

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

На тему Анализ прибыли предприятия

Исполнитель Густов Кирилл Александрович  
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Старший преподаватель  
(ученая степень, ученое звание)

Грибановская Светлана Викторовна  
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»  
Заведующий кафедрой

  
(подпись)

Доктор экономических наук, профессор

(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

«29» мая 2019.

Санкт-Петербург  
2019

## Содержание

Введение .....	3
1. Методика анализа прибыли предприятия .....	5
1.1 Сущность, значение и функции прибыли .....	5
1.2 Классификация прибыли предприятия .....	12
1.3 Факторный анализ прибыли .....	16
1.5 Анализ прибыли и рентабельности на предприятии .....	24
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия .....	27
2.1 Характеристика предприятия АО «Элкус» .....	27
2.2 Анализ производства и реализации продукции .....	31
2.3 Анализ финансового состояния АО «Элкус» .....	34
2.4 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности .....	42
3. Мероприятия, направленные на повышение прибыли АО «ЭЛКУС» .....	47
3.1 Факторы, влияющие на финансовый результат АО «Элкус» .....	47
3.2 Мероприятия, направленные на увеличение прибыли .....	50
Заключение .....	56
Список литературы .....	58

## Введение

В условиях рыночной экономики, прибыль является прямым показателем удовлетворения экономического интереса общества, лежащего в основе его экономического развития. Прибыль, как основной показатель эффективности деятельности предприятия, одновременно служит источником его жизнедеятельности и пополнения финансовых ресурсов предприятия. Рост прибыли создает возможности для расширения производства, удовлетворения социальных и материальных потребностей работников и учредителей. За счет неё осуществляется возможность выполнения обязательств перед бюджетом, а также банками и другими финансовыми организациями.

Проводя анализ состояния прибыли предприятия, можно определить пути эффективного развития предприятия, выявить и устранить ошибки в ведении хозяйственной деятельности, найти резервы роста прибыли, а так же начать более грамотное использование ресурсов предприятия для улучшения финансовых показателей прибыли и рентабельности.

Актуальность данной темы заключается в том, что результаты анализа прибыли являются отправной точкой, с которой выстраивается стратегия и тактика управления предприятия. От того, насколько правильно спланирована работа и качественно проведен анализ, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. На сегодняшний день, грамотное использование финансовых ресурсов и максимизация прибыли имеют исключительную актуальность для любого предприятия, что в свою очередь повышает значение анализа прибыли.

Целью исследования в данной выпускной квалификационной работе, является анализ прибыли предприятия АО «Элкус» и выявление путей повышения эффективности деятельности в условиях рыночной экономики.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- Сформировать общее представление о прибыли и рентабельности предприятия.
- Изучить особенности формирования прибыли предприятия.
- Дать краткую характеристику экономических элементов деятельности АО «Элкус».
- Провести анализ финансовых результатов деятельности предприятия за 2016-2018 гг.
- Выявить факторы, влияющие на формирование прибыли предприятия.
- Сформулировать и обосновать рекомендации по увеличению прибыли организации.

Предмет исследования – финансовые результаты деятельности предприятия АО «Элкус».

Теоритической основой работы являются литературные источники экономической, научной и учебной литературы, стандартные методы экономического анализа, нормативные акты.

Информационной базой для анализа финансовых результатов работы АО «Элкус» являются отчетные данные предприятия за 2016-2018 гг.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы.

В первой главе рассмотрены теоритические понятия сущности прибыли, её классификация и методы планирования на предприятии. Во второй главе приведена экономическая характеристика исследуемого предприятия, проведен анализ производства, финансовых результатов и платежеспособности предприятия. В третьей главе, предложены мероприятия по увеличению прибыли предприятия.

## 1. Методика анализа прибыли предприятия

### 1.1 Сущность, значение и функции прибыли

В современных условиях существования рыночной экономики, главным показателем эффективности работы предприятия, является прибыль. Так с помощью прибыли у предприятия, фирмы или организации есть возможность выполнять свои обязательства перед бюджетом, внебюджетными фондами, а так же перед другими организациями. Одной из основных задач, стоящих перед бухгалтерским учетом, является полнота и достоверность исчисления и распределения положительного финансового результата на протяжении всех этапов развития и существования предприятия.[10]

Предприятие, вне зависимости от вида деятельности или масштаба, нацелено на получение максимальной прибыли.[3]

Каждое предприятие стремится к повышению финансовых результатов своей деятельности, так как значительная часть прибыли расходуется на дальнейшее производство, совершенствование его технологий, выплаты заработной платы рабочим, и относительно небольшая часть выступает в качестве чистой прибыли предприятия. Именно поэтому вопрос о повышении финансовых результатов деятельности имеет важную роль в производственной политике предприятия.[4]

Товаропроизводители и любые заинтересованные участники производственного процесса, стремятся к получению прибыли и ориентируются на увеличение объемов производства продукции в будущем, при этом стараются минимизировать затраты. В результате получения прибыли определяют доходность вложений в активы.[11]

Прибыль – это конечный результат деятельности предприятия, который показывает абсолютную эффективность его работы[6]. Прибыль – часть дохода от реализации результата производственной деятельности, который остается в

распоряжении предприятия, после возмещения текущих затрат для получения этого результата и формирования фонда возмещения основного капитала, который относят на этот же результат путем амортизационных отчислений[18].

Предприятие организывает хозяйственную деятельность таким образом, что бы получаемая выручка превышала затраты, тогда финансовый результат хозяйственной деятельности будет свидетельствовать о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удастся лишь возместить затраты, в таком случае прибыль конечно будет отсутствовать, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта [9]. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования, соответственно будет нести убытки - это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, которое, возможно в будущем приведет к банкротству.

В условиях рыночных отношений прибыль от реализации, имеет основное значение для государства, как в целом, так и для всех ее секторов экономики в отдельности. Таким образом, стремление к максимизации прибыли, неизбежно стимулирует товаропроизводителя к увеличению объема производства и реализации всей конкурентоспособной продукции, и является рычагом повышения его эффективности[7]. Если происходит обратная ситуация - снижение выручки и прибыли является толчком к выявлению причин и разработке плана организационно-технических мероприятий по их устранению и исправлению ситуации. Прибыль это финансовый итог деятельности предприятия. Прибыль является основой для расчета рентабельности предприятия или фирмы.

Значение прибыли для предприятия заключается в том, что она является основным источником всех финансовых ресурсов, так же источником образования фондов предприятия (накопление, потребление, развитие и т.д.), Не стоит забывать, что от прибыли может зависеть и материальное стимулирование работников, а так же источник трудовых и социальных льгот

для коллектива[13]. Соотношение полученной прибыли с другими показателями, например, такими как издержки, объем продаж, выручкой от реализации продукции и услуг, позволят определить эффективность использования ресурсов на данном предприятии, и выявить проблемы с её распределением, если таковые имеются.

Как правило, прибыль является не только источником по обеспечению внутрихозяйственных потребностей предприятия, но и достигает все большего значения в процессе формирования бюджетных ресурсов, и различных фондов[16]. С помощью прибыли, предприятие осуществляет финансирование мероприятий, направленных на развитие в научно-техническом и социально-экономическом направлении, а так же по увеличению фонда оплаты труда работников, распределение чистой прибыли изображено на рисунке 1.1

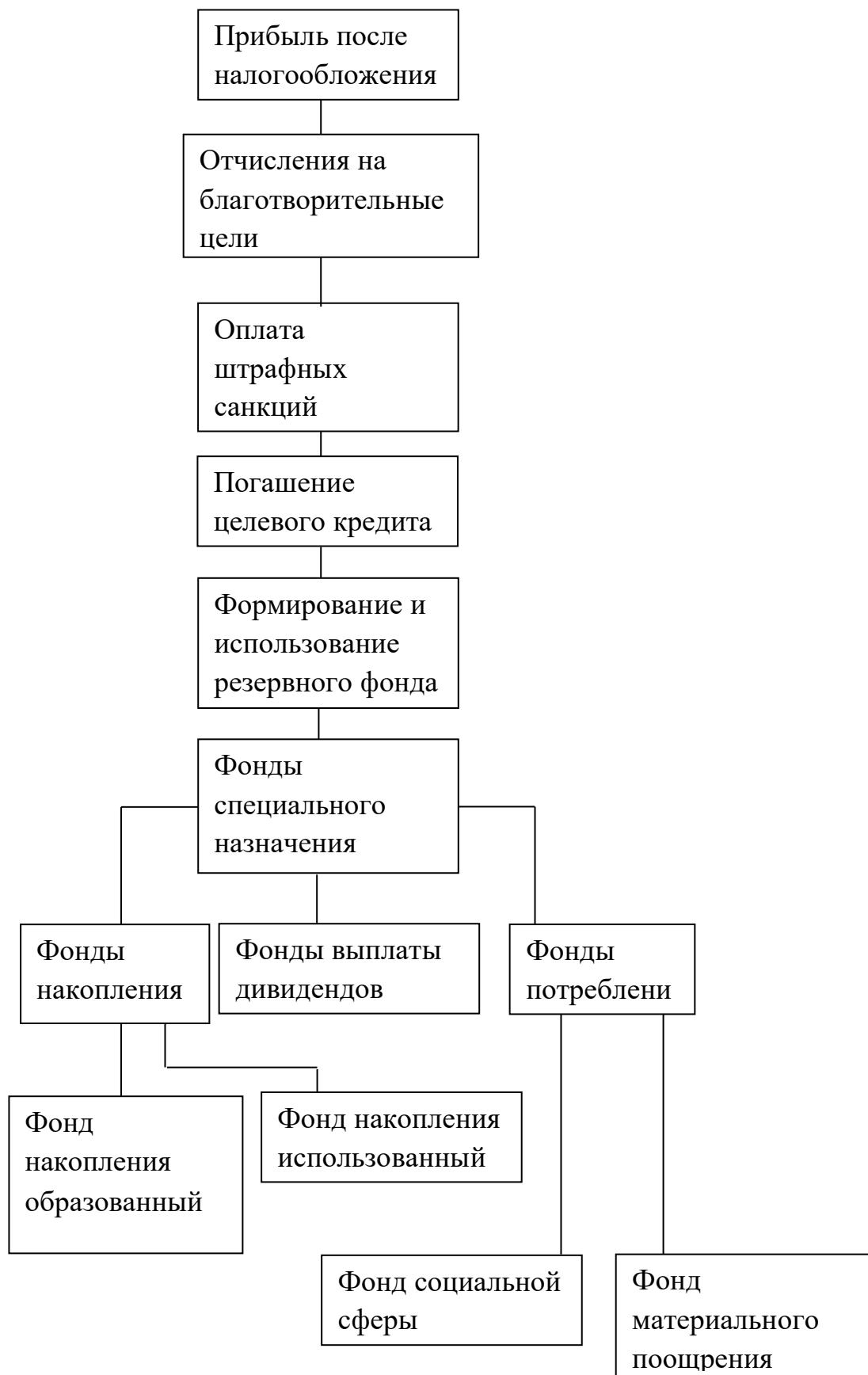


Рисунок 1.1 распределение чистой прибыли на предприятии.



