.3/п.2	18,28	13,14	7,15	-5,14	-5,99	71,88	54,41
6. Оборачиваемость активов, п.2/п.1	1,46	0,83	1,24	-0,63	0,41	56,85	149,4
7. Мультипликатор собственного капитала, п.1/п.4	2,907	4,4254	4,0952	1,518	-0,33	152,23	92,54
8. Рентабельность собственного капитала (ROE), п.3/п.4	76,84	40,08	37,91	-36,76	-2,17	52,16	94,59

Рассматриваемая методика анализа дает комплексную оценку деятельности организации, включая оценку конкурентоспособности (через маржу), эффективности менеджмента (через оборачиваемость), структуры финансирования (через мультипликатор собственного капитала) (рисунок 2.6).

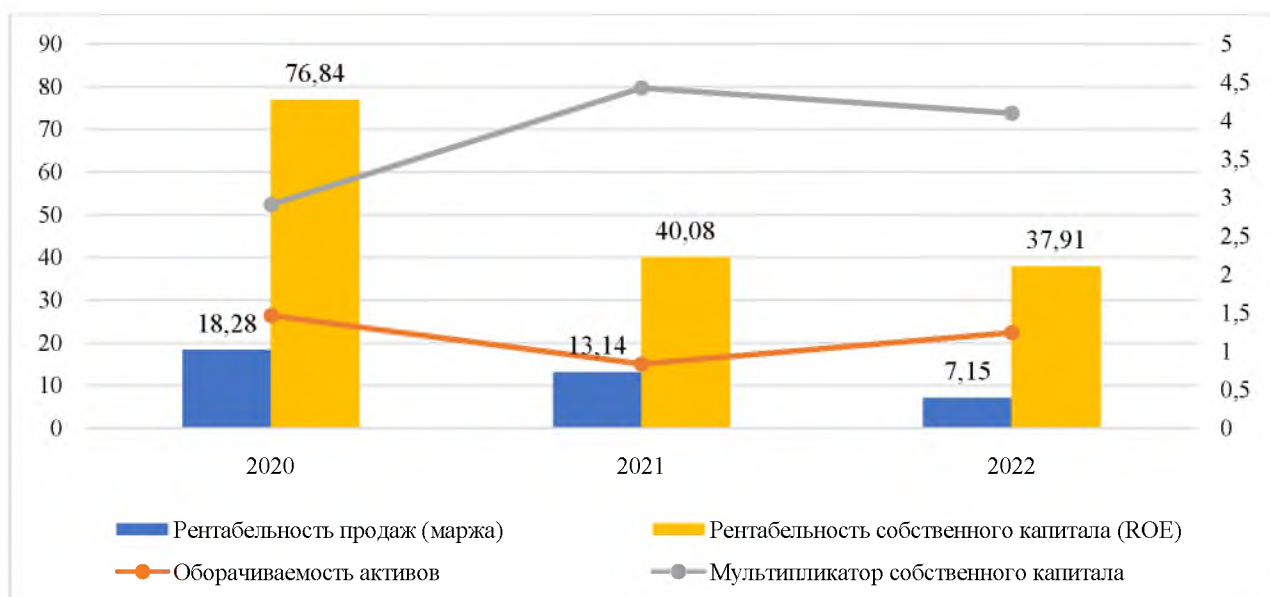


Рисунок 2.6 – Значения анализа по модели «Du Pont» рентабельности собственного капитала

Также необходимо выполнить факторный анализ рентабельности собственного капитала (таблица 2.6).

Прирост рентабельности собственного капитала за счет мультипликатора собственного капитала.

$$\Delta R_M = \frac{\Delta M}{M_0} \cdot R_0 \quad (14)$$

где, ΔM - прирост мультипликатора в абсолютном исчислении; M_0 - значение мультипликатора в предыдущем периоде; R_0 - рентабельности собственного капитала в предыдущем периоде.

$$\Delta R_M = \frac{-0.33}{4.4254} \cdot 40.08 = -2.99\%$$

Прирост рентабельности за счет оборачиваемости активов:

$$\Delta R_A = \frac{\Delta KO}{KO_0} (R_0 + \Delta M) \quad (15)$$

где, ΔKO - прирост оборачиваемости в абсолютном исчислении; KO_0 - оборачиваемость активов в предыдущем периоде.

$$\Delta R_A = \frac{0.41}{0.83} (40.08 - 2.99) = 18.32\%$$

Прирост рентабельности за счет чистой маржи:

$$\Delta R_P = \frac{\Delta P}{P_0} (R_0 + \Delta R_M + \Delta R_A) \quad (16)$$

где, ΔP - прирост маржи в абсолютном исчислении; P_0 - коммерческая маржа в предыдущем периоде.

$$\Delta R_P = \frac{-5.99}{13.14} (40.08 - 2.99 + 18.32) = -25.26\%$$

Оценивая перечисленные показатели для анализируемой организации можно утверждать, что снижение рентабельности собственного капитала с 40.08% до 37.91% определили следующие факторы: мультипликатор

собственного капитала (вклад -2.99%), коммерческая маржа (вклад -25.26%). Положительные факторы: оборачиваемость активов (вклад +18.32%) (таблица 2.6).

Таблица 2.6 - Факторный анализ рентабельности собственного капитала

Факторы	Изменение фактора, пункты	Влияние фактора, пункты	Влияние фактора, %
Мультипликатор собственного капитала	-0,33	-2,99	-30,11
Оборачиваемость активов	0,41	18,32	184,56
Коммерческая маржа	-5,99	-25,26	-254,46
Итого изменение рентабельности	-2,17	-9,93	100

Снижение рентабельности собственного капитала произошло, в том числе, и за счет снижения коммерческой маржи, что наглядно видно на рисунке 2.7.



Рисунок 2.7 – Влияние факторов на рентабельность собственного капитала

Следующий оцениваемый показатель - рентабельность активов, анализ которого применяют для оценки деятельности организации как инструмент анализа инвестиционной политики (рентабельность инвестиций с позиции инвесторов).

Для анализа рентабельности активов также часто используется мультипликативная модель «DuPont», в соответствии с которой коэффициент рентабельности используемых активов представляет собой произведения коэффициента рентабельности продажи товаров и коэффициента

оборачиваемости используемых активов.

В соответствии с этой мультипликативной моделью рентабельность активов представляет собой произведение рентабельность продаж (маржа) на оборачиваемость активов (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Анализ рентабельности активов

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное изменение		Темп роста	
				2021	2022	2021	2022
1. Активы, А	2754672,5	3691781,5	4189612	937109	497830,5	134,02	113,48
2. Выручка, V	4015441	3079315	5206796	-936126	2127481	76,69	169,09
3. Чистая прибыль (убыток)	734106	404499	372528	-329607	-31971	55,1	92,1
4. Проценты к уплате	35374	61286	122003	25912	60717	173,25	199,07
5. Рентабельность продаж (маржа), п.3/п.2	18,28	13,14	7,15	-5,14	-5,99	71,88	54,41
6. Покрытие процентов к уплате, п.4/п.2	0,88	1,99	2,34	1,11	0,35	226,14	117,59
7. Оборачиваемость активов, п.2/п.1	1,46	0,83	1,24	-0,63	0,41	56,85	149,4
8. Рентабельность активов (ROA), п.3/п.1	26,65	10,96	8,89	-15,69	-2,07	41,13	81,11

Рассматриваемая методика анализа дает комплексную оценку деятельности организации, включая оценку конкурентоспособности (рисунок 2.8).

