

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Резервы и пути повышения прибыли и рентабельности
предприятия (на примере АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»)»

Студент

А.В. Гасанов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.В. Фрезе

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

д.э.н., доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 2016 г.

Тольятти 2016

Аннотация

Прибыль является одной из важнейших экономических категорий рыночной экономики, может быть, самой важной, так как является целью предпринимательской деятельности, ее смыслом.

Цель бакалаврской работы – разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности в АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Объектом исследования является АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС», основным видом деятельности которого является производство запасных частей для отечественных автомобилей.

Предметом исследования выступает хозяйственная деятельность АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её элементы в виде параграфов 2.3, 3.1 и 3.2 могут быть использованы в деятельности специалистов хозяйствующих субъектов по увеличению прибыли организации и её использовании.

Бакалаврская работа составляет 65 страниц, имеет 3 главы, 55 использованных литературных источников, а также включает 2 рисунка, 13 таблиц и 2 приложения.

Ключевые слова: прибыль, планирование, доходы, затраты, оптимизация, распределение прибыли, экономическая эффективность.

Содержание

Введение.....	4
1 Методические подходы к анализу прибыли и рентабельности в организации.....	7
1.1 Прибыль как показатель, характеризующий результаты хозяйственной деятельности и влияющий на финансовое положение организации.....	7
1.2 Методика оценки прибыли и рентабельности организации.....	14
2 Техничко-экономическое положение и изменение прибыли и рентабельности в АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».....	25
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».....	25
2.2 Оценка прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».....	30
2.3 Оценка влияния факторов на прибыль и уровень рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».....	33
3 Резервы и пути повышения прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».....	39
3.1 Резервы повышения прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».....	39
3.2 Расчет эффективности предлагаемых мероприятий.....	51
Заключение.....	54
Список использованной литературы.....	57
Приложения.....	62

Введение

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается значение прибыли. Акционерная, частная, либо иная форма собственности организации, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, и отчислений в бюджет. Прибыль в условиях рынка используется не на потребление, а на инвестиции и инновации, которые обеспечивают экономический рост организации и ее конкурентоспособность.

Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и финансовой деятельности организации, потому что при новых условиях хозяйствования перехода организаций промышленности к рыночной экономике одним из важнейших показателей оценки эффективности их деятельности является прибыль

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всей организации, то есть составляет основу экономического развития организации. Повышение прибыльности в организации создает финансовую основу в целях самофинансирования деятельности самой организации, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и иными организациями. Таким образом, прибыль становится важнейшим показателем в осуществлении оценки производственной и финансовой деятельности организации.

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях на российских предприятиях сложилась крайне неблагоприятная ситуация в отношении показателей прибыли и рентабельности.

Продолжается падение промышленного производства, сокращается масса прибыли в реальном секторе экономики, возрос удельный вес убыточных мероприятий. В таких условиях вопросы управления прибылью становятся

наиболее актуальными.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

Наряду с формированием прибыли на каждом предприятии должно быть обеспечено и эффективное управление ее распределением.

В настоящее время без грамотного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на эту величину невозможно повысить уровень получаемой прибыли.

Целью данной работы является разработка рекомендаций по повышению прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Для достижения поставленной цели, нужно решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа прибыли и рентабельности организации;
- проанализировать динамику прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»;
- разработать рекомендации по увеличению прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Объектом исследования данной работы является АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Предметом исследования выступают хозяйственная деятельность АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Методологической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов по вопросам прибыли организации и практика её оценки в управленческой деятельности, в частности, таких авторов, как Афоничкин А.И., Баканова М.И., Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и ряда других авторов.

Информационной базой исследования послужили статистические сборники и справочники о развитии управления планирования прибыли, нормативные и инструктивные материалы и материалы, полученные в результате исследования АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС». Кроме того, в процессе выполнения бакалаврской работы использовались материалы периодической печатных изданий, нормативные документы, данные бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах организации.

Использовались методы анализа, синтеза, горизонтальный и вертикальный сравнительный анализ, коэффициентный метод, т.е. применялся диалектический и системный подходы.

Теоретическая значимость исследования заключается в обобщении аспектов оценки эффективности управления прибыли организации и в управленческой деятельности, а также в определении методологической базы в целях решения проблем, возникающих в ходе проведения мероприятий по повышению эффективности планирования прибыли на фирме АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Практическая значимость исследования состоит в предложениях и рекомендациях, позволяющих решать проблемы, возникающие при оценке состояния и управления прибылью организации в управленческой деятельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

В первой главе рассматриваются сущность прибыли, этапы планирования и процесс формирования прибыли на фирме.

Во второй главе дана общая характеристика организации, проведена оценка финансово-хозяйственной деятельности организации, оценка динамики прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

В третьей главе разрабатываются рекомендации по повышению прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

1 Методические подходы к анализу прибыли и рентабельности в организации

1.1 Прибыль как показатель, характеризующий результаты хозяйственной деятельности и влияющий на финансовое положение организации

Экономическая среда интенсивно влияет на работу организации через структурные и циклические изменения в регионе, налогообложение, инфляционные процессы. Региональная стратегия регламентирует работу организации и определяется степенью воздействия региональных органов власти на экономические процессы. Технологическая среда определяет уровень технологии, применяемой на фирме и у конкурентов, и характеризуется следующими параметрами: степенью физического и морального износа оборудования, капиталоемкостью выпущенного товара, применением средств автоматизации в производстве. Социальная среда воздействует на организацию через платежеспособный спрос со стороны населения, соотношение спроса и предложения на рынке труда, квалификацию рабочей силы.