Прибыль может выступать:

- как результативный оценочный показатель деятельности предприятий;
- как целевой ориентир деятельности предприятий
- как источник развития предприятий и финансирования их деятельности.
- как показатель, характеризующий часть дохода, который был получен в

процессе ведения хозяйственной деятельности, и из которого уже вычли сумму понесенных затрат на осуществления этой деятельности, т.е. прибыль выступает как разность между суммарным доходом и суммарными затратами необходимыми для осуществления деятельности[21].

Также прибыль выступает как стоимостный показатель, выражаемый в денежной форме, а это связано с практикой стоимостного учета всех показателей связанных с прибылью. Прибыль синтезирует в себе все стороны деятельности предприятия и показывает достижение эффекта в результате производственно-эксплуатационной деятельности всего предприятия в целом[12].

Стоит помнить, что существуют определенные факторы, которые могут влиять на распределение прибыли, данные факторы делятся на 2 группы, внешние и внутренние, данные факторы представлены на рисунке 1.2

## Факторы, влияющие на распределение прибыли предприятия



Рисунок 1.2 Факторы, влияющие на распределение прибыли предприятия.

Предприятие в течение года направляет прибыль на текущие нужды в соответствии с их назначением, т.е. расходует прибыль прошлых лет.[19]

К основным функциям прибыли относятся:

1. Оценочная функция — заключается в том, что бы наиболее полно и наглядно отразить уровень производства и показать конечный финансовый результат, который характеризует эффективность производства и его целесообразность, а также качество и востребованность производимой продукции. Она отражает уровень дохода предприятия. Каждый предприниматель должен следить за тем, чтобы уровень прибыли его фирмы не сокращался, а наоборот как минимум был стабилен, а в будущем возрастал.

Однако на уровень прибыли, и ее изменение влияет очень много факторов, которые не всегда непосредственно зависят от самой фирмы или предприятия.

2. Стимулирующая функция прибыли – состоит в том, что любая компания в процессе своего функционирования стремится закрепить и улучшить свое положение на рынке, получить некоторые преимущества перед конкурентами и наибольшую экономическую прибыль. Благодаря этому, происходит её динамическое развитие. Чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, после уплаты налогов и отчислений, может быть направлена на финансирование необходимых мероприятий, которые включают в себя расширение производства, увеличение научно-технического и социального развития организации, а также различное поощрение сотрудников, что в свою очередь стимулирует прибыль. Грамотный предприниматель должен понимать, что часть полученной прибыли надо всегда направлять и распределять таким образом, чтобы значимая часть прибыли шла на развитие самой организации, только так можно обеспечить развитие производства и, как следствие, добиться роста всех показателей, а главное увеличить уровень доходов.[17]

Проявление стимулирующей функции прибыли заключается в том, что прибыль одновременно является и финансовым результатом, и основным элементом финансовых ресурсов организации. Таким образом, прибыль является и основным защитным механизмом организации, предохраняющим её от угрозы банкротства.

3. Фискальная функция характеризуется тем, что прибыль – это один из основных источников отчислений в государственные и региональные бюджеты, а также во внебюджетные фонды. В данном случае средства в бюджеты поступают в виде налогов и отчислений, используемых в дальнейшем государством в качестве источника финансирования для выполнения государством своих основных функций, также деньги направляются на удовлетворение общественных потребностей и на

осуществление государственных производственных, инвестиционных, социальных и научно-технических программ.[5]. Исходя из этого, фискальная функция прибыли образует государственный денежный фонд и создает материальные условия для грамотного функционирования всего государства.

Учитывая все выше сказанное, охарактеризовать прибыль можно следующим образом: прибыль - это чистый доход предпринимателя на вложенный капитал в денежной форме, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, и представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

## 1.2 Классификация прибыли предприятия

На сегодняшний день прибыль может быть различных видов, а вид будет зависеть от того, какой признак положен в основу её классификации.[4] Если брать общее понятие, такое как «прибыль предприятия», то из-за обилия показателей, совершенно не ясно, что именно требуется предоставить, именно поэтому для более эффективного поиска и предоставления нужной информации, прибыль классифицируется и имеет систематизированную классифицированную терминологию. Прибыль предприятия классифицируется по следующим видам:

### 1. По характеру отражения в учете

По характеру отражения в учете, выделяют две прибыли, это бухгалтерскую и экономическую. Под бухгалтерской прибылью, подразумевают разность между доходами предприятия, и его внешними затратами(текущими), то бишь издержками, которые отражены в бухгалтерском учете. Экономическая прибыль, уже будет представлять разность между суммой доходов предприятия и его издержками, но как внешними, так и внутренними.

Таким образом, не сложно сделать вывод, что экономическая прибыль будет всегда меньше бухгалтерской именно на сумму внутренних затрат.

2. По характеру деятельности предприятия. Прибыль от основной деятельности предприятия, показывает финансовый результат, от основной деятельности предприятия, которая формируется от её хозяйственной деятельности, формирования этой прибыли происходит на постоянной основе, данная прибыль достаточно прогнозируемая. Второй же вид прибыли, не может поддаться точному прогнозу или стать стабильным, данный источник формирования не может быть отнесен к основной деятельности, это прибыль от не основной деятельности.

3. По основным видам хозяйственных операций. Если прибыль, полученная от реализации продукции, товаров или услуг, которые являются основной деятельностью предприятия, и непосредственно связаны с отраслевой спецификой предприятия, то такая прибыль и называется «Прибыль по основной деятельности предприятия». Такое разделение, подразумевает под собой, что есть прибыль и не по основной деятельности предприятия, называется такая прибыль «прибыль от внереализационных операций».

Прибыль от внереализационных операций, относится к прибыли, но доходы формирующие эту прибыль, не получаются от основной деятельности предприятия, а данная прибыль формируется от паевого участия предприятия в деятельности других совместных предприятий (с отечественными или зарубежными), так же данная прибыль может исходить из принадлежащий предприятию облигаций, акций, или любых других ценных бумаг.

4. По основным видам деятельности.

По основным видам деятельности существуют прибыли от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Операционная деятельность, это полный объем полученной прибыли, от реализации любой продукции предприятия, а так же полученная сумма от других операций, которые не входят в инвестиционную или финансовую

категорию.

Говоря о инвестиционной деятельности, мы говорим про финансовый результат, от операций по приобретению, изготовлению или созданию амортизируемого имущества или основных фондов, и все что с ним связано.

Прибыль от финансовой деятельности предприятия, это тот финансовый результат, который привел к изменениям состава или размера собственного капитала предприятия, а так же его ссуд, например привлечение дополнительного капитала, действий связанными с ценными бумагами, или получением кредита в любых его формах. Сюда же относятся погашение обязательств по основному долгу.

#### 5. По составу элементов, формирующих прибыль.

В данной классификации, прибыль будет делиться на маржинальную, валовую и чистую прибыль.[5]

Маржинальная прибыль будет отображать максимальную прибыль, полученную от реализации товара или услуги, так же она будет показывать рентабельность единицы продукции или всего производства в целом. Для нахождения маржинальной прибыли (поиска чистого дохода от операционной деятельности), требуется из выручки предприятия, вычесть издержки/затраты, если же выручка будет меньше переменных затрат, то можно сделать вывод что это убыток.

Валовая прибыль в отличие от маржинальной, отображает разницу между тем доходом, который получен предприятием, и себестоимостью проданного товара (услуги), но включает в себя и постоянные издержки, помимо не постоянных.

Третий вид прибыли, существующий в данной классификации, называется – чистая прибыль. Чистая прибыль, это такой финансовый показатель, который показывает финансовую прибыль после уплаты налогов, и вычета всех затрат. В дальнейшем чистая прибыль остаётся в распоряжении предприятия, и используется им как говорилось ранее.[22]

#### 6. По характеру налогообложения

Смотря на название данной классификации, сразу можно сделать вывод, что прибыль может облагаться и не облагаться налогом. Выходя из этого, та прибыль, которая подлежит обложению налогом, играет важную роль, и позволяет оценить хозяйственные операции с позиции конечного результата. Не облагаемая часть прибыль регулируется уже соответствующим законодательством.[3]

#### 7. По характеру инфляционной «очистки».

По характеру инфляционной «очистки» прибыль предприятия бывает: нормальная и реальная, характеризующая размеры ее номинально полученной суммы, скорректированные на темп инфляции в необходимом временном периоде.

#### 8. По достаточности уровня формирования.

Достаточный уровень прибыли, это такой уровень при котором он бы смог покрывать все внешние и внутренние затраты, при этом оставался значимый доход. Низкая и высокая прибыль, будет характеризовать уровень формирования, который уже можно сравнить с уровнем нормальной (желаемой, допустимой) прибылью.[8]

#### 9. По рассматриваемому периоду формирования.

В данном подпункте, прибыль будет делиться на следующие временные рамки:

Прибыль предшествующего периода, то есть прибыль, полученная за прошлый период.

Прибыль отчетного периода - прибыль, полученная в отчетном периоде.  
Прибыль планового периода, та прибыль, которая соответствует плану.

#### 10. По характеру использования чистой прибыли делят на части:

После того, как налоги отчислены, и другие обязательства погашены, выделяют «две» части прибыли, это капитализируемая и потребляемая. Капитализированной прибылью является та сумма, которая будет направлена

на финансирование прироста активов предприятия, а потребленной прибылью, будет называться та, которая потрачена на выплаты акционерам или собственникам, а так же работающему персоналу или на заранее согласованные программы предприятия.

#### 11. По степени использования

После уплаты всех обязательств, у предприятия должна оставаться нераспределенная прибыль, которая еще не используется предприятием в хозяйственных нуждах, и не является распределенной, именно она и носит название «нераспределенная прибыль». Конечно же есть и большая часть прибыли - распределённая ,это та часть сформированной прибыли, которая еще не использована в хозяйственной деятельности , но уже распределена и имеет время на исполнение.