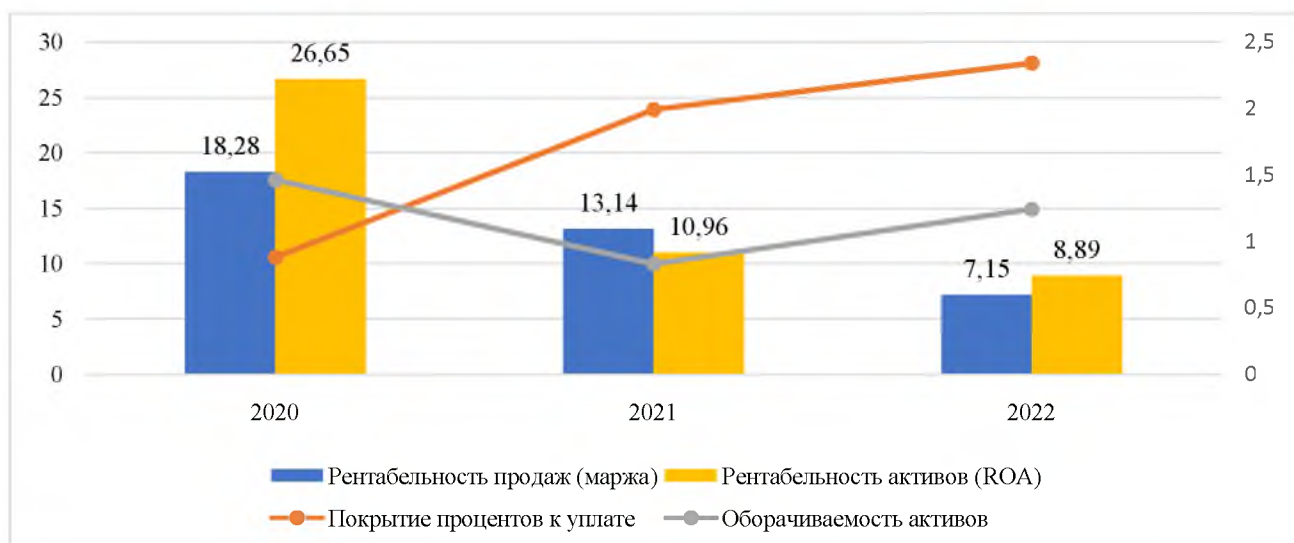


Рисунок 2.8 – Значения анализа по модели «Du Pont» рентабельности активов

Проведем факторный анализ рентабельности активов методом цепных подстановок (таблица 2.8).

Система условных показателей:

$$u_1 = (7.15 + 1.99) * 0.83 = 7.586$$

$$u_2 = (7.15 + 2.34) * 0.83 = 7.877$$

Прирост рентабельности активов за счет чистой маржи:

$$\Delta R_M = u_1 - ROA_0 = 7.586 - 10.96 = -3.37\%$$

Прирост рентабельности за счет покрытия процентов к уплате:

$$\Delta R_{II} = u_2 - u_1 = 7.877 - 7.586 = 0.29\%$$

Прирост рентабельности за счет оборачиваемости активов:

$$\Delta R_A = ROA_1 - u_2 = 8.89 - 7.877 = 1.01\%$$

Таблица 2.8 - Факторный анализ рентабельности активов

Факторы	Изменение фактора, пункты	Влияние фактора, пункты	Влияние фактора, %
Коммерческая маржа	-5,99	-3,37	-162,99
Покрытие процентов к уплате	0,35	0,29	14,03
Оборачиваемость активов	0,41	1,01	48,95
Итого изменение рентабельности	-2,07	-2,07	100

Оценивая перечисленные показатели для анализируемой организации можно утверждать, что снижение рентабельности активов с 10.96% до 8.89% определили следующие факторы: мультипликатор собственного капитала (вклад -3.37%). Положительные факторы: оборачиваемость активов (вклад +0.29%), коммерческая маржа (вклад +1.01%) (рисунок 2.9).

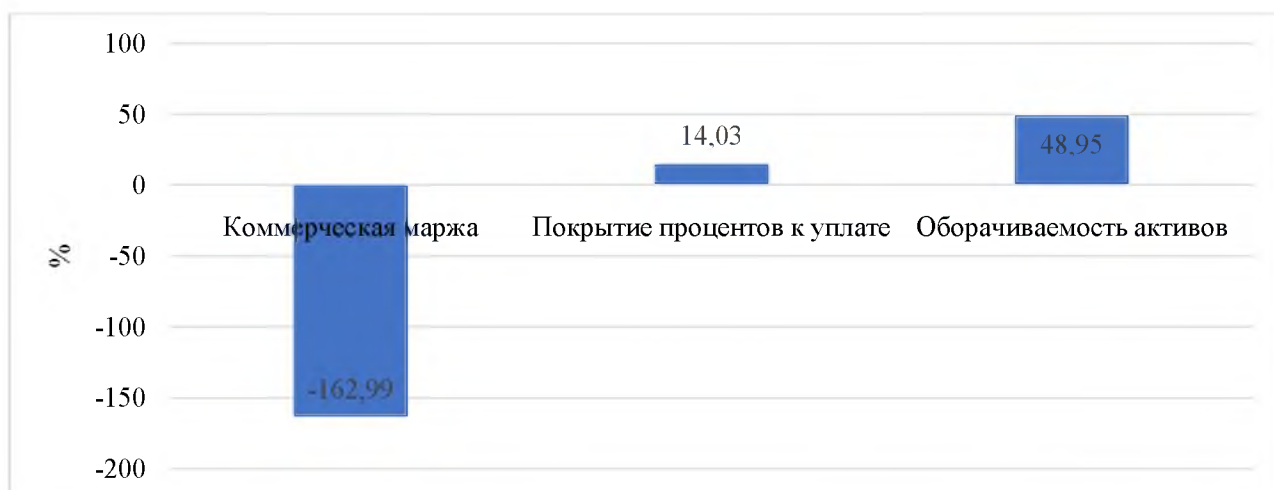


Рисунок 2.9 - Влияние факторов на рентабельность активов

Снижение рентабельности собственного капитала и активов было вызвано негативным влиянием мультипликатора собственного капитала и коммерческой маржи, при этом оборачиваемость активов оказала положительное влияние на рентабельность.

Таким образом можно заключить, что за последний год организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

Существенно высокий показатель рентабельности собственного капитала, который равен 37.78 рублей и 37.91 рублей чистой прибыли на каждый рубль собственного капитала, свидетельствует о высокой эффективности использования собственного капитала предприятием. Однако рентабельность активов по чистой прибыли на уровне 8.86% и 8.89% указывает на низкую эффективность использования имущества компании.

Показатель рентабельности использования инвестированного капитала в размере 36.17% также говорит о высокой эффективности привлечения и использования инвестиционных ресурсов. Увеличение фондоотдачи на 9.79 и достижение значения 27.01 руб. указывает на улучшение использования основных средств и уменьшение амортизационных отчислений в стоимости продукции, что положительно сказывается на прибыльности.

За последний год рентабельность активов равнялась 12%. За 2022 год по сравнению с данными за 2020 год уменьшение рентабельности активов составило -22%.

Значения рентабельности активов в течение всего анализируемого периода соответствовали нормальным. Значение рентабельности активов по чистой прибыли ROA на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма низкой эффективности использования имущества.

Можно заключить, что АО «Самара-ВЭМ» отличается кризисным уровнем финансовой устойчивости и достаточно рискованной стратегией финансирования, использующей в качестве основного источника кредиторскую

задолженность.

Следовательно, можно определить центральные проблемы в финансовой деятельности рассматриваемого предприятия: неэффективное использование ресурсов, повышение затроемкости продукции и услуг, значительное снижение показателей рентабельности активов, продаж и производственной деятельности.

Таким образом, исходя из выявленных проблем, необходимо провести разработку предложений по улучшению значений показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ».