Для формирования регионального статуса организации актуальны проблемы, связанные с анализом конкурентной среды на региональных рынках, потому предприятию, функционирующему на конкурентном рынке нужно формировать конкурентную стратегию, представляющую собой «совокупность определенных мероприятий маркетинга в сочетании с рыночными и объемными характеристиками деятельности организации».

Эффективность деятельности организации в регионе зависит не только от его производственной мощности, представленный производственными, материально техническими, технологическими и кадровыми характеристикам и деятельности организации, но и определяющую роль в формировании устойчивого положения организации в регионе играет организация управления на фирме, способ подготовки и принятие управленческих

решений.

В современной хозяйственной практике прибыль организаций подразделяется на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, налогооблагаемая прибыль чистая прибыль, базовая прибыль на акцию, разводненная прибыль, прибыль до выплаты налогов и процентов. Данные определения не закреплены нормативно и употребляются в бухгалтерской отчетности.

Валовая прибыль – это общая прибыль, полученная до совершения всех вычетов и отчислений. То есть ее возможно определить, как показатель превышения доходных поступлений над всеми текущими затратами. В состав валовой прибыли включают амортизацию основных источников имущества и доходные поступления, полученные от собственности [16, с. 73].

Прибыль от продаж, представляющая собой общую выручку за вычетом себестоимости товара, а также управленческих и коммерческих затрат, является важнейшим показателем, отражающим эффективность маркетинговой стратегии фирмы, что особенно актуально для организаций-посредников.

Наряду с операциями по продаже товара, выполнению работ, оказанию услуг организации имеют и иные хозяйственные и финансовые операции и соответственно прочие доходные поступления и затраты.

Прибыль до налогообложения состоит из прибыли от продаж, скорректированной на показатели, выступающие в роли своего рода поправок, к которым относят доходные поступления либо затраты, связанные с операционной деятельностью организации. Данная категория включает в себя доходные поступления и затраты, имевшие место на фирме, однако, напрямую не связанные с продажами товаров и услуг, то есть его основной деятельностью. Они могут возникать при предоставлении определенных активов в аренду, отчислений за применение объектов интеллектуальной собственности, дивидендов, приносимых в случае владения компанией разными ценными бумагами и так далее. Данные доходные поступления и

затраты возникают в случае начисления штрафов либо пени из-за невыполнения условий контрактов, выплаты неустоек, получения каких-либо средств безвозмездно (согласно договору дарения), а также прибыли, либо убытки прошлых лет, выявленные бухгалтерией лишь в текущем году [19, с. 37].

Чистая прибыль – часть балансовой прибыли организации, остающаяся в его распоряжении после выплаты налогов, сборов, отчислений и иных обязательных платежей в бюджет. Чистая прибыль используется в целях увеличения оборотных средств организации, формирования средств и резервов, и reinvestиций в производство [12, с. 96].

Объём чистой прибыли зависит от валовой прибыли и размера налогов исходя из количества чистой прибыли, исчисляются дивиденды акционерам организации.

Прибыль до выплаты налогов и процентов - отношение цены организации к величине прибыли до выплаты налогов и процентов. На использовании этого показателя основан один из способов оценки цены организаций: по ряду совершенных сделок по покупке-продаже организаций, аналогичных оцениваемому, рассчитываются соотношения совокупности, в которую были оценены данные организации, и размера их прибыли до выплаты налогов и процентов, а затем высчитывается среднее значение данного соотношения, и полученная величина умножается на размер прибыли до выплаты налогов и процентов, полученной оцениваемой организацией.

Налогооблагаемая прибыль – это прибыль, из которой считается налог на прибыль.

Базовая прибыль на акцию – это совокупность чистой прибыли за срок, которая приходится на владельцев обыкновенных акций и разделенная на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находившихся в обращении в течение срока [13, с. 94].

Разводненная прибыль на акцию – это совокупность чистой прибыли за

срок, которая приходится на владельцев обыкновенных акций, разделенная на средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении, и скорректированная с учетом результата всех конвертируемых в обыкновенные акции контрактов [23, с. 56].

Степень и совокупность прибыли складываются под влиянием множества причин, воздействующих на нее как отрицательно, так и положительно. Причины, которые влияют на прибыли, многочисленны и разнообразны.

К внешним причинам, влияющим на прибыль организации, относятся социально-экономические условия, цены на производственные ресурсы, степень развития внешнеэкономических связей, транспортные и природные условия.

Внутренние причины, которые влияют на прибыль, а также на рентабельность – это причины, обусловленные ростом розничного товарооборота и причины ресурсного характера (положение и условия эксплуатации средств, их состав и величина).

Однако нужно заметить, что на величину прибыли оказывают влияние во многом внешние, то есть не зависящие от деятельности данной организации причины:

- количество прибыли может изменяться в зависимости от конъюнктурных колебаний региональной экономики, в частности увеличения либо снижения уровня цен, перемещения спроса из одной сферы в иную.
- размер прибыли зависит от видов рынка, иначе говоря, от специфики ценообразования на конкретном рынке, а также от целевой установки региональной стратегии.
- изменение величины прибыли может быть связано с работой региональных органов власти, направленной на обеспечение региональных общественных интересов и отдельных социально – экономических групп (таким образом, государство в лице региональных органов власти оказывает обратное влияние на формирование прибыли).

- прибыль как форма денежных накоплений организации представляет собой источник финансовых ресурсов, направляемых на потребление и накопление [39, с. 74].

Стремление к получению прибыли ориентирует организации на рост количества воспроизводства и снижение затрат.

В региональной экономике этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение региональных общественных потребностей.