#### 12. По значению итогового результата хозяйствования.

Существует всего 2 значения итогового результата, это положительная и отрицательная прибыли, прибыль или убыток.

Это лишь основные классификации прибыли, которые я выделил, перечень классификационных признаков которые можно найти, гораздо богаче представленных, но я постарался выделить наиболее значимые и часто применимые в жизни виды прибыли на предприятии

### 1.3 Факторный анализ прибыли

Конечным результатом деятельности организации, будет являться прибыль, прибыль предприятие это ни что иное как сумма результата ( в нашем случае положительная, так как мы рассматриваем прибыль, а не убыток) от реализации товарной продукции или хозяйственной деятельности предприятия, прочей деятельности, доходов и расходов внереализационных операций. Расчет прибыли выполняется по формуле:



$$P_B = \pm P_P \pm P_{\text{ПР}} \pm P_{\text{ВН}},$$

где

$P_B$  - балансовая прибыль или убыток;

$P_P$  - результат от реализации товарной продукции (работ, услуг);

$P_{\text{ПР}}$  - результат от прочей реализации;

$P_{\text{ВН}}$  - результат (доходы и расходы) от внереализационных операций.

Выручка, полученная предприятием, свидетельствует о завершеном производственном цикле, возврате авансированных в него средств. После чего начинается новый цикл производства.[6]

После вычета из полученной выручки налога и затрат, мы получаем чистую прибыль от реализации, формула расчета реализации выглядит следующим образом:

$$P_P = N_P - S_P - P_D,$$

Где

$P_P$  - результат от реализации товарной продукции (работ, услуг);

$N_P$  - выручка (валовый доход) от реализации продукции;

$S_P$  - затраты на производство реализованной продукции;

$P_D$  - налог на добавленную стоимость и акцизы.

Конечную прибыль, которую может получить предприятие, может изменяться под воздействием факторов, таких как: объем реализации, структуры продукции, отпускные цены на уже реализованную продукцию, цены на сырье, так же материалы, тарифы на перевозку, уровень материальных и трудовых ресурсов.[6]

Факторы, влияющие на прибыль предприятия, можно разделить на 2 группы, это внутренние и внешние факторы. Подробнее внутренние и внешние факторы представлены на рисунке 1.3

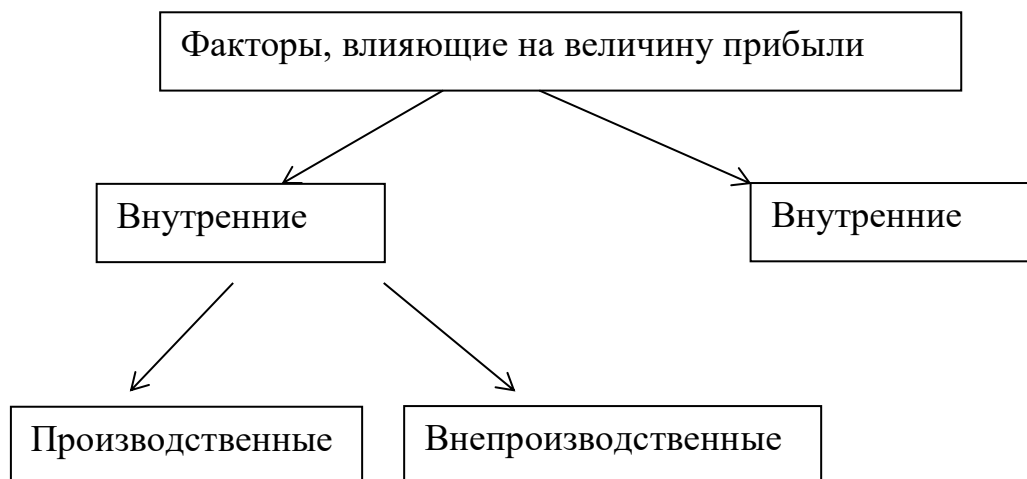


Рисунок 1.3 Разделение факторов влияющих на величину прибыли.

К внутренним факторам относятся, такие факторы как:

- Объем и качество продукции
- политика ценообразования
- себестоимость
- уровень организации труда

К внешним факторам относятся:

- состояние рынка
- цены на топливо
- нормы амортизации
- система налогообложения

К производственным факторам относятся факторы, отражающие наличие и применение основных элементов производственного процесса, которые участвуют в формировании прибыли, это могут быть средства труда, предметы труда и сам труд.[23]

К внепроизводственным факторам относятся те, которые в основном связаны с коммерческой деятельностью, а также с природоохранной, претензионной и другими подобными видами деятельности предприятия.[16]

Разберем подробно внутренние факторы, влияющие на прибыль предприятия.

1) Для расчета общего изменения прибыли от реализации готовой продукции или услуги:

$$\Delta P = P_1 - P_0,$$

Где

$\Delta P$  – результат

$P_1$  - прибыль отчетного года;

$P_0$  - прибыль базисного года.

2) Расчет влияние на прибыль, которая произошло из-за изменения отпускной цены продукции:

$$\Delta P_1 = N_{p1} - N_{p1,0} = p_1 q_1 - p_0 q_1,$$

Где

$N_{p1} = p_1 q_1$  - реализация в отчетном году в ценах отчетного года ( $p$  - цена изделия;  $q$  - количество изделий);

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

3) Формула для расчета влияния на прибыль путем увеличения или уменьшения готовой продукции (по базовому периоду) выглядит следующим образом:

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

Где

$P_0$  - прибыль базисного года;

$K_1$  - коэффициент роста объема реализации продукции;

$$K_1 = S_{1,0} / S_0,$$

Где

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

$S_0$  - себестоимость базисного года (периода).

4) Четвертым фактором является так же изменение объема продукции, но уже обусловленное изменением в самой структуре продукции, для расчета влияния этого фактора, нам потребуется следующая формула:

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

Где

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

$$K_2 = N_{1,0}/N_0,$$

Где

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

$N_0$  - реализация в базисном периоде.

5) Следующим фактором является снижение себестоимости продукции, и рассчитывается по формуле:

$${}^1 P_4 = S_{1,0} - S_1,$$

Где

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

$S_1$  - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6) Расчет влияния на прибыль, связанный с изменением себестоимости структурным сдвигом в составе продукции является шестым фактором, который можно рассчитать по данной формуле:

$${}^1 P_5 = S_0 K_2 - S_{1,0}.$$

Где

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

$S_0$  - себестоимость базисного года (периода).

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

Таким образом, для расчета общего изменения прибыли по всем факторам можно воспользоваться формулой:

$${}^1 P = P_1 - P_0 = {}^1 P_1 + {}^1 P_2 + {}^1 P_3 + {}^1 P_4 + {}^1 P_5 + {}^1 P_6 + {}^1 P_7,$$

Где

${}^1 P$  - общее изменение прибыли.

## 1.4 Методы планирования прибыли предприятия

Планирование прибыли, это основная часть финансового планирования. Данное планирование проводится по всем видам деятельности, в котором принимает участие предприятие. Разделение планирование связано с тем, что существует несколько методик для подсчета и налогообложения прибыли от участия в разных видах хозяйственной деятельности.[22] В процессе создания финансового плана, нужно учесть все факторы, которые могут иметь воздействие на размер прибыли, а уже в дальнейшем, начинать моделировать финансовый результат.

Если вести расчет в условиях стабильно развивающейся экономики, то планирование прибыли можно определить на период в среднем от 3 до 5 лет. При колеблющихся ценах и достаточно прогнозируемых условиях работы фирмы, можно смоделировать будущую прибыль предприятия не более чем на 1 год. Если же ситуация вокруг фирмы нестабильна, планирование прибыли возможно только на короткий срок, обычно это квартал или полугодие.[13]

На сегодняшний день для моделирования прибыли предприятия используется несколько методов изображенных на рисунке 1.4

Методы планирования прибыли предприятия.

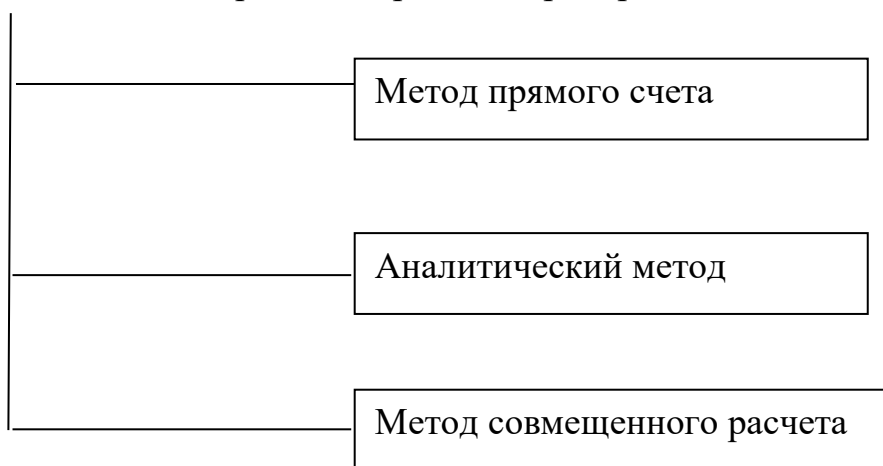


Рисунок 1.4. Методы планирования прибыли предприятия.

Метод прямого счета, аналитический метод, а так же метод совмещенного расчета

1. Метод прямого счета. Данный метод является самым распространенным, в основном он применим при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Суть данного метода заключается в том, что прибыль, это разница между выручкой от реализованной продукции за вычетом НДС, акцизов и полной её себестоимостью.

Расчет плановой прибыли (П) по прямому методу счета производится по формуле:

$$П=(O \times Ц)-(O \times C),$$

где O — объем выпуска продукции, которая планируется в периоде в натуральном выражении;

Ц — цена за одну единицу продукции ( с учетом вычета НДС и акцизов);

C — полная себестоимость одной единицы продукции.

Одной из разновидностью данного метода является метод поассортиментного планирования. В этом случае прибыль будет суммироваться по всем позициям производства, а не по одному. Используя данную разновидность, к ней так же будет прибавляться та прибыль, которая осталась в остатках готовой продукции, которая не была реализована на начало планируемого периода.