3 Разработка предложений по улучшению значений показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ»

3.1 Разработка перспективных направлений повышения показателей рентабельности предприятия

В условиях высокой конкуренции на рынке электротехники и машиностроения, достижение и поддержание высоких показателей рентабельности является ключевым фактором успешного развития предприятия. Акционерное общество «Самара-ВЭМ» стоит перед задачей поиска и внедрения инновационных подходов к управлению, производству и сбыту продукции в целях повышения рентабельности.

В контексте анализа экономической эффективности предприятия особое внимание следует уделить комплексному определению факторов, способствующих улучшению показателей рентабельности. Данный процесс предполагает всесторонний анализ как многочисленных аспектов рентабельности, так и детальное изучение воздействия различных факторов, как экстерналильных, так и интерналильных, на финансовые результаты деятельности организации.

В категорию внешних факторов включаются такие элементы, как модификации в налоговом законодательстве, в частности, изменение ставок налога на прибыль и возможности использования налоговых льгот. Экстерналильные обстоятельства могут оказывать существенное влияние на финансовое состояние и потенциал роста рентабельности.

Что касается внутренних факторов, то здесь речь идет о таких направлениях, как расширение объемов реализации продукции или услуг, эффективное управление затратами на производственные нужды, а также стратегическое ценообразование на предоставляемые услуги. Внутренние факторы напрямую связаны с управленческими решениями и операционной деятельностью компании.

Кроме того, важно осознавать роль долговой нагрузки предприятия в

контексте его рентабельности. Заемные средства могут играть как положительную, так и отрицательную роль, в зависимости от условий их привлечения. Например, привлечение кредитов для инвестиций в модернизацию производства или приобретение нового оборудования может считаться оправданным, если это приведет к увеличению эффективности и прибыльности в долгосрочной перспективе.

В процессе управления производственно-хозяйственной активностью организации необходимо учитывать взаимосвязь между различными факторами, влияющими на рентабельность. Так, экономичное и рациональное использование материальных ресурсов напрямую влияет на себестоимость продукции и, как следствие, на прибыльность предприятия. Эффективное управление ресурсами позволяет снижать издержки производства и увеличивать конкурентоспособность продукции на рынке.

Исходя из проведенного в предыдущей главе анализа показателей рентабельности АО «Самара-ВЭМ» видно их значительное падение в 2022 году, относительно уровня 2020-2021 годов, что, при условии превышения темпа роста себестоимости над ростом выручки, является проблемой и угрозой деятельности рассматриваемого предприятия.

Повысить значения показателей рентабельности возможно двумя основными способами: повышением уровня выручки от основной деятельности предприятия, либо снижением затрат предприятия.

Рассмотрим возможность повышения выручки от основной деятельности. Повышение уровня выручки возможно за счёт повышения цен на оказываемые услуги, либо их объема.

В настоящее время стратегическая задача АО «Самара-ВЭМ» заключается в расширении спектра предоставляемых услуг и улучшении их качественных характеристик. С учетом существующей рыночной конъюнктуры, среди ключевых направлений деятельности Акционерного общества «Самара-ВЭМ» выделяются следующие аспекты: поддержание и наращивание взаимодействия с компанией «РН-Туапсинский НПЗ» в рамках

проекта строительства Азотной станции; изучение перспективных проектов в рамках партнерства с Обществом с ограниченной ответственностью «Ветропарки ФРВ»; расширение портфеля заказчиков, особенно в секторах, менее уязвимых к санкционным рискам, включая химическую промышленность и производство минеральных удобрений; увеличение ассортимента производимой продукции; разработка новых технологических решений и оснастки для изготовления металлоконструкций; а также разработка и адаптация проектных решений для замещения европейского оборудования, поставки которого на территорию Российской Федерации ограничены в связи с действующими санкциями, оборудованием, доступным через механизм параллельного импорта.

В планах на 2024-2025 годы – продолжение и укрепление сотрудничества с такими партнерами, как Акционерное общество «ССК», Публичное акционерное общество «Россети Волга», Акционерное общество «Самаранефтегаз», Акционерное общество «Новокуйбышевский НПЗ», Общество с ограниченной ответственностью «РН-Туапсинский НПЗ» и Общество с ограниченной ответственностью «Ветропарки ФРВ». В рамках этих партнерств предполагается не только выполнение обязательств по уже заключенным контрактам, включая подрядные работы, услуги, поставки и прочее, но и активное участие в тендерах для заключения новых соглашений.

Что касается освоения новых рынков и расширения сети партнерских отношений, в планах фигурирует участие в реализации инвестиционных программ крупных акционерных обществ, таких как ПАО «Уралкалий» и ПАО «Сбербанк».

Для повышения экономической эффективности и прибыльности акционерного общества «Самара-ВЭМ» необходимо реализовать комплекс мер, направленных на усиление финансовых результатов деятельности компании.

Одной из стратегий, способствующих достижению указанной цели, является корректировка ценовой политики на оказываемые услуги. При повышении ценовых установок на услуги, предприятие, таким образом,

способствует росту своего дохода. Тем не менее, реализация данной стратегии на предприятии, таком как АО «Самара-ВЭМ», требует тщательного и обдуманного подхода, так как может снизить его конкурентоспособность. Важно учитывать текущую динамику ценовых колебаний, которая характеризуется изменениями каждый месяц, а также индивидуальные условия сотрудничества с клиентами компании.

Исходя из текущей экономической ситуации, а также беря тот факт, что в 2023 году основные конкуренты АО «Самара-ВЭМ» повысили цены на оказываемые услуги по категории производство электромонтажных работ на 10-15%, предлагается осуществить повышениестоимости услуг по первоначально заключаемым договорам в 2024 году на 10%, компенсируя инфляционные издержки. Так как в общем объеме оказываемых услуг доля постоянных клиентов, обслуживаемых по фиксированным тарифам и работ по многолетним, пролонгируемым договорам с утвержденными ценами составляет 65%, то прогнозируемое увеличение выручки от повышения стоимости услуг по заключаемым договорам составит 3,5%.

Следующим ключевым направлением повышения рентабельности является оптимизация производственных процессов путем снижения издержек.

Так как наблюдается резкое повышение себестоимости продаж, то рассматривая её структуру, можно увидеть наибольшее повышение по статье материальные издержки и оплата труда персонала.

Значительное повышение материальных издержек прошедшего года объясняется введением многоэтапных антироссийских санкций, объем которых стал рекордным и по количеству отдельных мер, и по силе давления на экономику, что закономерно повысило стоимость как зарубежных, так и отечественных компонентов производственного процесса, в том числе стоимость металлических материалов и комплектующих, необходимых для строительства, реконструкции и модернизации объектов электроэнергетики классов напряжения 0,4 – 110 кВ. На основании этого действенной мерой может служить переход на полностью отечественные комплектующие, где это

возможно, пересмотр контрактной политики и поиск поставщиков, предлагающих более выгодные условия на поставку металлоконструкций и сопутствующих строительных материалов.

При пересмотре закупочной деятельности и контрактной политики, переходе на отечественные комплектующие и поставщиков, предлагающих более выгодные цены, появится возможность сократить материальные затраты на 15%. Так как материальные затраты составляют 52% затрат на себестоимость оказываемых услуг, то сокращение составит 7,8%

Альтернативным методом улучшения финансовых показателей является рационализация управленческих затрат, то есть расходов, связанных с управлением и обеспечением функционирования предприятия. Важным шагом в данном направлении станет разработка и утверждение бюджета управленческих расходов на следующий 2024 финансовый год. Это позволит не только оптимизировать затраты, но и снизить общий объем расходов на деятельность предприятия, что в итоге приведет к увеличению прибыли и общей рентабельности деятельности организации.