В экономике России, в связи с формированием нужных условий функционирования рыночной совокупности процессов, изменяются целевые предназначения организации и ее статус в региональной экономической системе. Главной целью деятельности организации становится получение прибыли. Организации дальше не могут ориентироваться на бюджетные источники финансирования собственной деятельности, потому более оптимальным механизмом обеспечения расширенного воспроизводства организации на региональном уровне выступает механизм самофинансирования, оптимальным элементом которого является прибыль организации. Но экономический кризис поставил многие организации в ситуацию не максимизации прибыли, а выживания в нестабильной экономике. Тем не менее, именно получение прибыли является целевой функцией организации, определяющий его статус в региональной экономике.

Для того чтобы подробнее изучать процессы формирования и распределения прибыли, нужно рассмотреть суть и структуру механизма формирования и распределения финансовых результатов организации, характеризующих эффективность ее функционирования в региональной экономической системе.

Историческая тенденция накопления источников имущества и поиска результативных форм его приложения обуславливает появление конкурентоспособных организаций, значительный рост интенсивности инвестиционной деятельности, находящий выражение в форме перехода

источников имущества между организациями, отраслями и секторами экономики [28, с. 124].

Организации создаются через внесения в них источников имущества, что является содержанием и главным проявлением инвестиционной деятельности. В ходе дальнейшей деятельности и развития компаний нужно поддерживать, обновлять и расширять их производственную деятельность, что связано с дальнейшим появлением спроса на инвестиции. В свою очередь, организации (прежде всего прибыль организаций) сами являются значительными источниками инвестиций.

Развитие рыночной экономики базируется на новых институциональных формах, отличных от институтов административно-командной совокупности процессов, в которых особую значимость приобретает осмысление процессов трансформации через оценки инвестиционной деятельности организации – основного субъекта регионального рынка, ибо эффективность функционирования региональной, экономической совокупности процессов в значительной степени зависит от форм финансирования инвестиционной деятельности.

Материальной основой осуществления современного процесса расширенного воспроизводства на региональном уровне является самофинансирование организаций. Принцип самофинансирования означает способ хозяйственной и инвестиционной деятельности, при котором все затраты, связанные с производством, первоочередные платежи в бюджет и обязательные отчисления из прибыли и себестоимости, а также затраты по расширенному воспроизводству полностью покрываются за счет прибыли и иных собственных источников.

Результативным стимулом в целях массового обновления основных средств в региональной экономике выступает инструмент ускоренной амортизации.

В условиях нестабильной экономической обстановки в регионах есть неопределенность прогнозов количества прибыли, что безусловно затрудняет

планирование процесса накопления организаций. Более того, размеры получаемой прибыли большинства организаций зависят от проводимой в регионе социально-экономической стратегии, потому расширение основного источника инвестиций и прибыли ведет к увеличению ресурсов накопления, что является актуальной задачей устойчивого развития региона.

Важнейшим источником финансирования инвестиционного процесса организации являются резервы инвестиционного характера. В зарубежной теории и практике инвестиционной деятельности организаций выделяют, как правило, четыре статьи резервов. Экономический смысл этих статей заключается в том, что часть прибыли, направленная в резервы, была предоставлена в распоряжение фирмы в целях расширения воспроизводства либо иных целей, предусмотренных действующим законодательством, уставом фирмы либо решением руководства организации [15, с. 87].

Возрастание роли самофинансирования, либо самоинвестирования в повышении регионально – инвестиционной активности обусловлено следующими причинами: неразвитость и рискованность регионального экономического рынка; оборачиваемость средств в сфере обращения гораздо выше, чем в производственных и инвестиционных сферах, что вызывает нежелание у потенциальных внешних инвесторов осуществлять вложения в реальный сектор экономики; дороговизна кредитов; ограниченность получения долгосрочных займов; ограниченность инвестиционного применения доходных поступлений домохозяйств; пассивное поведение региональных органов власти в инвестиционной сфере.

Все вышеперечисленные причины свидетельствуют о том, что принципы самофинансирования являются особенно важными для экономической стабилизации региональной экономики, где кризис инвестирования тесно связан с кризисом финансовых ресурсов.

Экономические последствия ориентирования организаций на собственные источники финансирования инвестиционной деятельности в региональной экономике заключаются в следующем: самофинансирование

выступает регулятором колебаний количеств капиталовложений в масштабах региональной экономики (организациям, ориентирующимся на внешние источники финансирования свойственны значительно большие масштабные колебания в объемах инвестиций); самофинансирование выступает мощным стимулом стремления организации к получению прибыли; в трудах ряда зарубежных исследователей выявлено, что периоды спада инвестиционной активности совпадают с фазами снижения масштабов самофинансирования – это означает, что последнее следует рассматривать как важного фактора активизации инвестиционной, а тем самым, и всей хозяйственной деятельности, рычагом ускорения антикризисного развития регионов.

1.2 Методика оценки прибыли и рентабельности организации

В практике управления прибылью в зависимости от применяемых способов отличают следующие главные совокупности процессов проведения оценки на фирме: горизонтальная оценка; вертикальная оценка; сравнительная оценка; оценка рисков; оценка показателей; интегральная оценка; факторная оценка.

Горизонтальная оценка прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе применения этой оценки рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения. В практике управления прибылью наибольшее распространение получили следующие виды горизонтальной оценки.

Горизонтальная оценка направлена на изучение темпов роста (прироста) показателей, которая объясняет причины изменения в их структуре, таким образом, она представляет собой абсолютное и относительное изменение показателей за определенный срок [31, с. 84].

Вертикальная (структурная) оценка, выявляет структурные изменения в составе валовой прибыли и влияние определенной позиции отчетности на результат в целом.