Метод прямого счета, является простым и доступным метод, но он не позволяет выявить все то влияние отдельно взятых факторов на плановую прибыль, и при объемной номенклатуре продукции становится трудоёмок. [15]

Второй метод, который носит название аналитический, обычно применим при большом объеме и ассортименте выпускаемой продукции, а так же как некое дополнение к основному методу прямого счета. Аналитический метод позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль, что не может нам дать метод прямого счета. Прибыль будет рассчитываться не по каждому виду продукции, как можно было подумать, а по всей сравнимой

продукции в целом. Если прибыль будет несравнима, то она будет определяться отдельно. Расчеты по данному методу будут заключаться в трех последовательных этапах.[24]

1. Первый этап - это определение базовой рентабельности, что представляет собой, частное от деления прибыли которую мы ожидаем за отчетный год от полной себестоимости всей сравнимой продукции за тот же период.

2. Вторым этапом является нахождение объема продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного периода и определения прибыли на продукцию исходя из ее базовой рентабельности

3. Третий этап – это учет того влияния на плановую прибыль, которое произошло под воздействием факторов таких как: снижение себестоимости, повышения или понижение качества продукции или любое другое изменение связанное с ассортиментом или ценой.

Следующий метод носит название – метод совмещенного расчета. Используя данный метод, применяются элементы, как первого, так и второго методов. Для начала нам требуется определить стоимость товарной продукции в ценах планируемого периода, и по себестоимости отчетного опираясь на первый метод, а воздействие на плановую прибыль таких факторов ,как, изменение себестоимости, качества или ассортимента продукции, опираясь уже на аналитический метод.

Исчисление оптимального размера прибыли становится важнейшим элементом планирования предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования. Для прогнозирования максимально возможной прибыли в планируемом году требуется сопоставить выручку от реализации продукции с общей суммой затрат, подразделяемых на переменные, постоянные и смешанные, таким образом мы получим определенную массу прибыли которая будет определять эффективность производства.[17]

## 1.5 Анализ прибыли и рентабельности на предприятии

Основными задачами анализа функционирования предприятия являются такие показатели, как оценка динамики показателя прибыли, грамотное распределение прибыли в дальнейшем, оценка возможности роста, как прибыли, так и предприятия в целом, оценка возможности увеличения объёмов производства, и оптимизация издержек.[14]

На сегодняшний день в анализе присутствуют следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль является обобщенной прибылью предприятия, которая получается вследствие её функционирования. Иногда её называют прибыль до налогообложения. Балансовая прибыль отражает основной финансовый результат по всем видам деятельности предприятия.

Налогооблагаемая прибыль – это та прибыль, которую мы получим за отчетный период, за вычетом процентов, которые подлежат отчислению в налоговый фонд.

Чистая прибыль, это часть балансовой прибыли, которая остаётся у предприятия, после уплаты всех налогов, сборов и отчислений и других обязательств.

Для анализа прибыли предприятия, следует изучить состав прибыли, который опирается на основную деятельность предприятия, так же изучить структуру и динамику показателей. Проводя анализ, не стоит забывать про такой фактор как инфляция, если мы хотим получить наиболее точные показатели. Конечно же в основном, большая часть прибыли предприятия будет опираться на основную деятельность, которая получается, в следствии продаж и предоставления услуг.[2]

Основные факторы, влияющие на прибыль от основной деятельности предприятия, мы рассмотрели ранее во втором пункте первой главы. Но не



стоит забывать, что существенную прибыль предприятию могут приносить и результаты от внереализационных операций.

Как правило, данные доходы не будут планироваться, по этому, их анализ не проводят, но если опять же, предприятие имеет богатую историю, то анализ произвести все - таки возможно, опираясь на показатели динамики предшествующих периодов. Но внереализационные операции не всегда являются доходными операциями, они могут приносить и убытки, они так и будут называться – внереализационные расходы.

Анализ рентабельности на предприятии. Показатель рентабельности для предприятия, является ключевым в любом анализе. Рентабельность показывает результат, от внесенных инвестиций в деятельность предприятия. Он дает представление о эффективности работы предприятия. Для расчета данного показателя нам нужно найти отношения прибыли от реализации до того как будут произведены отчисления налогов. [5]

Рентабельность предприятия отражает разные аспекты деятельности предприятия, поэтому её разделяют на несколько групп, таких как:

Рентабельность продаж, совокупного капитала и, доходность операционного капитала.

Рентабельность продаж или оборота показывает окупаемость затрат, характеризует эффективность деятельности предприятия. Анализируя данный показатель, мы выясним, сколько прибыли приносит реализация продукции с каждого рубля. Рентабельность продаж может рассчитываться как по всей продукции в целом, так и по каждому виду реализуемой продукции. Формула для расчета выглядит следующим образом:

$$РП = \text{прибыль от продаж} / \text{выручка от продаж}$$

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что повысить рентабельность предприятия можно путем уменьшения расходов или повышением цен на продукции, либо увеличением темпов роста реализации [16].

Основной целью анализа является нахождение ключевых показателей, которые будут характеризовать изменения в финансовом состоянии организации, ее прибыль, расходы и обязанности перед кредиторами, а так же какие-либо изменения в активах и пассивах.[12]

К основным задачам, которые решаются при проведении анализа относятся следующие:

- Оценка динамики и структуры показателей
- Анализ финансовых результатов от всех видов деятельности
- Проведение факторного анализа
- Анализ общих затрат, и затрат на каждый рубль готовой продукции
- Выявление резервов прибыли и рентабельности

Делая вывод, можно сказать, что все сводится к анализу показателей и изучение динамики этих показателей, что в дальнейшем, может позволить сравнение с показателями предприятий конкурентов для оценки и понимания прибыли предприятия.

## 2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

### 2.1 Характеристика предприятия АО «Элкус»

Закрытое акционерное общество "Электронная компания "ЭЛКУС" было образовано в 1993 году на базе отраслевой научно-исследовательской лаборатории ЛЭТИ. Аббревиатура «Элкус» расшифровывается как Электронные Компоненты и устройства. На сегодняшний день АО «Элкус» является современным и высоко-оснащенным технологически развитым предприятием выпускающий широкий спектр наукоёмкой продукции соответствующий мировому уровню развития[26]. Предприятие разрабатывает и производит инновационные, высокотехнологичные устройства и компоненты систем управления для оборонного комплекса, Военно-Морского флота, а так же для Федерального космического агентства. Продукцией и разработками «Элкус» оснащается большая часть самолетов, ракетных комплексов, космических станций и подводных лодок российского производства. Продукция, выпускаемая на данном предприятии, подготовлена для эксплуатации в особо сложных условиях, благодаря чему, известна во всем мире. Продукцией пользуются в таких странах как: США, Германии, Франции, Китае, Канаде, Малайзии, Индии и других странах. На предприятии трудятся около 280 высококлассных специалистов, в том числе 2 доктора и 2 кандидата наук. В 2014 году предприятие приобрело и подготовило к работе отдельно стоящее здание площадью около двух тысяч квадратных метров, в котором разместило: механообработку, производство разъемов, сборку кабелей, и участок герметизации и покрытий. В настоящее время обладает большим парком уникальных вертикальных и горизонтальных фрезерных и токарных центров, в том числе имеются станки субмикронной точности. На предприятии существует замкнутый цикл производства: от разработки электроники до изготовления корпусов и дальнейшей сборки приборов. К 2016 году,

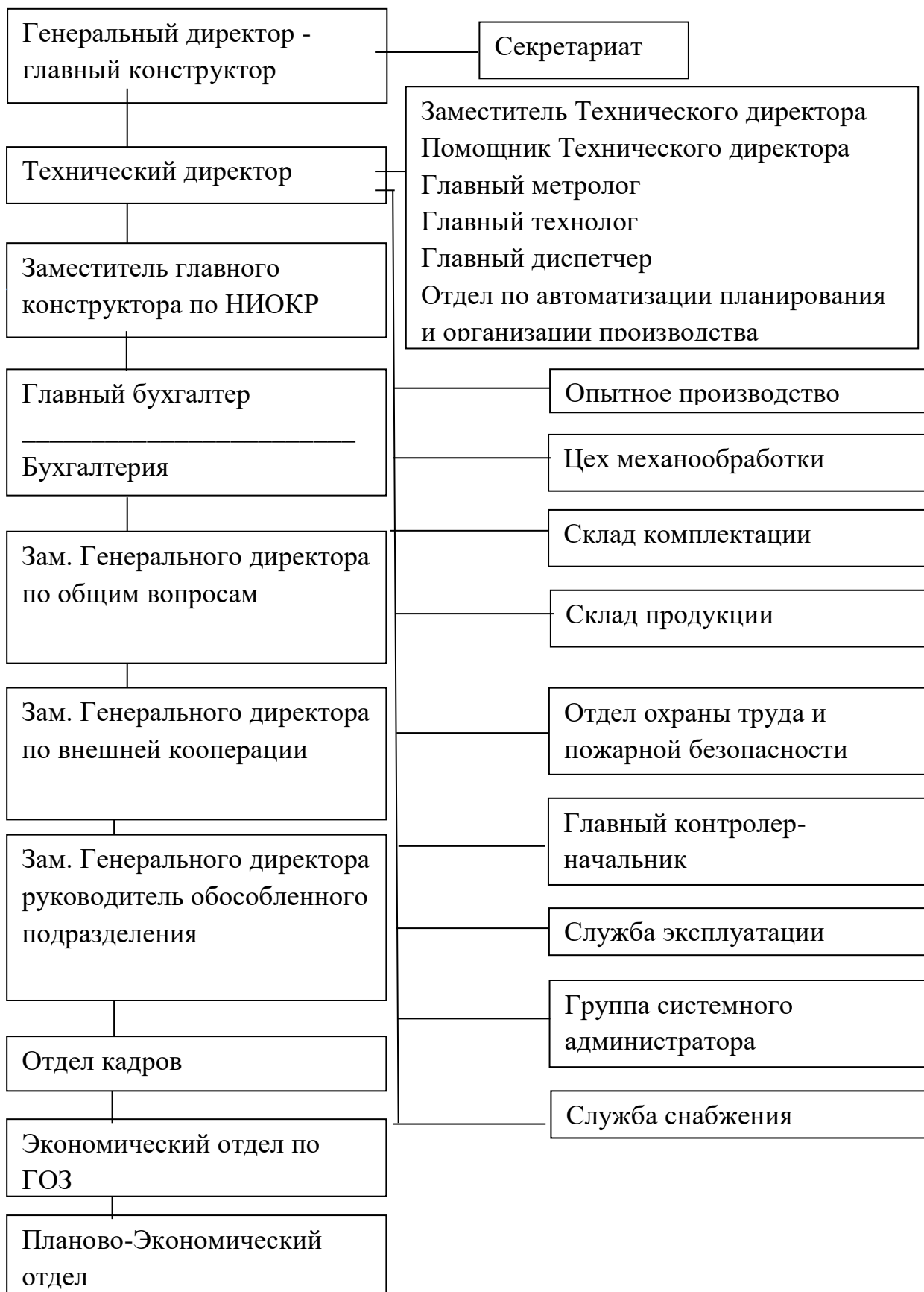
предприятие в ходе реализации инвестиционного проекта построило и ввело в эксплуатацию современное здание общей площадью около 15000 квадратных метров находящиеся в центре Московского района города Санкт-Петербурга на Благодатной улице 11. Данное место, выбранное предприятием, имеет выгодное расположение, находится рядом с Московским проспектом, а так же в непосредственной близости к кольцевой автодороге и метро «Электросила». В новом корпусе предприятия созданы уникальные условия для высоко инновационного производства проведения научных разработок, труда и отдыха специалистов.