В настоящее время, учитывая показатели деятельности за 2022 год, доля управленческих расходов в выручке предприятия составляет 3,07%, что было определено во второй главе данной работы, в таблице 2.2.

В контексте повышения эффективности управления финансами предприятия, ключевым аспектом является рационализация затрат на управление. Важно стремиться к тому, чтобы эти затраты не превышали 2% от общего объема доходов компании. Данный подход обусловлен стремлением к увеличению прибыльности от реализации товаров и услуг, что, в свою очередь, положительно сказывается на различных аспектах финансовой устойчивости и прибыльности бизнеса. В этой связи, целесообразно установить целевой ориентир управленческих затрат на уровне 1,8%, что будет способствовать достижению оптимального баланса между расходами и доходной частью бюджета предприятия, а также укреплению его конкурентных позиций на рынке.

Необходимо рассмотреть структуру управленческих расходов АО «Самара-ВЭМ» (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Структура управленческих расходов АО «Самара-ВЭМ»

Показатель	2022	
	Значение	Удельный вес, %
Управленческие расходы, тыс. руб.	159985	100
Зарплата управленческого персонала, тыс. руб.	70681,373	44,18
Страховые взносы на оплату труда управленческого персонала, тыс. руб.	19550,167	12,22
Амортизация ОС, тыс. руб.	15038,59	9,4
Командировочные расходы, тыс. руб.	18046,308	11,28
Представительские расходы, тыс. руб.	9599,1	6
Канцелярские расходы, тыс. руб.	6015,436	3,76
Связь, тыс. руб.	16542,449	10,34
Прочие расходы, тыс. руб.	4511,577	2,82
Удельный вес управленческих расходов в выручке, в процентах	3,07	

Из таблицы видно, что большую долю управленческих расходов занимают зарплата управленческого персонала (44,18 %). Наименьшую долю управленческих расходов составляют прочие затраты (2,82 %).

Удельный вес прочих управленческих расходов выглядит следующим образом: страховые взносы на оплату труда управленческого персонала (12,22 %); амортизация ОС (9,40%); командировочные расходы (11,28 %); представительские расходы (6 %); канцелярские расходы (3,76 %); связь (10,34 %). Проанализировав и оценив управленческие расходы, следует снизить некоторые статьи затрат.

Наиболее значимым мероприятием является перевод части сотрудников на удаленную работу и заключение с ними договоров гражданско-правового характера. Также предлагается перевод части сотрудников на систему аутсорсинг (бухгалтерская, финансовая службы, отдел логистики, транспортный отдел), благодаря чему можно снизить значения статей управленческих расходов по заработной плате и отчислений на страховые взносы на 50%.

В качестве одного из инструментов оптимизации бюджета предполагается реализация меры, направленной на уменьшение затрат на

телекоммуникационные услуги вдвое. В свете этого предстоит выполнить перевод части сотрудников на корпоративную связь, осуществить выбор и перезаключить договора с организацией – поставщиком связи (для деятельности рассматриваемого предприятия оптимально подойдет ООО «Теле2 Россия», предоставляющее телекоммуникационную связь Tele2, зона покрытия которой полностью перекрывает зоны выполнения работ АО «Самара-ВЭМ»). Также для управленческих сотрудников будет возможность осуществлять звонки со своих рабочих мест посредством IP-телефонии.

В дополнение к вышеуказанным действиям произойдет сокращение расходов на командировки и представительские нужды. Несмотря на то что данные направления расходов являются обязательными ввиду обширности географии присутствия предприятия, в текущей финансово нестабильной ситуации целесообразно уменьшить командировочные издержки на 50%, а также отказаться от мероприятий, ведущих к представительским затратам. Также значительное сокращение расходов по данной статье произойдет благодаря заключению договора на постоянное проживание командированных сотрудников на объекты предприятия в г.Туапсе с ООО «Отель «Русь».

Следующий шаг в стратегии уменьшения издержек заключается в сокращении расходов на канцелярские товары для офиса предприятия. Экономия может быть достигнута за счёт использования черновых материалов для печати и настройки принтеров на экономичные режимы работы. Планируется урезать расходы на канцелярские принадлежности в два раза.

Для наглядности рассмотрим прогнозную структуру управленческих расходов в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Прогнозная структура управленческих расходов

Показатель	Фактическое значение		Плановое значение		Изменение	
	Значен	Уд. вес, %	Значен	Уд. вес, %	Абсол.	Относит., %
Управленческие расходы, тыс. руб.	159985	100	94567,1	100,00	-65417,9	-40,89
Зарплата управленческого персонала, тыс. руб.	70681,3	44,18	35340,7	37,37	-35340,7	-50

Продолжение таблицы 3.2

Страховые отчисления, тыс. руб.	19550,1	12,22	9775,1	10,34	-9775,1	-50
Амортизация ОС, тыс. руб.	15038,59	9,4	15038,6	15,90	0,0	0
Командировочные расходы, тыс. руб.	18046,3	11,28	9023,2	9,54	-9023,2	-50
Представительские расходы, тыс. руб.	9599,1	6	9599,1	10,15	0,0	0
Канцелярские расходы, тыс. руб.	6015,4	3,76	3007,7	3,18	-3007,7	-50
Связь, тыс. руб.	16542,4	10,34	8271,2	8,75	-8271,2	-50
Прочие расходы, тыс. руб.	4511,5	2,82	4511,6	4,77	0	0
Удельный вес управленческих расходов в выручке, %	3,07		1,82		-1,26	-40,89

Применяя предложенные меры, компания сможет улучшить свои показатели рентабельности. Указанные действия являются элементами этапа планирования в рамках процесса управления рентабельностью предприятия.

Таким образом, мы уменьшили долю управленческих расходов в выручке до 1,82 %.

Представим определенные выше рекомендации на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 - Направления повышения показателей рентабельности предприятия

Следует подчеркнуть, что приведенные рекомендации имеют особую значимость и являются приоритетными для рассматриваемого акционерного общества «Самара-ВЭМ», так как способствуют укреплению его финансового положения и повышению конкурентоспособности на рынке.

Таким образом, видно, что повышение рентабельности – сложная, но выполнимая задача, требующая системного подхода и готовности к инновациям. АО «Самара-ВЭМ» достигнет значительных результатов, опираясь на свои сильные стороны и грамотно используя ресурсы для реализации выбранных стратегических направлений. Определив основные направления повышения показателей рентабельности, проведем экономический расчёт их влияния на конечные значения финансовых показателей.

3.2 Экономическое обоснование мероприятий по повышению показателей рентабельности

Рассматривая первое мероприятие по повышению стоимости услуг по первоначально заключаемым договорам в 2024 году на 10%, было определено, что прогнозируемое увеличение выручки от повышения стоимости услуг по заключаемым договорам составит 3,5%. Выполним расчёт данного значения.

$$B_{\Pi} = B_{\text{фак}} * (100 + U_{B_{\Pi}}), \quad (17)$$

где, B_{Π} – прогнозное значение выручки;

$B_{\text{фак}}$ – фактическое значение выручки;

$U_{B_{\Pi}}$ – прогнозируемое увеличение выручки от мероприятия, %.

$$B_{\Pi} = 5206796 * (100 + 3,5) = 5389033,86 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение можно определить по следующей формуле.

$$\Delta B_{\Pi} = B_{\Pi} - B_{\text{фак}} = 5389033,86 - 5206796 = 182\,237,86 \text{ тыс. руб.} \quad (18)$$

Изменение прибыли от данного мероприятия составит 182 237,86 тыс. руб.