Сравнительная оценка при оценке прибыли и рентабельности состоит в сопоставлении значений аналогичных показателей между собой. В процессе применения данной оценки определяются абсолютные и относительные отклонения сравниваемых показателей. Одними из распространенных в практике являются следующие виды сравнительной оценки: сопоставление показателей прибыли и рентабельности исследуемой организации со среднеотраслевыми и аналогичными показателями организаций-конкурентов, что дает возможность выявить конкурентную позицию по уровню эффективности деятельности; сопоставление фактических показателей прибыли и рентабельности исследуемой организации с плановыми, либо нормативными, что способствует выявлению отклонений и установлению причин данных отклонений; сопоставление показателей прибыли между подразделениями и филиалами, с целью определения более и наименее результативных из них.

Результатом качественной оценки рисков является описание неопределенностей, присущие проекту, причины, которые их вызывают, и, как результат рисков проекта. Для описания удобно применять специально разработанные логические карты — список вопросов, помогающие выявить присутствующие риски [39, с. 128].

Количественная оценка рисков нужна для того, чтобы оценить, каким образом более значимые рисковые причины могут повлиять на показатели эффективности инвестиционного проекта. Оценка дает возможность выяснить, к примеру, приведет ли небольшое изменение количества продажи к значительной потере прибыли либо же проект будет выгоден даже при продаже 40% от запланированного количества продаж.

Помимо оценки и подсчета чистой прибыли организации, полезно проводить сопоставительную оценку с иными интегральными показателями, характеризующими эффективность деятельности организации. К таким показателям возможно отнести: выручка от продаж (за минусом НДС) и чистые активы. Чистые активы показывают финансовую устойчивость

организации и его платежеспособность, выручка отражает ее производственно-реализационную эффективность.

Выручка от продажи товара - это совокупность денежных средств, полученных организацией за произведенный товар, выполненную работу, либо оказанные услуги [34, с. 76].

Важным моментом в процессе продажи товара является своевременная оплата. На размер выручки от продажи влияют количество произведенного товара, его ассортимент, качество, цены, формы подсчетов и др.

Чистая прибыль является частью валового дохода. Это остаток средств после выплаты всех обязательных налогов, сборов, отчислений и иных платежей. За счет чистой доли от прибыли возможно увеличивать оборотные средства, формировать различные фонды и резервы, а также вкладывать инвестиции.

Чистый доход – основной источник формирования бюджета организации, а также его денежных накоплений. Данный показатель дает возможность стимулировать команду и расширять производство. Направлений применения данного показателя множество. Задача руководства – правильно распределить имеющиеся финансы, чтобы они и в дальнейшем приносили дивиденды [17, с. 69].

Факторная оценка прибыли (убытка) от продаж нужна для оценки резервов роста эффективности воспроизводства и обоснования принятия многих управленческих решений.

Традиционные способы оценки прибыли, которые сложились в учебной и научной литературе, в частности, метод детерминированной факторной оценки прибыли (убытка) от продаж, не раскрывают аналитических возможностей данного показателя, так как не учитывают внешние причины риска, влияющие на работу организации и его финансовый результат. К примеру, в 2014 году вследствие введения экономических санкций против нашей страны и ответных санкций в отношении стран-экспортеров продовольствия, были созданы новые

возможности, которые дали толчок к развитию рынка отечественного продовольственного товара за счет импортозамещения, что должно было повлиять на объемы, структуру и цены поставок хозяйственного сырья, каналы и цены реализации конечного товара. Модель факторной оценки прибыли (убытка) от продаж не предусматривает влияния данных причин. Потому важным является более глубокое изучение прибыли (убытка) от продаж в условиях риска формирования экономического результата.

Сложившаяся методика оценки прибыли (убытка) от продаж включает следующие этапы подготовки и обработки информации.

Определяются источники информации сбора данных и проведения анализа. Для внешних пользователей таким источником служит отчет о финансовых результатах организации.

Далее определяются причины, влияющие на прибыль, либо убыток от продаж в целом по предприятию, к которым относятся: выручка, себестоимость продаж, коммерческие затраты, управленческие затраты.

Выбирается метод факторной оценки. Так как модель прибыли (убытка) от продаж является аддитивной по типу, то приемлем метод абсолютных разниц и метод цепных подстановок [20, с. 173].

Выбирается более актуальный период исследования – три последних года. Заполняется таблица с исходными данными за три выбранных года. После заполнения таблицы производятся с помощью формул подсчеты по факторной оценке с экономической интерпретацией полученного промежуточного результата.

Далее в обязательном порядке осуществляется проверка правильности факторной оценки.

В заключение формулируются выводы исследования по резервам роста эффективности деятельности предприятия.

Целесообразно усложнить данную модель оценки прибыли (убытка) от продаж за счет структурных и ценовых коэффициентов. Для этого

используем метод дефлятирования, используемый в прогнозировании экономических явлений.

Для определения индекса физического количества в целом по предприятию вначале следует определить частные индексы физического количества по видам товара.

Для определения индекса цен по предприятию в целом вначале следует определить индексы цен по видам товара через деления цены 1 единицы товара отчетного года на цену одной единицы товара базисного года.

Затем следует пересчитать количество реализованного товара в отчетном году в ценах отчетного года на количество реализованного товара в отчетном году в ценах базисного года.

Те же самые операции следует провести в отношении количества реализованного товара в натуральном выражении и величин полной себестоимости в разрезе видов товара.

И лишь стоимостные показатели выручки отчетного года в ценах базисного года по видам товара, возможно, складывать в показатель объемы выручки в целом по предприятию.

Далее определяется общий индекс физического количества реализованного товара по предприятию через деления выручки отчетного года, пересчитанной на цены базисного года, на выручку базисного года в ценах базисного года. Так исключается влияние ценового фактора.