Первые 2 этажа служат парковкой для сотрудников ,3 этаж предоставляет возможности для организации питания коллектива. На 4 этаже находится администрация и все основные службы предприятия. Так же на 4 этаже находится музей ретро техники. Генеральный директор предприятия лично собирал коллекцию ретро техники, на сегодняшний день в коллекции есть проигрыватели, магнитофоны, радиоприемники, фотоаппараты, телевизоры, и большое количество образцов изделий произведенных самой компанией. На верхних этажах здания располагаются участки производства печатных плат и приборов, разработанных в конструкторском бюро предприятия, участок автоматизированной сборки печатных плат оснащен современным оборудованием, включающим дублированные линии принтеров, установщиков, паяльных печей шкафов сухого хранения, установки технического зрения и так далее. Рядом, в комфортных условиях работают монтажники этого участка, выполняющие финишные операции. Участок ручной сборки печатных плат, укомплектован специалистами наивысшей квалификации и передовым техническим оборудованием. На участке промывки используется четырех зонная машина с ультразвуком и обогревом, что позволяет обеспечить качественную подготовку плат к лакировке и покрытию. Участки сборки и упаковки узлов обеспечивает высокое качество приборов. Особое внимание

стоит уделить участку регулировки и тестирование испытаний, где сосредоточено более 100 компьютеров.[27]

Работники ОТК гарантируют высочайшие стандарты качества продукции. Опытное конструкторское бюро предприятия включает конструкторский отдел и 6 научных исследовательских лабораторий в конструкторском отделе осуществляется разводка печатных плат, разработка узлов и приборов, выпуск и архивирование конструкторской документации. Лаборатория ЭВМ и процессоров, проектируют современные бортовые машины для сложных условий эксплуатации и различные тестеры, обеспечивающие их применение. Спроектированные изделия соответствуют лучшим мировым образцам в данной области. Закрытое акционерное общество «Элкус» признано стратегическим партнером правительства Санкт-Петербурга.

Вся продукция, выпускаемая АО "Элкус" бесплатно снабжается программным обеспечением, как правило, включающим: драйвер, программы тестирования и отладки плат и систем, построенных на их основе, информационно-справочные материалы в электронном виде (руководство программиста, техническое описание, инструкция пользователя). На сегодняшний день, изделия поддерживаются ПО в средах: DOS, QNX, Linux, Windows. При появлении нового ПО оно поставляется бесплатно клиентам, ранее приобретавшим платы. На предприятии существует практика приёма на работу студентов старшекурсников, после чего существует возможность остаться работать в компании после окончания ВУЗа. Все рабочие места на предприятии прошли специальную проверку условий труда и пригодны для работы или освоения навыков.[26]



Заместитель главного конструктора по научно-исследовательского отдела  
опытно- конструкторских работ –

Научно- исследовательский отдел Конструкторский отдел
--

Рисунок 2.1 Организационная структура АО «Элкус» с административной подчиненностью.

## 2.2 Анализ производства и реализации продукции.

На сегодняшний день, предприятие АО «Элкус» занимается разработкой и дальнейшим производством интерфейсных устройств, всевозможных плат и контроллеров, а так же бортовых встроенных систем управления, начиная от идеи и заканчивая конечным продуктом готовым к эксплуатации.[27]

Список продукции к продаже выглядит следующим образом и изображен на рисунке 2.2

Платы, ретрансляторы 1553, одноплатные компьютеры, Ethernet-коммутаторы, преобразователи интерфейсов, резольверы и всевозможные платы ввода и вывода. Как и было упомянуто ранее, продукция компании не является односторонней, помимо плат, можно приобрести различные приборы и программное обеспечение, такое как: Тестер-МКК, тестер-MIL, тестер-ARINC, программное обеспечение 'ТЕСТЕР MIL-STD-1553В'.



Плата MIL-STD-1553B



Плата МПК-МКИО-  
ARINC-PK



ESW-6U  
Ethernet-коммутатор



Резервированный ретранслятор  
RT-3U-1



Резервированный ретранслятор  
RT-6U-1



Модуль конвертера  
интерфейсов RS232



MZF486-104ISA2 (-R)  
Процессорный модуль



MZF486-104ISA-05 (06)  
Процессорный модуль



Преобразователь  
интерфейсов RS-PC104



ЭВМ EVA-510 в  
ударопрочном корпусе



ТЕСТЕР MIL



ТЕСТЕР ЛПИ 1553B

Рисунок 2.2 Пример продукции АО «Элкус».

По желанию можно приобрести различные комплектующие: соединительные коробки(вилки), фрагменты кораблей(вилки и розетки), аналоговые приемопередатчики, гермопереходники, лабораторные наборы кабелей и устройства дистанционного переключения.



В списке выпускаемой продукции - линии передачи информации для самолетов ЯК-130, СУ-27, СУ-24, СУ-34, СУ-35, Т-50 и других самолетов и вертолетов, приборы управления компрессорными станциями для атомных подводных лодок четвертого поколения. По заказам космической отрасли с 2009 года освоен выпуск пультов космонавтов для модулей МИМ-1 и МИМ-2 по программе Международной космической станции, а также проходит испытания система индикации и управления перспективного космического корабля многоразового использования.

Помимо разработки и изготовления электронных устройств, предприятие проводит тестирование продукции сторонних предприятий на соответствие требованиям ГОСТ Р 52070-2003 (MIL-STD-1553B) согласно ГОСТ Р 51765-2001 "Тестирование опытных образцов интерфейсного модуля в режиме оконечного устройства". Существует некое соглашения о совместной работе и сотрудничества между ФГУП «ГосНИИАС» и АО «Элкус». Данное соглашение гласит о том, что ФГУП «ГосНИИАС» выступает в качестве органа по сертификации продукции, а предприятие АО «Элкус» в качестве испытательной лаборатории[26].

Благодаря широкому распространению своей продукции, предприятие имеет широкую клиентскую базу, основными заказчиками продукции предприятия на территории РФ являются ОАО «РКК «ЭНЕРГИЯ», ФГУП «ГНПРКЦ «ЦСКБ-Прогресс», ОАО «ОКБ СУХОГО», ОАО «Раменское приборостроительное КБ», ОАО «Корпорация «Тактическое Ракетное Вооружение», ОАО «Концерн «Моринформсистема-Агат», ОАО «Концерн «НПО «Аврора» и другие. На сегодняшний день продукцией «Элкуса» пользуются в таких странах как: США, Германии, Франции, Китае, Канаде, Малайзии, Индии и других странах.

К партнерам предприятия относятся НПО "Интеграл" (Минск), завод "Ангстрем" (Зеленоград), ОКБ "Электроавтоматика" (С-Петербург), завод "Компонент" (С-Петербург), МГВП "Автонит" (С-Петербург).

АО «Элкус» так же ведет разработки новых товаров, и может предоставлять услуги, по разработке опираясь на заказы, а именно разработку и быстрое изготовление опытных образцов электронных плат. Разработку специализированных встраиваемых контроллеров, и их компонентов, полузаказных БИС, а также гибридных микросборок на основе отечественных и зарубежных кристаллов. Проектирование устройств на основе кристаллов FPGA, EPLD, PLA фирм Xilinx, Altera, Actel и т.д.[27].

Благодаря уникальным возможностям, в 2017 году предприятие реализовало готовую продукцию на 1.76 млрд. рублей, а за 2018 год - 1.43 млрд. рублей.

### 2.3 Анализ финансового состояния АО «Элкус»

Таблица 2.1 Анализ прибыли предприятия за период 2016-2017 гг.(тыс.руб.)

№	Наименование показателя	Код	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение	Темп Роста %
1	Выручка	2110	1 446 017	1 573 992	+127 975	108.8
2	Себестоимость продаж	2120	585 696	632 002	+46 306	107.9
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	860 321	941 990	+81 669	109.5
4	Коммерческие расходы	2210	297	507	+210	170.7
5	Управленческие расходы	2220	92 869	214 714	+121 845	231.2
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	767 155	726 769	-40 386	94.7

Продолжение таблицы 2.1

7	Доходы от участия в других организациях	2310	3 155	4 022	+867	127.4
8	Проценты к получению	2320	87 384	81 679	-5705	93.5
9	Прочие доходы	2340	17 109	105 590	+88 481	617
10	Прочие расходы	2350	12 676	124 508	+137 184	982.2
11	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	862 127	793 552	-68 576	92
12	Текущий налог на прибыль	2410	169 278	156 445	-12833	92.4
13	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	3 159	2 276	-883	72
14	Прочее	2460	(5)	0	-5	100
17	Чистая прибыль (убыток)	2400	692 844	637 107	-55 737	91.9

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что выручка за 2017 год, по отношению к 2016 году увеличилась на 127975 тысяч рублей, что в процентном соотношении составляет 8.8%. В 2017 году себестоимость продаж выросла на 46306 тысяч рублей, что на 7.9% больше чем в 2016 году. Такой показатель как валовая прибыль увеличился на 81669 тысяч рублей или 9.5% в сравнении с 2016 годом. В 2017 году произошло значительное повышение коммерческих и управленческих расходов на 210 тысяч рублей или 70.7% и 121845 тысяч рублей или 131.2% соответственно. Прибыль от продаж уменьшилась на 40386 тысяч рублей, что составляет 6.3% в сравнении с 2016 годом, это свидетельствует о снижении результативности деятельности АО

«Элкус». Стоит отметить, что в 2017 году, было увеличение как прочих доходов на 88481 тысяч рублей, так и увеличение прочих расходов на 137184 тысяч рублей. Прибыль до налогообложения в 2017 году уменьшилась на 68576 тысяч рублей или 8.%. На конец анализируемого периода АО «Элкус» имел чистую прибыль в размере 637107 тысяч рублей, что на 55737 тысяч рублей или 8.1% меньше, чем за 2016 год.