Следующим определенным ранее мероприятием является сокращение материальных затрат на 15% за счёт пересмотра закупочной деятельности и контрактной политики, переходе на отечественные комплектующие и поставщиков, предлагающих более выгодные цены на металлоконструкции, что вызовет сокращение себестоимости на 7,8%. Выполним расчёт данного значения.

$$C_{\text{п}} = C_{\text{фак}} * (100 - U_{C_{\text{п}}}), \quad (19)$$

где, $C_{\text{п}}$ – прогнозное значение себестоимости;

$C_{\text{фак}}$ – фактическое значение себестоимости;

$U_{C_{\text{п}}}$ – прогнозируемое снижение себестоимости от мероприятия, %.

$$B_{\text{п}} = 4495488 * (100 - 7,8) = 4144839,9 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение можно определить по следующей формуле.

$$\Delta C_{\text{п}} = C_{\text{фак}} - C_{\text{п}} = 4495488 - 4144839,9 = 350\,648,06 \text{ тыс. руб.} \quad (20)$$

Снижение себестоимости от данного мероприятия составит 350648,06 тыс. руб.

Третьим мероприятием является снижение удельного веса управленческих расходов в выручке на 1,26%.

$$U_{\text{ур}_{\text{п}}} = 100 - U_{\text{Р}_{\text{фак}}/U_{\text{Р}_{\text{п}}}} * 100, \quad (21)$$

где, $U_{\text{Р}_{\text{п}}}$ – прогнозное значение управленческих расходов;

$U_{\text{Р}_{\text{фак}}}$ – фактическое значение управленческих расходов;

$U_{\text{ур}_{\text{п}}}$ – прогнозируемое снижение уровня управленческих расходов

от мероприятия, %.

$$Уур_{п} = 100 - \frac{94567,1}{159985} * 100 = 40,89\%$$

Изменение можно определить по следующей формуле:

$$\Delta УР_{п} = УР_{фак} - УР_{п} = 159985 - 94567,1 = 65\,417,9 \text{ тыс. руб.} \quad (22)$$

Снижение значение управленческих расходов от данного мероприятия составит 65 417,9 тыс. руб.

Объединим все расчёты в таблицу 3.3.

Таблица 3.3 – Расчёт изменения показателей от предложенных мероприятий.

Мероприятие	Изменяемый показатель	Характеристика изменения	Изменение	
			Абсолют., тыс. руб.	Относит., %
1. Повышению стоимости услуг по первоначально заключаемым договорам в 2024 году на 10%,	Выручка	Повышение	182 237,86	3,5
2. Сокращение материальных затрат на 15% за счёт пересмотра закупочной деятельности	Себестоимость	Снижение	350 648,06	7,8
3. Снижение удельного веса управленческих расходов в выручке на 1,26%.	Управленческие расходы	Снижение	65417,9	40,89

Проанализируем, на сколько изменится прибыль АО «Самара-ВЭМ» при полученных значениях изменяемых показателей.

В таблице 3.4 представим прогнозный отчет о финансовых результатах компании.

Выручка превысила план на 3,50%, в то время как себестоимость продаж оказалась ниже плана на 7,80%, что положительно сказалось на валовой прибыли, превысившей план на 74,92%. Управленческие расходы также были сокращены по сравнению с планом на 40,89%, что в сочетании с ростом выручки и снижением себестоимости продаж привело к значительному увеличению прибыли от продаж и чистой прибыли, превысивших плановые

значения на 108,52% и 160,61% соответственно. Это указывает на эффективное управление затратами и успешную коммерческую деятельность компании.

Таблица 3.4 - Прогнозный отчёт о финансовых результатах АО «Самара-ВЭМ» в тыс. руб.

Показатель	Фактическое значение 2022	Плановое значение	Изменение	
			Абсолютное	Относительное, %
Выручка	5206796	5389034	182238	103,50
Себестоимость продаж	4495488	4144840	-350648	92,20
Валовая прибыль	711308	1244194	532886	174,92
Управленческие расходы	159985	94567	-65418	59,11
Прибыль (убыток) от продаж	551323	1149627	598304	208,52
Чистая прибыль (убыток)	372528	970832	598304	260,61

Таким образом, при снижении управленческих расходов можно отметить, увеличение прибыли предприятия. Наглядно данная динамика представлена на рисунке 3.2.

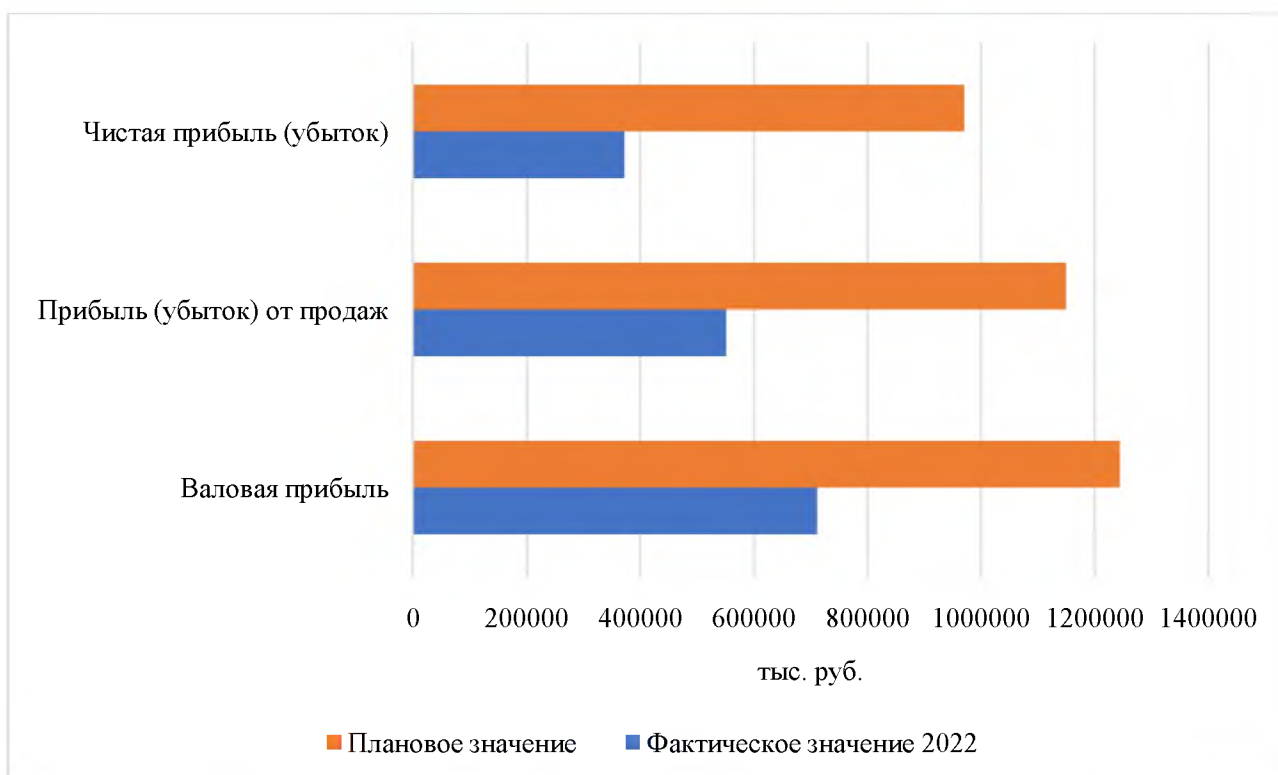


Рисунок 3.2 - Динамика прибыли АО «Самара-ВЭМ»

Для оценки эффективности деятельности предприятия рассмотрим пока-

затели рентабельности, представленные в таблице 3.5.

Из представленной таблицы видно, что все показатели рентабельности улучшатся в прогнозируемом периоде по сравнению с базовым значением 2022 года. Это говорит о значительном улучшении эффективности производственной деятельности.