Индекс цен на реализованную продукцию в целом по предприятию, возможно определить через деления выручки отчетного года в текущих ценах на выручку базисного года в текущих ценах и на индекс физического объема.

Индекс цен на поставленную продукцию в целом по предприятию, возможно, определить через деления полной себестоимости отчетного года в текущих ценах на полную себестоимость базисного года в текущих ценах и на индекс физического объема [19, с. 86].

Считается, что любая организация, которая работает с прибылью, рентабельна. Но для более детальной оценки экономической эффективности требуются дополнительные подсчеты, помогающие определить рентабельность основной и неосновной деятельности, начальных вложений и оборотных средств, произведенного (проданного) товара, продаж, работающего.

Проблема проведения оценки рентабельности деятельности организации является предметом дискуссий среди ведущих ученых – аналитиков. Обсуждаются вопросы понимания терминологии, выбора ключевых аналитических показателей, применения методологии оценки рентабельности активов, деятельности и источников имущества.

Рентабельность прибыли является ключевым показателем финансовой оценки, который дает возможность понять, окупает ли себя бизнес и насколько результативно. Расчет данного показателя требуется для качественного составления бизнес-плана, слежения за динамикой затрат, для корректировки цен на товар, либо услуги, а также в целях проведения общей оценки прибыльности фирмы в оцениваемом сроке. Рентабельность прибыли обычно выражается в процентах, и чем выше данный процент, тем более прибыльным является бизнес.

Рентабельность организации (бизнеса) – это показатель, характеризующий доходность его деятельности, или, иными словами, показатель экономической эффективности. В определенной степени данный параметр показывает, насколько результативно фирма применяет имеющиеся в ее распоряжении экономические, природные, денежные и трудовые ресурсы. Когда это некоммерческая структура, то возможно сказать, что рентабельность – это и есть эффективность ее деятельности, в целях коммерческих же подразделений более важны точные количественные характеристики. Возможно сравнить рентабельность с показателем КПД, то есть соотношением понесенных затрат и полученной в итоге прибыли (то есть, упрощенно, соотношение затрат и доходных поступлений). Когда

бизнес по итогам отчетного срока дает прибыль, то такой бизнес, возможно, назвать рентабельным [27, с. 83].

Так как показатели эффективности отличаются в зависимости от вида бизнеса, то стоит говорить о разных видах рентабельности. Также стоит заметить, что при подсчете разных видов рентабельности используются разные показатели и, следовательно, формулы будут весьма отличаться. Мы можем говорить о следующих видах рентабельности:

- общая рентабельность оборотных и внеоборотных активов определяется как отношение прибыли до выплаты налоговых платежей к средней величине цены всех активов за конкретный срок. Полученная величина показывает, сколько средств было привлечено фирмой в целях получения каждого рубля прибыли;

- рентабельность товара (товара) представляет собой соотношение между прибылью, которая была выручена от продажи товаров, услуг, и средствами, которые были затрачены на его производство. Данный показатель помогает охарактеризовать насколько выгодно производство того, либо иного товара;

- рентабельность воспроизводства – важнейший показатель, определяющий и показывающий эффективность деятельности организации. Определяет степень рентабельности воспроизводства, на базе которой может быть увеличен прогресс развития организации [36, с. 42].

Выделяют следующие показатели рентабельности.

Рентабельность активов — это прибыль, оставшаяся в распоряжении организации, деленная на средний размер активов, получившееся умножаем на 100%.

В данном случае уместно говорить не только о собственных активах организации, но и привлеченных (к примеру, ссуды либо дебиторский долг).

Рентабельность основных производственных средств (ROFA) – рассчитывается через деления полученной прибыли на фактическую совокупность затрат. Рентабельность средств относится к группе

обобщающих показателей применения производственных средств организации. Как видно, определить ее размер несложно. Рентабельность основных средств показывает, какое количество прибыли приходится на один рубль имеющихся средств. Следует отметить, что с течением времени в процессе эксплуатации цена активов постепенно изменяется, потому в целях осуществления точных подсчетов целесообразно применять усредненный размер. Также рентабельность основных средств наглядно демонстрирует то, насколько правильно они используются. Для вычисления данного показателя берут прибыль от продаж, так как это дает возможность принять во внимание лишь доходные поступления и затраты, получаемые от основной хозяйственной деятельности организации.

Рентабельность источников имущества (ROE) организации является финансовым показателем, который характеризует прибыльность в контексте находящихся в их распоряжении активов, с помощью которых получают прибыль.

При оценке этих показателей учитывают все активы, находящиеся в распоряжении организации. Общая рентабельность источников имущества рассчитывается так:

$$ROE = П / К * 100\%, \quad (1)$$

где: ROE – общая рентабельность капитала;

П – прибыль;

К – капитал.

Рентабельность инвестиций показывает, насколько они эффективны. Как правило, в целях подсчета рентабельности инвестиций используется формула:

$$ROI = \frac{(ПИ - СИ) * 100\%}{СИ}, \quad (2)$$

где: ROI - рентабельность инвестиций;

ПИ – прибыль от инвестиций;

СИ – стоимость инвестиций.

Расчет эффективности хозяйственной деятельности можно производить с учетом как единовременных, так текущих затрат. Отличают рентабельность воспроизводства и товара. Поясним в чем отличия. Показатель рентабельности воспроизводства оценивает, с какой степенью эффективности используется имущество организации (то есть основные средства и оборотные средства).