Таблица 2.2 Анализ прибыли предприятия за 2017-2018 гг.(тыс.руб.).

№	Наименование показателя	Код	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение	Темп Роста %
1	Выручка	2110	1 573 992	1 431 745	-142 247	90.9
2	Себестоимость продаж	2120	632 002	672 235	+40 233	106.4
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	941 990	759 510	-182 480	80.6
4	Коммерческие расходы	2210	507	315	-192	62.1
5	Управленческие расходы	2220	214 714	178 973	-35 741	83.4
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	726 769	580 222	-146 547	79.8
7	Доходы от участия в других организациях	2310	4 022	-	-4022	100
8	Проценты к получению	2320	81 679	77 661	-4018	95
9	Прочие доходы	2340	105 590	6067	-99 523	5.7

Продолжение таблицы 2.2

10	Прочие расходы	2350	124 508	18 257	-106 251	14.7
11	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	793 552	645 693	-147 859	81.4
12	Текущий налог на прибыль	2410	156 445	129 900	-26545	83
13	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	2 276	754	-1522	33.1
14	Прочее	2460	0	(1)	+1	100
17	Чистая прибыль (убыток)	2400	637 107	515 792	-121 315	80.9

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что выручка за 2018 год, по отношению к 2017 году снизилась на 142247 тысяч рублей или 10.1%. Себестоимость продаж за 2018 год выросла на 40233 тысяч рублей, что составляет 6.4%. Такой показатель как валовая прибыль, уменьшился на 182480 тысяч рублей или на 20.4% по отношению к 2017 году. Коммерческие и управленческие расходы за отчетный 2018 год были уменьшены на 192 тысячи рублей и 35741 тысячу рублей соответственно. Прибыль от продаж уменьшилась на 146547 тысяч рублей, что составляет 20.2% в сравнении с 2017 годом, это свидетельствует о снижении результативности деятельности АО «Элкус». Стоит отметить, что в 2018 году было снижение как прочих расходов на 106251 тысячу рублей, так и резкое падение прочих доходов на 99523 тысяч рублей или 94.3% в сравнении с 2017 годом. Прибыль до налогообложения в 2018 году уменьшилась на 147859 тысяч рублей или 18.6%. На конец 2018 года

АО «Элкус» имел чистую прибыль в размере 515 792 тысяч рублей, что на 121 315 тысяч рублей или 19.1% меньше, чем за 2017 год.

На рисунке 2.3 представлена динамика прибыли от продаж предприятия с 2016 по 2018 гг. (тыс.руб.)



Рисунок 2.10 График прибыли от продаж за 2016-2018 гг (тыс.руб.)

Как видно из графика наибольшая прибыль от продаж отмечается в 2016 году и составляет 767155 тысяч рублей, что вызвано наименьшим значением себестоимости 585 696 тыс.руб за весь анализируемый период (2016-2018г). В 2017 году произошло увеличение себестоимости на 46 306 тыс.руб., что привело к снижению прибыли от продаж на 40 386 тыс. руб. Так же в 2017 году произошло значимое увеличение как коммерческих, так и управленческих затрат, на 192 тысячи и 35741 тысячу рублей соответственно. Наименьшая прибыль от продаж, отмечается в 2018 году. Прибыль от продаж 2018 года уменьшилась на 146547 тысяч рублей по отношению к 2017 году, из-за увеличения себестоимости на 40 233 тысяч рублей, что было связано с ростом цен на комплектующие, и падения выручки на 142247 тысячи рублей. При

этом наблюдалось падение коммерческих и управленческих расходов.

Таблица 2.3 – Результаты факторного анализа прибыли 2016 - 2017 гг.  
(тыс.руб)

Факторы прибыли	Сумма влияния
Р– объем продаж	+127972
П Р – структура и ассортимент	-13650
П – уровень затрат на 1 у.е реализованной продукции	-6296
Р – коммерческие расходы	-1889
У – управленческие расходы	-113642
Сумма факторных отклонений	-7505

Влияние факторов на прибыль, от продажи в сумме составило -7505 тысяч рублей. Наибольшее отрицательное воздействие на конечную прибыль, оказали такие факторы, как увеличение себестоимости, что имеет отражение в снижении прибыли за счет изменения структуры и ассортимента продукции на 13650 тыс.руб., а так же, такой фактор как « управленческие расходы» сумма его влияния составила - 113642 тысячи рублей. В 2017 году была увеличена выручка под влиянием такого фактора как объем продаж на 127975 тыс. руб., тем не менее, резкое увеличение управленческих расходов, привело к снижению прибыли от продаж на -40 386 тыс.руб.

Таблица 2.4 – Результаты факторного анализа прибыли 2017 -2018 гг (тыс.руб)

Факторы прибыли	Сумма влияния
Р– объем продаж	-100185
П Р – структура и ассортимент	-242489
П – уровень затрат на 1 у.е реализованной продукции	-107018
Р – коммерческие расходы	+146
У – управленческие расходы	+16337
Сумма факторных отклонений	-433209

Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж в сумме составило – 433209 тысяч рублей на конец 2018 года. Наибольшее отрицательное воздействие в 2018 году на прибыль, оказало увеличение себестоимости, что имеет отражение в снижении прибыли за счет изменения « структуры и ассортимента продукции» на -242489 тысяч рублей, увеличение уровня затрат на 1 единицу реализованной продукции -107018 . В результате повышения себестоимости, в 2018 году наблюдался рост цен на готовую продукцию, что в условиях экономической нестабильности снизило спрос и привело к снижению объемов реализации. Объем продаж упал на 100185 тысяч рублей снизив прибыль от продаж на 146 547 тысяч рублей.

Показатели рентабельности АО «Элкус» рассчитываются на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации и чистой прибыли.



Таблица 2.5 Динамика показателей рентабельности АО «Элкус», тыс. рублей.

Показатели	2016г	2017г	отклоне ние	2017	2018	отклоне ние
Выручка	1446017	1573992	+127975	1573992	1431745	-142247
Полная себестоимость	585696	632002	+46306	632002	672235	+40233
Прибыль от продаж	767155	726769	-40386	726769	580222	-146547
Рентабельность продаж %	47.9%	40.47%	-7.43%	40.47%	36.02%	-4.45%
Рентабельность затрат на производство и продажу продукции %	53.05%	46.17%	-6.88%	46.17%	40.526%	-5.644%
Затраты на 1 рубль проданной продукции (рублей)	59.62	50.42	-8.84	50.42	45.1	-5.32

Анализируя таблицу, можно сделать вывод, что рентабельность продаж имеет отрицательную динамику, так рентабельность продаж в 2017 году составила 40.47 процентов, что на 7.43% меньше чем в 2016 году, а в 2018 году она составила 36.02%, что на 4.45% меньше чем в 2017 году. Несмотря на снижение рентабельности продаж, данный показатель находится выше 30% , что говорит о том, что на предприятии АО «Элкус» имеется достаточный уровень рентабельности продаж. Рентабельность затрат на производство и продажу продукции, так же имеет отрицательное значение, и падает в 2018 году на 5.644% по отношению к 2017 году, и на 12.524% по отношению к 2016 году, что говорит нам о понижении эффективности вложений в основное производство и управление компании. Однако при этом уменьшаются затраты на 1 рубль проданной продукции к 2017 году на 8.84%, а к 2018 году по отношению к 2016 году на 14.16% , что положительно влияет на прибыль.

По данной таблице, видно, что в большей степени на понижение рентабельности продаж в 2017 и 2018 году повлияли такие показатели как, прибыль от продаж на 40386 тысяч рублей и 146547 тысяч рублей соответственно, а так же увеличение полной себестоимости на 46306 тысяч рублей в 2017 году, и на 40233 тысяч рублей в 2018 году.

#### 2.4 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности

При анализе финансового состояния АО «Элкус» так же стоит проанализировать платежеспособность предприятия, то есть его ликвидность. Для этого необходимо сгруппировать статьи актива и пассива бухгалтерского баланса.

Оборотные активы предприятия делятся на 4 группы:

A1 – первая группа которая включает в себя наиболее ликвидные активы, в бухгалтерском балансе это строки 1250 и 1240.

А2- вторая группа, это быстро реализуемые активы, строка баланса 1230  
 А3- в третью группу включены медленно реализуемые активы, которые находятся в троках 1210,1220 и 1260.

А4- четвертая группа включает в себя Труднореализуемые активы (внеоборотные активы) содержится в строке 1100

Для определения ликвидности, необходимо сопоставить активы с текущими обязательствами, они так же делятся на группы:

П1- Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущая кредитная задолженность.) строка баланса -1520

П2- Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства, кроме текущей кредитной задолженности.) строки баланса –( 1510+1540+1550)

П3- Долгосрочные обязательства 1400 строка баланса

П4- Постоянные пассивы (собственный капитал) строки 1300 и 1530

Таблица 2.6 – Анализ ликвидности баланса 2017 г.

Активы	Значение активов по годам		Пассивы	Значение активов по годам		Платежный излишек (недостаток)	
	2016	2017		2016	2017	2016	2017
А1	1550198	2049429	П1	444001	564876	+1106197	+1484553
А2	225155	295802	П2	5435	6005	+219720	+289797
А3	472726	539618	П3	0	0	+472726	+539618
А4	955192	1040224	П4	2753835	3354192	-1798643	-2313968

Таблица 2.7– Анализ ликвидности баланса 2018 г.

Активы	Значение		Пассивы	Значение активов		Платежный излишек	
	активов по годам			по годам		(недостаток)	
	2017	2018		2017	2018	2017	2018
A1	2049429	2426074	П1	564876	409971	+1484553	+2016103
A2	295802	146095	П2	6005	12771	+289797	+133324
A3	539618	664440	П3	0	0	+539618	+664440
A4	1040224	1035117	П4	3354192	3848984	-2313968	-2813867

Баланс, будет считаться абсолютно ликвидным, если следующее соотношение верно:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ .

Проанализировав данные из таблицы 2.6, 2.7, мы получим результаты, которые представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Ликвидность баланса за период с 2016 по 2018 гг.

Сравнение показателей ликвидности на начало 2016 г.	Сравнение показателей ликвидности на начало 2017 г.	Сравнение показателей ликвидности на начало 2018 г.
1 550 198 > 444 001	2 049 429 > 564 876	2 426 074 > 409 971
225 155 > 5435	295 802 > 6005	146 095 > 12 771
472 726 > 0	539 618 > 0	64440 > 0
955 192 < 2 753 835	1 040 224 < 3 354 192	1 035 117 < 3 848 984

Как видно из таблицы 2.8, все неравенства верны, из чего следует вывод, что баланс предприятия АО «Элкус» абсолютно ликвиден.