Таблица 3.5 - Анализ рентабельности АО «Самара-ВЭМ» с учетом прогнозного года

Показатель	Величина показателя		Изменение	
	Фактическое значение 2022	Плановое значение	Абсолютное	Относительное, %
Рентабельность продаж (валовая маржа), %	10,59	23,09	12,50	218,01
Рентабельность продаж по EBIT, %	11,31	21,33	10,02	188,62
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	7,15	18,01	10,86	251,96
Рентабельность затрат	11,84	27,12	15,28	229,03
Рентабельность производственной деятельности, %	8,26	21,53	13,27	260,61

На рисунке 3.3 наглядно представлены показатели рентабельности АО «Самара-ВЭМ» в 2021 году и в прогнозе.



Рисунок 3.3 - Показатели рентабельности АО «Самара-ВЭМ» в сравнении 2021года с прогнозным годом

Таблица 3.5 и рисунок 3.3 отражает значительное улучшение всех ключевых показателей рентабельности в прогнозируемом периоде по сравнению с базовым годом. Относительные изменения показывают более чем двукратный рост по каждой позиции, что может быть результатом улучшения операционной эффективности, снижения затрат, увеличения маржинальности продукции или повышения цен на товары и услуги. Это положительный сигнал для инвесторов и заинтересованных сторон, свидетельствующий о потенциально улучшающемся финансовом состоянии и росте прибыльности предприятия.

В ходе процесса управления рентабельностью АО «Самара-ВЭМ», можно сделать вывод о том, что правильное планирование расходов организации способствует их оптимизации и росту прибыли на предприятии.

В процессе управления рентабельностью АО «Самара-ВЭМ» было проведено мероприятие по оптимизации выручки, себестоимости и управленческих расходов. Данные мероприятия позволили увеличить рентабельность организации в целом.

Заключение

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические и методические основы анализа рентабельности деятельности предприятия, выполнен анализ рентабельности АО «Самара-ВЭМ» и разработаны предложения по улучшению значений показателей рентабельности данного предприятия.

1. В первом разделе работы было рассмотрено понятие и сущность рентабельности, определены основные факторы, влияющие на её показатели. Также была изучена методика проведения анализа рентабельности, что позволило глубже понять процессы, протекающие в хозяйственной деятельности предприятия, и оценить их влияние на финансовые результаты.

Рентабельность - показатель, характеризующий эффективность и прибыльность компании. Рентабельность - это характеристика успешности коммерческой деятельности, которая складывается путем соотношения величины полученной в результате этой деятельности прибыли с денежной оценкой факторов, обеспечивших получение прибыли.

Основными показателями, используемыми для анализа рентабельности компании, являются: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и др. Выбор показателей зависит от целей и субъектов анализа.

Одним из инструментов управления рентабельностью является факторный анализ. Он позволяет установить, за счет каких факторов меняются показатели рентабельности, определить их влияние и принять соответствующие управленческие решения, направленные на повышение экономической эффективности компании. Для проведения факторного анализа используются разные модели, чаще всего - модель DuPont.

2. Во втором разделе была проведена организационно-экономическая характеристика АО «Самара-ВЭМ», что позволило выявить особенности и условия функционирования предприятия. Оценка показателей рентабельности

деятельности предприятия выявила сильные и слабые стороны в его финансовой деятельности, а также позволила определить потенциал для дальнейшего развития и повышения эффективности.

Во второй главе работы проведен анализ рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ». Рассматриваемое предприятие обладает хорошо организованной структурой, что позволяет быстро и качественно выполнять поставленные задачи. Хорошо развитая структура управления даёт возможность руководству АО «Самара-ВЭМ» оперативно приводить в жизнь различные решения, направленные на развитие предприятия.

Предприятие столкнулось с диспропорцией между темпами роста выручки и себестоимости: выручка от реализации продукции увеличилась на 69.09%, тогда как себестоимость выросла на 89.53%. Это привело к снижению прибыли до налогообложения на 10.53% и указывает на неэффективное использование ресурсов, повышение затроемкости продукции и снижение общей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Несмотря на увеличение валовой прибыли на 0.56%, наблюдается сильное падение финансового результата от продаж. В связи с этим, проведен детальный анализ показателей рентабельности для определения более точного финансового состояния организации.

На основе анализа финансовой отчетности предприятия были рассчитаны ключевые показатели рентабельности, такие как рентабельность продаж, активов, собственного капитала и другие.

Компания испытывает значительные финансовые трудности, что отражается в резком снижении всех ключевых показателей рентабельности за период с 2020 по 2022 год. Валовая маржа, рентабельность по ЕБИТ, чистая рентабельность продаж, рентабельность затрат, рентабельность активов (ROA), рентабельность собственного капитала (ROE), рентабельность производственной деятельности и рентабельность производственного капитала показали значительное ухудшение, что указывает на увеличение затрат, усиление конкуренции, снижение спроса и, возможно, на недостаточно

эффективное управление ресурсами компании.

Однако, рентабельность чистого капитала показала небольшой рост, что может свидетельствовать о некоторых положительных изменениях в структуре капитала или улучшении управления финансами. Несмотря на это, общая картина требует детального анализа причин ухудшения показателей и разработки стратегии по восстановлению финансовой устойчивости и повышению эффективности.

Можно заключить, что АО «Самара-ВЭМ» отличается кризисным уровнем финансовой устойчивости и достаточно рискованной стратегией финансирования, использующей в качестве основного источника кредиторскую задолженность.

Определены центральные проблемы в финансовой деятельности рассматриваемого предприятия: значительное снижение показателей рентабельности активов, продаж и производственной деятельности. Исходя из выявленных проблем, проведена разработка предложений по улучшению значений показателей рентабельности деятельности АО «Самара-ВЭМ».

3. Третий раздел был посвящен разработке конкретных предложений по улучшению значений показателей рентабельности АО «Самара-ВЭМ». В нём были представлены перспективные направления повышения показателей рентабельности и экономическое обоснование предложенных мероприятий. Реализация данных предложений позволит повысить финансовую устойчивость и конкурентоспособность предприятия на рынке.

Для увеличения экономической эффективности и прибыльности АО «Самара-ВЭМ» рекомендуется принять ряд мер, включающих корректировку ценовой политики, оптимизацию производственных процессов и рационализацию управленческих затрат. Планируется повысить цены на услуги на 10% в 2024 году, что приведет к прогнозируемому увеличению выручки на 3,5%, учитывая, что 65% услуг предоставляются постоянным клиентам по фиксированным тарифам. Оптимизация производственных процессов, включая переход на отечественные комплектующие и пересмотр контрактной политики,

позволит сократить материальные затраты на 15%, что эквивалентно 7,8% снижения затрат на себестоимость услуг. Дополнительно, рационализация управленческих затрат до 1,8% от выручки поможет снизить общие расходы и повысить прибыльность компании. Эти меры направлены на укрепление конкурентных позиций и улучшение финансовой устойчивости АО «Самара-ВЭМ».

Первое мероприятие, предусматривающее повышение стоимости услуг на 10%, прогнозируется привести к увеличению выручки на 3,5%, что в денежном выражении составит 182 237,86 тыс. руб. Второе мероприятие, заключающееся в сокращении материальных затрат на 15%, позволит снизить себестоимость на 7,8% или на 350 648,06 тыс. руб. Третье мероприятие, снижение удельного веса управленческих расходов в выручке на 1,26%, приведет к снижению данных расходов на 65 417,9 тыс. руб. Все предпринимаемые шаги способствуют улучшению показателей рентабельности по сравнению с базовым годом 2022, что свидетельствует о значительном улучшении эффективности производственной деятельности предприятия.