Формула данного показателя выглядит следующим образом:

$$P_n = (Пб / (Фос + Фобор.средств)) * 100\%, \quad (3)$$

где: P_n – это рентабельность воспроизводства (измеряемая в процентах);

$Пб$ – прибыль балансовая (измеряется тыс.рублей);

$Фос$ – цена основных средств (в среднем за год, тыс.руб.);

$Фобор.средств$ – размер оборотных средств (тыс.рублей).

Рентабельность дает возможность определить, какая продукция была более прибыльной, то есть выгоднее всего для воспроизводства. Также, нужно учитывать, что себестоимость на базе равновесных цен, обязана соответствовать затратам воспроизводства. При условиях административно-командной экономики, где цены определяются волевым (субъективным) через, как и целевые издержки организации, себестоимость, не отражает положение экономики, а в следствии, нельзя было подсчитать фактическую рентабельность товара. Формула же будет выглядеть следующим образом:

$$P_n = (П / C_n) * 100\%, \quad (4)$$

где: P_n – рентабельность проданного товара;

$П$ – прибыль от продажи;

C_n – себестоимость проданного товара.

Ну и в дополнение к данным показателям есть и так называемый показатель рентабельности продаж.

Рентабельность подрядных услуг - для определения данного показателя сначала вычисляется разница между двумя значениями затрат. Первые возникают в случае непредоставления организацией услуг, вторые, когда

организация понесет при их предоставлении. Затем полученную разницу делят на затраты, возникшие при предоставлении услуг. В виде формулы — это возможно представить следующим образом:

$$R_{\text{подр.услуг}} = \frac{Z_{\text{непред.}} - Z_{\text{предостав.}}}{Z_{\text{предостав.}}}, \quad (5)$$

где: $R_{\text{подр.услуг}}$ – рентабельность подрядных услуг;

$Z_{\text{непред.}}$ – затраты не предоставленных услуг;

$Z_{\text{предостав.}}$ – затраты на предоставленные услуги.

Вместе с этим, в случае невыполнения подрядчик понесет большие убытки, связанные со штрафами, нежели в случае выполнения всех работ в срок.

Принцип имущественной обособленности фирмы доказывает о том, что прибыль фирмы никак нельзя отождествлять с прибылью ее собственников.

При этом ключевое значение имеет понимание рентабельности деятельности фирмы на конкретный момент времени и одновременно оценка тенденций эффективности развития бизнеса, что дает возможность провести всестороннюю оценку показателей рентабельности в динамике и таким образом в комплексе оценить эффективность вложения ресурсов и использования имущества, отдачу на вложенный капитал и подтвердить непрерывность деятельности экономического субъекта.

Таким образом, по результатам нашего исследования можно сделать вывод, что прибыль – это разница между выручкой (доходом) и затратами (расходом). Прибыль является ключевой мерой финансовой эффективности предпринимательской деятельности.

Нужно заметить, что есть масса разных способов измерить размер влияния разных причин на прибыль определенной организации, а также способы, работающие не в теории, а на практике, которые подходят именно этой организации.

В практике управления прибылью в зависимости от применяемых способов отличают следующие главные методы проведения оценки в

организации: горизонтальная оценка; вертикальная оценка; сравнительная оценка; оценка рисков; оценка показателей; интегральная оценка; факторная оценка.

Исследовав теоретические аспекты анализа прибыли организации, далее перейдем к практическому применению данных методик анализа на примере конкретного предприятия.

2 Техничко-экономическое положение и изменение прибыли и рентабельности в АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

Предыстория создания ЗАО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» начинается с 1953 года, когда на живописном берегу Волги был создан Ставропольский Левобережный ремонтно-механический завод на базе Автоуправления Куйбышевгидростроя. Производственной площадью служил самолетный ангар, завезенный из Германии в порядке возмещения ущерба, нанесенного России в годы Великой Отечественной войны.

С 1953 года Левобережный ремонтно-механический завод начал производить капитальный ремонт автомобилей ГАЗ и ЗИЛ, их узлов и агрегатов. С начала организации завода была построена котельная, которая отапливала производственные и бытовые помещения. В 60-е годы Левобережный ремонтно-механический завод приказом министра СССР переводят в состав Главэнергострой механизации Минэнерго СССР. Перед заводом были поставлены новые задачи: производить ремонт автомобилей, телескопических вышек, буровых машин, компрессоров, автопогрузчиков, автокранов разных марок.

В настоящее время «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» производит компоненты и узлы рулевых и тормозных систем, трансмиссии, подвески, кузова, а также ряд комплектующих для иных производств группы ОАТ.

Организационная структура управления АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» представлена на рисунке 1. Главным управляющим органом АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» является генеральный директор. Генеральный директор руководит финансовой и хозяйственной деятельностью общества, обеспечивает выполнение обществом возложенных на него задач, организует работу и результативное взаимодействие всех структурных подразделений общества. На второй ступени стоит исполнительный директор.

Исполнительный директор замещает генерального директора на время его отсутствия. Основная задача исполнительного директора - осуществлять оперативное управление деятельностью фирмы. Исполнительный директор руководит всеми функциональными подразделениями фирмы через подчиненных ему управленцев этих подразделений. Управленцами третьего звена являются начальниками разных отделов.