В динамике за 2016-2018 год коэффициенты ликвидности будут выглядеть следующим образом:

Таблица 2.9 – Динамика коэффициентов ликвидности.

Показатели	2016 – 2017			2017 – 2018			Нормативное значение
	на начало года	на конец года	изменение	на начало года	на конец года	изменение	
Коэффициент абсолютной ликвидности, L1	3.449	3.5899	+0.1409	3.5899	5.7388	+2.1489	от 0.2 до 0.4
Коэффициент промежуточного покрытия, L2	3.95018	4.1081	+0.15792	4.1081	6.084	+1.9759	>1.5
Коэффициент текущей ликвидности, L3	5.002	5.0533	+0.0513	5.0533	7.6562	+2.6029	>2
Общий коэффициент ликвидности, L4	4.03967	4.1545	+0.01483	4.1545	6.4811	+2.3266	>1

Данные из таблицы ликвидности показывают, что предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии. Все показатели ликвидности удовлетворяют нормативные значения. Это свидетельствует о способности предприятия за счет собственных источников погашать обязательства.

Анализируя результаты можно сказать, что АО «Элкус» показывает очень высокую степень экономической устойчивости на сегодняшний день.

В ходе анализа финансового состояния АО «Элкус», по результатам можно сделать следующие выводы. На предприятии прослеживается отрицательная динамика показателей прибыли, а именно, прибыль от продаж с 2016 по 2018 год упала на 24.4% . Факторный анализ выявил значительное влияние на формирование прибыли от продаж повышения себестоимости на протяжении 2016-2018 г. Так же, в 2017 году значительное влияние на прибыль оказал такой фактор как управленческие расходы. Таким образом, под воздействием этих факторов и чистая прибыль упала на 25.5%.

Изучив показатели рентабельности, мы видим, что рентабельность продаж имеет отрицательную динамику на протяжении всего анализируемого периода, но данный показатель находится выше 30%. По показателям платежеспособности было выявлено, что показатели финансовой устойчивости предприятия соответствуют нормативным значениям. Это говорит нам о том, что АО «Элкус» финансово независимо, грамотно использует свои собственные средства и обладает высоким уровнем платежеспособности. По результатам анализа ликвидности баланса, можно сделать вывод, что организация полностью покрывает свои обязательства и обладает достаточной ликвидностью баланса.

### 3. Мероприятия, направленные на повышение прибыли АО «ЭЛКУС»

#### 3.1 Факторы, влияющие на финансовый результат АО «Элкус»

Как было выявлено ранее, в условиях рыночной экономики прибыль имеет колоссальное значение для любого предприятия. Стремление к получению максимальной прибыли ориентирует предприятие на увеличения объема производства и снижению затрат. Для предприятия прибыль является сигнализирующим показателем, указывающим на то, благодаря чему можно добиться прироста стоимости продукта или услуги, и одновременно стимулирует инвестирование в эту сферу. Так же большую роль играют и убытки предприятия, они указывают на просчёты и ошибки в направлении средств, организации производства или продажи продукции.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет нахождение и выявление резервов, для увеличения объемов производства, снижения себестоимости продукции и увеличение прибыли.

Одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия, который обобщает результаты хозяйственной деятельности, является – чистая прибыль. Чистая прибыль связана с разнообразными и многочисленными факторами, которые её формируют, именно поэтому аналитическое значение данного показателя так высоко. К факторам формирования и изменения чистой прибыли относят: Объем продаж, ассортимент, ценовая политика, управленческие и коммерческие расходы, доходы и расходы предприятия, а так же налогообложение.

Оценка вышеперечисленных факторов позволяет анализировать качество прибыли, прирост капитала, а так же спрогнозировать изменения финансовых результатов и оценить качество управленческих решений руководства.

Так же стоит разобрать факторы, которые влияют на прибыль предприятия, они имеют разделения на внутренние, и внешние.

К внешним факторам относятся те, которые не зависят от деятельности предприятия, такие как : состояние рынка, цены на энергию и топливо, нормы амортизации, система налогообложения и т.п.

К внутренним факторам относятся те факторы, которые имеют зависимость от предприятия, например, объем, качество, уровень себестоимости, политика ценообразования на предприятии и т.п.

Все вышеперечисленные факторы влияют на прибыль через объем реализованной продукции или её себестоимость, исходя из этого, для выявления финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема продукции и стоимость затрат и ресурсов, который использовался в производстве. Прибыль, есть ничто иное как превышение доходов над расходами, прибыль обеспечивает рост и конкурентоспособность продукции и предприятия.

Влияние факторов на финансовый результат мы разобрали во 2 главе, используя результаты расчетов, составим таблицу влияния факторов на выручку за 2016-2018 гг.(тыс.руб).

Таблица 3.1 влияние факторов на выручку(тыс.руб.).

Факторы прибыли	2016г Влияние на выручку	2017г Влияние на выручку	2018г Влияние на выручку	Отклонение влияния в 2017г	Отклонение влияния в 2018г
Себестоимость реализованной продукции	40.5%	40.1%	46.95%	-0.4%	+6.85%
Коммерческие расходы	0.02%	0.032%	0.022%	+0.3%	-0.01%
Управленческие расходы	6.42%	13.64%	12.5%	+7.2%	-1.14%



Себестоимость в 2017 году увеличивалась на 46306 тысяч рублей, уровень её по отношению к выручке от продаж уменьшился на 0.4%. Увеличение себестоимости привело к снижению прибыли на 6295 тысяч рублей.

Себестоимость в 2018 году увеличилась на 40233 тысячи рублей, уровень её по отношению к выручке от продаж так же увеличился на 6.85%. В следствии чего увеличение себестоимости привело к снижению выручки на 98074 тысяч рублей.

Рассмотрим влияние управленческих расходов на прибыль предприятия.

Уровень управленческих расходов увеличился на 121845 тысяч рублей, уровень управленческих расходов по отношению к выручке вырос на 7.2%. Увеличение коммерческих расходов, привело к снижению прибыли на 113327 тысяч рублей в 2017 году. Уровень управленческих расходов уменьшился на 35741 тысячу рублей, их уровень по отношению к выручке от продаж уменьшился на 1.14%, что привело к повышению выручки на 16321 тысяч рублей.

Влияние коммерческих расходов на выручку незначительное.

Таблица 3.2 Влияние факторов на рентабельность продаж в 2017-2018 гг.

	Отклонение 2017 года	Отклонение 2018 года
Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения объема продаж	0.35%	-6.44%
Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения себестоимости продукции	-2.94%	-2.81%
Расчет изменения рентабельности продаж за счет изменения управленческих расходов	-7.741%	+13.75%

Из таблицы можно сделать вывод, что увеличение объема продаж в 2017 году, привело к росту рентабельности на 0.35%. Снижение объема продаж в 2018 году, привело к снижению рентабельности на 6.44%. Увеличение себестоимости реализованных товаров в 2017 году на 46306 тысяч рублей, привело к снижению рентабельности на 2.94%. Увеличение себестоимости реализованных товаров в 2018 году на 40233 тысяч рублей, снизило рентабельность на 2.81%. Резкое увеличение управленческих расходов в 2017 году на 121845 тысячу рублей, привело к снижению уровня рентабельности на 7.741%. В 2018 году наблюдается понижение управленческих расходов на 35741 тысяч рублей, что привело к росту рентабельности на 13.75%.

Таким образом, совокупное влияние факторов привело к тому, что рентабельность продаж снизилась на 10.33% в 2017 году. В 2018 году, совокупное влияние факторов привело к повышению рентабельности продаж на 4.5%.

### 3.2 Мероприятия, направленные на увеличение прибыли

Проведенный анализ финансовых результатов АО «Элкус» за 2016-2018 год, показал, динамику снижения прибыли на протяжении всего срока исследования. Данные изменения произошли под влиянием такого фактора как, как увеличение себестоимости продаж как в 2017, так и в 2018 году. Следовательно, для повышения прибыльности и рентабельности АО «Элкус» необходимы мероприятия по повышению эффективности деятельности, путем снижения затрат на производство, что уменьшит полную себестоимость товаров.

Таблица 3.3 Затраты на производство.(тыс.руб.)

Наименование показателя	За 2017 год	За 2018 год
Материальные расходы	505046	405366
Амортизация	53418	68752
Прочие затраты	75312	133531
Изменение остатков (прирост -) незавершенного производства	29540	
Фактическая себестоимость проданных товаров	604236	607649

Анализируя таблицу, мы видим что большую часть затрат на производство составляют материальные расходы.

Стоимость материальных ресурсов, которые отображаются на материальных расходах, формируется исходя из цен закупки материалов для создания продукции предприятия АО «Элкус».

При изучении затрат на материалы, было выявлено, что закупка таких материалов как фольгированный гетинакс и теплостойкий стеклолит происходит по цене выше средней, а значит при закупке этих материалов по более низкой цене можно снизить материальные расходы, что понизит себестоимость продукции.

Рассмотрим материальные затраты на производство в таблице 3.4.

Таблица 3.4 Материальные затраты для изготовления продукции АО «Элкус» за 2018г.(тыс.руб)

Вид материала	Сумма закупки	Цена закупки за 1 ед.	Кол-во закупочных единиц	Процент от себестоимости материалов
Фольгированный гетинакс	16344	4.8	3405	4.03%
Стеклотекстолит теплостойкий фольгированный	17661	21	841	4.36%
Прочие материалы	371361	-	-	91.6%

Фольгированный гетинакс предприятие приобретает по цене 4800 рублей при среднерыночной оптовой цене 3900 рублей. Так же предприятие приобретает теплостойкий стеклотекстолит по цене 21000 рублей, при возможности закупки данного материала по цене 19650 рублей. Таким образом, резервы для уменьшения себестоимости продукции изображены в таблице 3.5

Таблица 3.5 Определение резервов снижения себестоимости.(тыс. руб.)

Материалы	Себестоимость плановая	Себестоимость фактическая за 2018 год	Резерв снижения материальных затрат
Фольгированный гетинакс	13279	16346	3067
Стеклотекстолит теплостойкий фольгированный	16483.6	17670	1186
Прочие материалы	371361	371361	4253

Делая вывод, можно сказать что снизив материальные затраты на 4253 тысяч рублей снизятся и затраты на производство, тем самым уменьшив себестоимость всей продукции. Составим таблицу, применив рекомендуемое мероприятие материальных расходов.