В заключение отмечается, что рост рентабельности предприятия требует комплексного подхода и постоянного мониторинга финансовых показателей. Реализация предложенных мероприятий позволит укрепить финансовое положение компании, повысить ее инвестиционную привлекательность и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Таким образом, выпускная квалификационная работа достигла своей цели и решения поставленных задач, что позволяет считать исследование актуальным и востребованным как в теоретическом, так и в прикладном аспектах.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения 10.11.2023)
2. Амосов, А.И. Экономическая теория: учеб. / под ред. Амосов А.И. А.И. Архипова, С.С. Ильина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2020. – 608 с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учеб./ Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 617 с
4. Вертунов, В.Д. Методы экономического анализа предприятия // Экономика современного предприятия – 2020. - № 9. – С. 41-48
5. Ворст, Й., Ревентлоу, П. Экономика фирмы: учеб. - М.: Высшая школа. - 2021. - 268 с.
6. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ. учеб. для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. - 377 с.
7. Гоник, Г. Г. Даренский, Р. Н. Рентабельность и пути ее повышения // Colloquium-journal. 2020. №13 (65). С. 128-132
8. Гражданкина, Е. В. Экономика малого предприятия / Е. В. Гражданкина. – М.: РОСБУХ, 2022. – 96 с.
9. Долгая, М. В., Калинин, Д. Д. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Бенефициар. — 2020. — № 16. — С. 3–5
10. Жарылгасова, Б. Т. Анализ финансовой отчетности: учеб. / Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2022. –304 с.
11. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учеб. и практикум для академического бакалавриата / А. Н. Жилкина. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 285 с.
12. Жирова, Г. В. Рентабельность предприятия: понятие, сущность и

основные коэффициенты / Г. В. Жирова, А. Д. Рамазанова // Молодой ученый. — 2023. — № 52 (499). — С. 78-80.

13. Зыкова, Н. В. Анализ рентабельности предприятия / Н. В. Зыкова, М. С. Резниченко // Молодой ученый. — 2020. — № 3 (293). — С. 347-348

14. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 470 с.

15. Ковалев, В. В. , Волкова, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – М.: ООО «ТК Велби», 2020. – 424 с.

16. Ковалева, В.В. Факторный анализ показателей рентабельности / Анализ финансового состояния предприятия. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://afdanalyse.ru/publ/1/1/11-1-0-84>. (дата обращения 10.11.2023)

17. Кожушко, Е. А. Методики расчета и анализа рентабельности как одного из основных показателей эффективности деятельности предприятия / Е. А. Кожушко // Молодой ученый. — 2022. — № 48 (443). — С. 124-126.

18. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 471 с.

19. Магомедов, А.М. О методике расчета рентабельности // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). – 2019 – № 7 (31). – С. 28-32

20. Мокий, М. С. Экономика фирмы : учеб. и практикум для вузов / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 297 с.

21. Пильникова, И.Ф. Рентабельность один из важных показателей оценки финансовых результатов деятельности предприятия // Образование и право. - 2022. - №9. - С. 167-171

22. Погодина, Е.А., Ягфаров, О.М., Асмус, Т.Ю. Теория экономического анализа: учеб.-метод. комплекс –Ульяновск, 2021.-208 с.

23. Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учеб. для вузов / Е. Е.

Румянцева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 533 с.

24. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. — 15-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 587 с.

25. Самарина В.П. Экономика организации: учеб. пособие / В.П. Самарина, Г.В. Черезов, Э.Л. Карпов. - М.: КНОРУС, 2020. - 320 с.

26. Семенов, В.М. Экономика предприятий: учеб. для вузов - ООО «ПитерПресс», 2019. – 416 с.

27. Трясцина, Н., Трясцин, Н. Факторный анализ финансовых результатов как инструмент управления организацией // Московский экономический журнал. 2020. - №1.- С. 103-112

28. Фомин, Н. Ю., Ширококов, Д. П. Сущность, показатели и методологические аспекты оценки финансового состояния предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 4–2 (98). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-pokazateli-i-metodologicheskie-aspekty-otsenki-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya> (дата обращения: 14.11.2023).

29. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учеб. и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 435 с.

30. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 374 с.

31. Шеремет, А. Д. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова ; под общ.ред. проф. А.Д. Шеремета. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 472 с.

32. Шеремет, А. Д., Козельцева, Е. А. Финансовый анализ: учеб.-методическое пособие. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. — 200 с.

33. Экономика предприятий (фирмы): учеб. / под ред. проф. О.И.

Волкова, доц. О.В. Девятина– 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2020.– 604 с.

34. Экономика предприятия: учеб. для вузов / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова, Е. С. Дарда; под редакцией Е. Н. Клочковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 370 с.

35. Экономика предприятия: учеб. для вузов / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 458 с.

Приложение 1

Характеристика системы показателей рентабельности

Блоки/группы показателей	Экономическая характеристика	Пользователи
1	2	3
Показатели рентабельности капитала		
Экономическая рентабельность		
Рентабельность активов	Отражает эффективность и рентабельность всего имущества предприятия. Определяет уровень конкурентоспособности предприятия. Обобщающая характеристика рентабельности деятельности предприятия.	Органы государственной статистики, налоговые органы, акционеры, собственники, администрация, персонал
Рентабельность внеоборотных активов	Характеризует эффективность использования внеоборотных средств предприятия.	Администрация, персонал
Рентабельность оборотных активов	Характеризует эффективность использования оборотных средств предприятия.	Администрация, персонал
2. Финансовая рентабельность		
Рентабельность собственною капитала	Характеризует эффективность использования авансированных средств предприятия. Показывает взаимосвязь между объемом собственных средств предприятия и величиной прибыли, полученной от их использования.	Администрация, персонал, собственники, акционеры
Рентабельность заёмного капитала	Характеризует эффективность использования привлеченных средств предприятия. Показывает взаимосвязь между объемом заёмных средств предприятия и величиной прибыли.	Администрация, персонал, кредиторы
Рентабельность инвестиции	Характеризует способность руководства обеспечить высокую отдачу собственных и долгосрочных заёмных средств, инвестированных в функционирование и развитие предприятия.	Администрация, персонал, собственники, инвесторы
Показатели рентабельности деятельности		
Показатели рентабельности деятельности	Характеризует сумму прибыли, полученную на каждый рубль затраченных средств. Используется для выработки финансовой стратегии минимизации затрат предприятия.	Администрация, органы государственной статистики, налоговые органы

Продолжение приложения 1

Рентабельность продаж	Характеризует отношение прибыли от продаж к выручке. Характеризует прибыльность процесса реализации.	Администрация, персонал, собственники
3. Показатели рентабельности на основе потоков денежных средств		
Показатели рентабельности инвестиций в денежные средства	Показывает, какая часть денежных средств может быть направлена на самофинансирование	Администрация, персонал, инвесторы
Рентабельность реализации и капитала на основе чистого денежного потока	Характеризует ликвидность предприятия	Администрация, персонал, собственники, кредиторы, акционеры, поставщики

Приложение 2

Сравнение методик анализа рентабельности собственного капитала

Модель	Суть	Преимущества	Недостатки
Дюпон	Расчет рентабельности собственного капитала на основании трех элементов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и финансового левериджа.	Простота расчета и анализа. Возможность определить факторы, вызывающие неудовлетворительное значение показателя рентабельности капитала.	Ненадежность бухгалтерской отчетности, выступающей источником информации о финансовом состоянии предприятия.
Когденко В.Г.	Расчет рентабельности собственного капитала, на основании двух элементов: рентабельности инвестированного капитала и эффекта финансового рычага. Факторное разложение составляющих оценивает активность финансовой и инвестиционной деятельности, эффективность операционной и рыночной деятельности, налоговое планирование.	Комплексная оценка показателей рентабельности корпорации (предприятия) Содержательность анализа, который охватывает структуру капитала, управление расходами и активами, ценовую политику, налоговую политику.	Оценка деятельности всей корпорации, не подходит для оценки входящих в корпорацию компаний. Анализ проводится на основании консолидированной отчетности.
Филатова Е.А.	Определение изменений величины финансовой рентабельности при относительном плановом изменении каждого из десяти факторов.	Ввод корректирующих коэффициентов позволяет более достоверно и аргументированно оценивать изменения рентабельность.	Сложность и объемность расчетов коэффициентов.