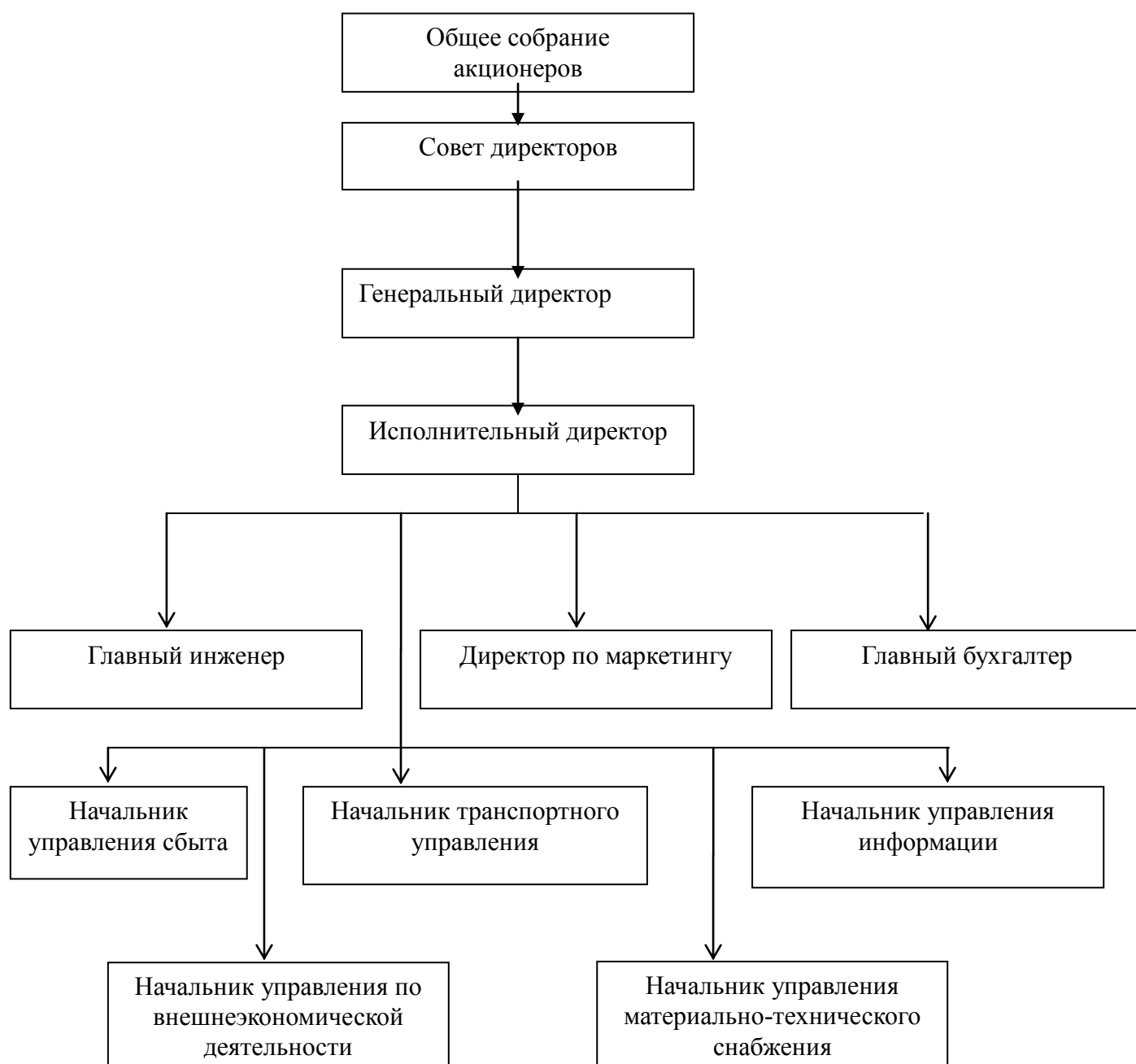


Рисунок 1 – Организационная структура управления организации
АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

Преимуществами подобного типа организационной структуры является единство и четкость распоряжений, согласованность действий и четкая совокупность процессов взаимосвязей между директором и подчиненными, ясно выражена ответственность.

В организации разработаны должностные инструкции, регламентирующие права и обязанности работников и руководства. С каждым сотрудником АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» заключен трудовой договор на неопределенный срок. С бухгалтером-кассиром и продавцами заключается договор о полной материальной ответственности.

Организация обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности исследуемой организации рассмотрим основные экономические показатели за 2014-2015 гг., представленные в таблице 1, используя данные бухгалтерского баланса (приложение А) и отчета о финансовых результатах (приложение Б).

Таблица 1 - Основные экономические показатели АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» за 2013-2015 г.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Измене- ние (+,-) 2014/ 2013	Темп роста, % 2014/ 2013	Измене- ние (+,-) 2015/ 2014	Темп роста, % 2015/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка	2393293	1688722	2262996	-704571	70,56	574274	134,01
2. Себестоимость	2204441	1569383	1854358	-635058	71,19	284975	118,16
3. Управленческие и коммерческие затраты	217459	194572	169000	-22887	89,48	-25572	86,86
4. Прибыль от продажи	28607	75233	239638	46626	262,99	164405	318,53
5. Прибыль до налого- обложения	13326	10506	144024	-2820	78,83	133518	1370,87
6. Чистая прибыль	9992	6753	101645	-3239	67,58	94892	1505,18
7. Основные средства	463623	487748	422998	24125	105,2	-64750	86,72
8. Активы	1372555	1357719	1621734	-14836	98,92	264015	119,45
9. Собственный капитал	366234	372988	474633	6754	101,84	101645	127,25
10. Заемный капитал	1006321	984731	1147101	-21590	97,85	162370	116,49

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
11. Численность ППП, чел.	4897	4996	5 190	99	102,02	194	103,88
12. Производительность труда, тыс.руб. (1/11)	488,73	338,01	357,29	-150,71	69,16	19,28	105,7
13. Фондоотдача, руб. (1/7)	5,16	3,46	5,34	-1,69	67,1	1,89	154,52
14. Оборачиваемость активов, раз (1/8)	1,74	1,24	1,39	-0,49	71,35	0,15	112,19
15. Рентабельность собственных источников имущества по чистой прибыли, % (6/9) *100%	2,72	1,81	21,41	-0,91	66,36	19,60	1182,84
16. Рен-сть продаж, % (4/1) *100%	1,19	4,45	10,58	3,25	372,71	6,13	237,7
17. Рентабельность источников имущества по прибыли до обложения налогом, % (5/(9+10)) *100%	0,97	0,77	8,88	-0,19	79,71	8,11	1147,7
18. Затраты на рубль выручки от продажи, коп. ((2 + 3)/1)*100%.	101,19	192,93	181,94	91,73	190,65	-10,99	94,3

На базе данных таблицы построим диаграммы изменения прибыли от продаж АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» в тыс.руб. (рис. 2).