Таблица 3.6 Значение показателей после рекомендуемого мероприятия.

Наименование показателя	За 2018 год	Прогнозируемые значения на 2019 год	Снижение материальных расходов
Материальные расходы	405366	401113	-4253
Амортизация	68752	68752	0
Прочие затраты	133531	133531	0
Фактическая себестоимость проданных товаров	607649	6033396	-4253

Уменьшив материальные расходы на 4253 тысяч рублей, фактическая себестоимость так же снизиться на 4253 тысячи рублей.

Проведенный анализ финансовых результатов деятельности организации за отчетный год создает базу для прогнозирования прибыли от продаж в предстоящем году, основываясь на этом можно предположить, что снизив себестоимость продукции, финансовые результаты в 2019 году будут выглядеть, как показано в таблице 3.7

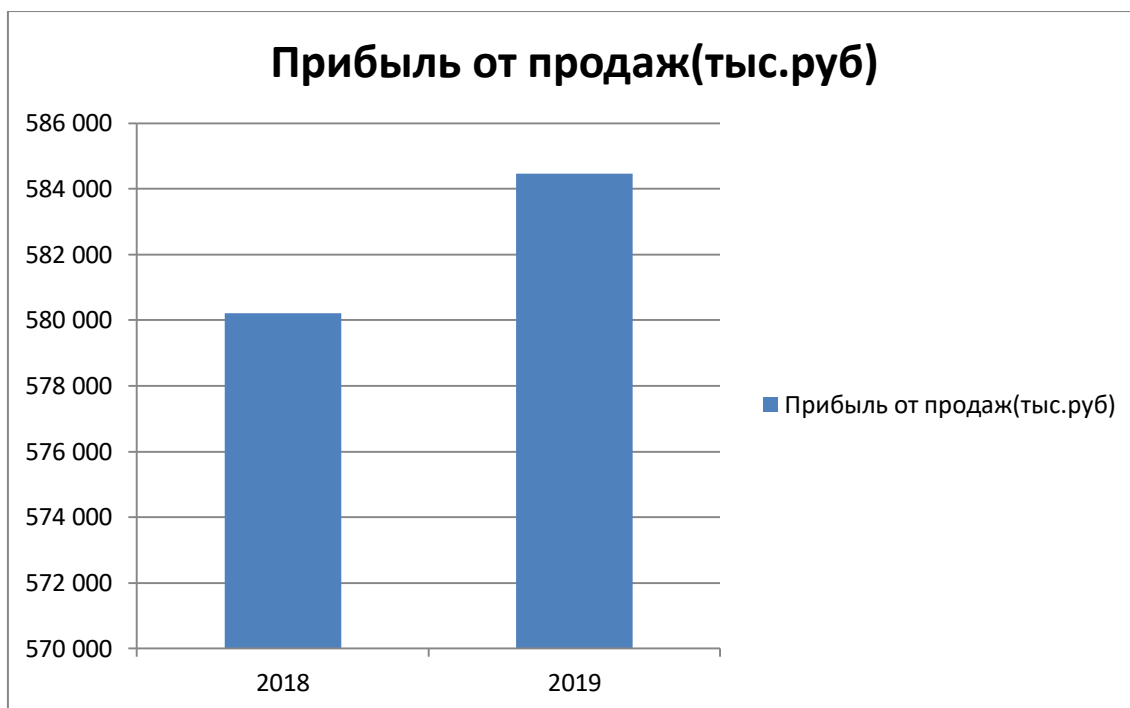
Таблица 3.7 Прогнозируемый Анализ прибыли предприятия на 2019 год

№	Наименование показателя	Код	2018 г.	2019г	Абсолютное отклонение	Тем роста %
1	Выручка	2110	1 431 745	1 431 745	1431745	100%
2	Себестоимость продаж	2120	672 235	668 000	-4253	99.3%
3	Валовая прибыль (убыток)	2100	759 510	763 745	4235	100.5 %
4	Коммерческие расходы	2210	315	315	0	100%
5	Управленческие расходы	2220	178 973	178 973	0	100%
6	Прибыль (убыток) от продаж	2200	580 222	584 457	4235	100.7 %
7	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-	-
8	Проценты к получению	2320	77 661	77 661	0	100%
9	Прочие доходы	2340	6067	6067	0	100%
10	Прочие расходы	2350	18 257	18 251	0	100%
11	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	645 693	649 934	4241	100.6 %
12	Текущий налог на прибыль	2410	129 900	129 994	94	100.1 %
13	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	754	754	0	100%
14	Прочее	2460	1	1	0	100%
17	Чистая прибыль (убыток)	2400	515 792	519 940	4148	100.8 %

Как видно из таблицы, результатом использования резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции стало увеличение

прибыли от продаж на 4235 тысяч рублей, что привело к увеличению чистой прибыли на 4148 тысячи рублей, составим диаграмму прогнозируемой прибыли на 2019 год с учетом мероприятия направленного на улучшение деятельности предприятия.

Диаграмма 3.1.Прогнозируемая прибыль от продаж на 2019 год. (тыс.руб.)



Из диаграммы видно, что после использования мероприятия направленного на повышение результата финансовой деятельности АО «Элкус» прибыль от продаж увеличиться на 4235 тысяч рублей.

В результате предлагаемого в данной работе мероприятия по повышению прибыли и рентабельности, в 2019 году ожидается положительное изменение основных показателей деятельности АО "Элкус". При аналогичной выручке в 1431745 тысяч рублей себестоимость продукции снизиться на 4253тыс. руб. Прибыль от продаж возрастет на 4235 тыс. руб., чистая прибыль предприятия увеличиться на 4148 тысячи рублей, что говорит о росте доходности предприятия.

## Заключение

Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и расходов предприятия, полученных от разных хозяйственных операций. Следовательно, она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия. Основными показателями прибыли, которые используются для оценивая хозяйственной деятельности предприятия, являются: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

Анализ основных экономических показателей деятельности АО «Элкус» за период 2016-2018гг. выявил, что на предприятии прослеживается отрицательная динамика показателей прибыли, а именно, прибыль от продаж с 2016 по 2018 год снизилась на 186933 тысячи рублей, что составляет 24.4%. Валовая прибыль в период с 2016 по 2018 год уменьшилась на 100811 тысяч рублей или 11.8%. Прибыль до налогообложения с 2016 по 2018 год снизилась на 216434 тысяч рублей. По результатам факторного анализа, было выявлено, значительное влияние на формирование прибыли оказывает себестоимость продукции, которая увеличивается на протяжении всего периода исследования. В 2017 году наблюдался значительный рост управленческих расходов, в совокупности с повышением себестоимости чистая прибыль упала на 8.1% в сравнении с 2016 годом. В результате уменьшения объема продаж и повышения себестоимости продукции, в 2018 году чистая прибыль АО «Элкус» снизилась на 177052 тысячи рублей, что составило 25.6% в сравнении с 2016 годом.

Анализ рентабельности предприятия позволил сделать вывод, о том, что рентабельность продаж АО «Элкус» имеет отрицательную динамику на протяжении всего анализируемого периода. Тем не менее, данный показатель находится выше 30% , а именно 36.02%, это говорит нам о достаточной финансовой устойчивости предприятия, которая соответствует нормативному значению, из этого следует, что АО «Элкус» финансово



независимо и грамотно использует свои собственные средства и обладает высоким уровнем платежеспособности.

Повышение прибыли на предприятии АО «Элкус» было рассмотрено путем снижения себестоимости продукции за счет снижения затрат на производство. При использовании предложенных мер по снижению себестоимости, можно спрогнозировать рост всех финансовых показателей, что приведет к увеличению прибыли от продаж на 4235 тыс. руб., тем самым увеличив чистую прибыль предприятия на 4148 тысячи рублей.

## Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (в ред. ФЗ РФ от 4 ноября 2014 г. № 344-ФЗ)
2. Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая)» // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
3. Налоговый кодекс РФ (часть первая, Федеральный закон от 31.07.98 №146-ФЗ, и часть вторая, Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ.) в редакции ФЗ №368-ФЗ от 27.12.2012 г
4. Приказ Минфина Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. Приказа Минфина от 4 декабря 2012 г. № 154н).
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено Приказом Минфин РФ от 29.07.98 г. № 34н. (в ред. приказа Минфина РФ от 26.03.2010 г. № 26н)
6. Артеменко В.Т. Финансовый анализ. – М.: НГАЭиУ, 2015. – 628 с
7. Анализ финансовой отчетности. Учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014.–368с
8. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексно-экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 527 с.
9. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2011. - 432 с
10. Бондарева Л.Н., Леонтьева М.М., Пермякова У.В. и др. - Антикризисное управление на предприятии в современных условиях. Учебное пособие. Екатеринбург: Издательский Дом «Ажур», 2015. - 94 с.
11. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. - Экономический анализ, 2-е издание. - М.: Финансы и статистика, 2015. – 289с.
12. Гришин А.Ф. Статистика. – М.: Финансы и статистика, 2015. - С. 324с.

13. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. Издание второе - 2013 М, 2013 - 347 с
14. Дубровин И.А., ред., Есина А.Р., Стуканова И.П. Экономика и организация производства: Учеб.пособие для вузов. Изд. 2, доп., 2014 – 202с.
15. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий. - М.: Герда, 2014. – 331 с.
16. Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие для бакалавров. - М.: Юрайт, 2014. - 426 с.
17. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с.
18. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина.- М.: ИНФРА-М, 2015.- 296 с.
19. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. // Финансовый анализ. - 2016. - № 10. - С. 35
20. Чечевицына, Л.Н. Экономика организации: Учебное пособие / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына. - Рн/Д: Феникс, 2014. - 382 с.
21. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий - М.: ИНФРА-М, 2015. – 899 с.
22. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др. - М.: Новое знание, 2013. - 677 с. 24. Экономика предприятия: учеб. / Под ред. проф. О.И. Волкова – М.:ИНФРА – М, 2014. – 716 с.
23. Юркова Т.И., Юрков С.В. Экономика предприятия: учеб. пособие. - М.: Эксмо, 2016. - 1200 с.
24. Якубов, Я.В. Финансовый анализ – М: Тополь, 2014- 410с.
25. Ярыш, Б. С. Оценка предприятия/ Я.В. Ярыш. - М: ИНФРАМ, 214 -220 с.
26. Интернет ресурс, сайт предприятия раздел «о компании» - <http://www.elcus.ru/index.php?ID=about>
27. Интернет ресурс, сайт предприятия продукция - <http://www.elcus.ru/boards.php?ID=startb>