Приложение 3

Анализ отчета о финансовых результатах

Динамический анализ отчета о финансовых результатах, тыс.руб.

Показатель	Абсолютные величины, тыс.руб.			Изменения, тыс.руб.		Темпы роста, %	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Доходы							
Выручка	4015441	3079315	5206796	-936126	2127481	76,69	169,09
Проценты к получению	8135	12333	20080	4198	7747	151,6	162,82
Прочие доходы	68163	30197	55063	-37966	24866	44,3	182,35
Итого доходы	4091739	3121845	5281939	-969894	2160094	76,3	169,19
Расходы							
Себестоимость продаж	2973987	2371958	4495488	-602029	2123530	79,76	189,53
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	-	-
Управленческие расходы	121105	142443	159985	21338	17542	117,62	112,32
Проценты к уплате	35374	61286	122003	25912	60717	173,25	199,07
Прочие расходы	50219	24293	37538	-25926	13245	48,37	154,52
Текущий налог на прибыль	176938	103077	94996	-73861	-8081	58,26	92,16
Итого расходы	3357623	2703057	4910010	-654566	2206953	80,51	181,65
Финансовые результаты							
Валовая прибыль	1041454	707357	711308	-334097	3951	67,92	100,56
Прибыль (убыток) от продаж	920349	564914	551323	-355435	-13591	61,38	97,59
Прибыль (убыток) до налогообложения	911054	521865	466925	-389189	-54940	57,28	89,47
Чистая прибыль (убыток)	734106	404499	372528	-329607	-31971	55,1	92,1

Продолжение приложения 3

Структурный анализ отчета о финансовых результатах, %.

Показатель	2020	2021	2022	Абсолютное изменение	
				2021	2022
Доходы					
Выручка	98,14	98,64	98,58	0,5	-0,06
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0,2	0,4	0,38	0,2	-0,02
Прочие доходы	1,67	0,97	1,04	-0,7	0,07
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0	0
Итого доходы	100	100	100	0	0
Расходы					
Себестоимость продаж	88,57	87,75	91,56	-0,82	3,81
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	3,61	5,27	3,26	1,66	-2,01
Проценты к уплате	1,05	2,27	2,48	1,22	0,21
Прочие расходы	1,5	0,9	0,76	-0,6	-0,14
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	0
Текущий налог на прибыль	5,27	3,81	1,93	-1,46	-1,88
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	0	0	0	0	0
Итого расходы	100	100	100	0	0
Финансовые результаты					
Валовая прибыль	100	100	100	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	88,37	79,86	77,51	-8,51	-2,35
Прибыль (убыток) до налогообложения	87,48	73,78	65,64	-13,7	-8,14
Чистая прибыль (убыток)	70,49	57,18	52,37	-13,31	-4,81

Приложение 4

Факторный анализ прибыли предприятия

Оценка структуры балансовой прибыли, тыс.руб.

Состав балансовой прибыли	2020	2021	2022	Абсолютное изменение	
				2021	2022
1. Выручка	4015441	3079315	5206796	-936126	2127481
2. Себестоимость продаж	2973987	2371958	4495488	-602029	2123530
3. Валовая прибыль	1041454	707357	711308	-334097	3951
4. Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
5. Управленческие расходы	121105	142443	159985	21338	17542
6. Прибыль (убыток) от продаж	920349	564914	551323	-355435	-13591
7. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
8. Проценты к получению	8135	12333	20080	4198	7747
9. Проценты к уплате	35374	61286	122003	25912	60717
10. Прочие доходы	68163	30197	55063	-37966	24866
11. Прочие расходы	50219	24293	37538	-25926	13245
Прибыль (убыток) до налогообложения	911054	521865	466925	-389189	-54940

Структура балансовой прибыли, %.

Состав балансовой прибыли	2020	2021	2022	Абсолютное изменение	
				2021	2022
1. Выручка	440.75	590.06	1115.12	149.31	525.06
2. Себестоимость продаж	326.43	454.52	962.79	128.09	508.27
3. Валовая прибыль	114.31	135.54	152.34	21.23	16.8
4. Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
5. Управленческие расходы	13.29	27.29	34.26	14	6.97
6. Прибыль (убыток) от продаж	101.02	108.25	118.08	7.23	9.83
7. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
8. Проценты к получению	0.89	2.36	4.3	1.47	1.94
9. Проценты к уплате	3.88	11.74	26.13	7.86	14.39
10. Прочие доходы	7.48	5.79	11.79	-1.69	6
11. Прочие расходы	5.51	4.66	8.04	-0.85	3.38
Прибыль (убыток) до налогообложения	100	100	100	0	0

Продолжение приложения 4

Темп роста балансовой прибыли, %.

Показатели	2021	2022
1. Выручка	76,69	169,09
2. Себестоимость продаж	79,76	189,53
3. Валовая прибыль	67,92	100,56
4. Коммерческие расходы	-	-
5. Управленческие расходы	117,62	112,32
6. Прибыль (убыток) от продаж	61,38	97,59
7. Доходы от участия в других организациях	-	-
8. Проценты к получению	151,6	162,82
9. Проценты к уплате	173,25	199,07
10. Прочие доходы	44,3	182,35
11. Прочие расходы	48,37	154,52
Прибыль (убыток) до налогообложения	57,28	89,47

Приложение 5

Расчет и динамика показателей рентабельности

Показатели	2020	2021	2022	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2021	2022
1. Выручка	4015441	3079315	5206796	-936126	2127481	76,69	169,09
2. Себестоимость реализованной продукции	2973987	2371958	4495488	-602029	2123530	79,76	189,53
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	920349	564914	551323	-355435	-13591	61,38	97,59
4. Прибыль до налогообложения	911054	521865	466925	-389189	-54940	57,28	89,47
5. Чистая прибыль	734106	404499	372528	-329607	-31971	55,1	92,1
6. Средняя стоимость производственных активов	767000	1444884,5	2190756	677884,5	745871,5	188,38	151,62
7. Среднегодовая стоимость собственного капитала	955338	1009103,5	982789	53765,5	-26314,5	105,63	97,39
8. Среднегодовая стоимость ОПФ	140176,5	159643	172138,5	19466,5	12495,5	113,89	107,83
9. Среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов	2611936,5	3525494,5	4008041,5	913558	482547	134,98	113,69
10.1 Рентабельность активов, %	26,65	11,73	8,86	-14,92	-2,87	44,02	75,53
10.2 Рентабельность собственного капитала, %	76,84	42,92	37,78	-33,92	-5,14	55,86	88,02
10.3 Рентабельность продаж, %	18,28	13,14	7,15	-5,14	-5,99	71,88	54,41
10.4 Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	24,68	18,26	8,26	-6,42	-10	73,99	45,24
10.5 Рентабельность производственного капитала (Рентабельность производства), %	119,99	39,1	25,17	-80,89	-13,93	32,59	64,37
10.6 Рентабельность затрат (Рентабельность реализованной продукции), %	29,74	22,47	11,84	-7,27	-10,63	75,55	52,69