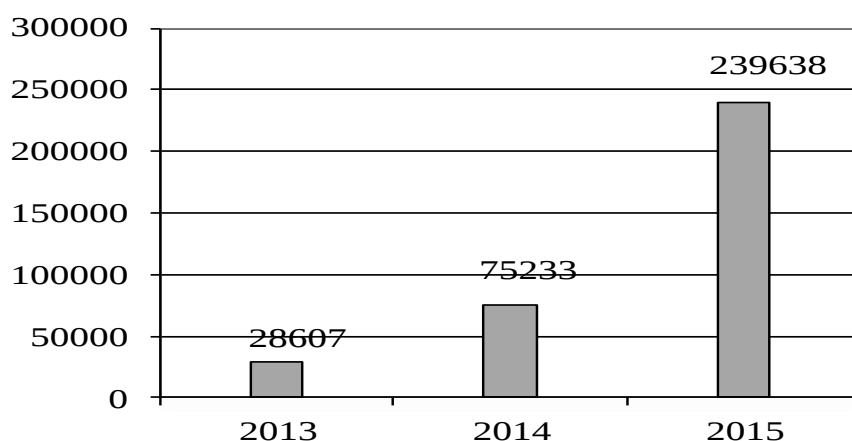


Рисунок 2 - Изменение прибыли АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС», тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что за период с 2013 года по 2014 год выручка сократилась 704571 тыс. руб., однако прибыль от продаж

выросла на 46626 тыс. руб., это произошло за счет того, что темпы снижения себестоимости превышают темпы снижения выручки.

По итогам 2015 года выручка от продаж составила 2262996 тыс. рублей, что больше итогов 2014 года на 574274 тыс. руб. Показатель себестоимости в 2015 году составил 1854358 тыс. рублей, а в 2014 году - 1569383 тыс. рублей. Темп роста составил 118,6%. Коммерческие и управленческие затраты в отчетном году также снизились на 25572 тыс. руб. Данные изменения оказали первостепенное воздействие на прибыль от продаж, которая выросла на 318,53%. Чистая прибыль за данный период выросла на 1505,18%.

Из выше перечисленных изменений, возможно, сделать вывод, что организация соблюдает «золотое правило» экономики, суть которого заключается в следующем: темп роста прибыли должен опережать темп роста выручки, темп роста величины активов и составлять больше 100%.

Изучение динамики стоимости основных средств показывает, что основные средства на фирме имеют устойчивую тенденцию к снижению. Это вызвано тем, что часть прибыли организация, не направляет на приобретение более современных средств воспроизводства. Эффективность применения основных средств измеряется показателем фондоотдачи. Следствием снижения цены основных средств не отразилось на показателе фондоотдачи, который увеличился на 154,52%, благодаря превышению темпов роста выручки над снижением темпов основных средств.

Численность работников за анализируемый период незначительно изменилась – в период с 2013 года по 2014 год выросла на 99 человек, а на с 2014 года по 2015 год выросла на 194 человека. В связи с уменьшением выручки и ростам численности рабочих показатель производительность труда сократился на 12,6 %.

Доходность организации характеризуют показатели рентабельности. По данным таблицы видно, что показатель рентабельности увеличился, т.е.

организация получает больше прибыли с каждого рубля выручки, собственных источников имущества и активов.

2.2 Оценка прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

Показателями, характеризующими эффективность деятельности организации, являются показатели рентабельности.

Проанализируем показатели рентабельности на примере АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС».

Анализ показателей рентабельности хозяйственной деятельности на базе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ показателей рентабельности хозяйственной деятельности организации

Показатели	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год	Абсолютное изменение 2014/2013	Абсолютное изменение 2015/2014
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль, тыс. руб.	9992	6753	101645	-3239	94892
Сумма активов, тыс. руб.	1372555	1357719	1621734	-14836	264015
Оборотные активы, тыс. руб.	699262	712185	928400	12923	216215
Основные средства, тыс. руб.	463623	487748	422998	24125	-64750
Материальные оборотные средства, тыс. руб.	172215	141960	172215	-30255	30255
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	0,7	0,5	6,27	-0,2	5,77
Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли, %	1,43	0,95	10,95	-0,48	10,00
Рентабельность производства по чистой прибыли, %	2,16	1,07	17,08	-1,09	16,01

Данные таблицы 2 позволяют сделать следующие выводы. В целом по предприятию наблюдается улучшение в использовании имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы, организация получило в отчетном году прибыли больше, чем в предыдущем периоде. Рентабельность оборотных активов увеличилась за отчетный период на 10%. Также

увеличилась рентабельность воспроизводства по чистой прибыли на 10%. Причиной положительных сдвигов в уровне рентабельности стали опережающие темпы прироста имущества, по сравнению с темпами прироста общей совокупности прибыли.

Расчет влияния причин на рентабельность производственной деятельности возможно произвести на базе приведенных данных таблицы 3.

Таблица 3 - Исходные данные для факторной оценки рентабельности производственной деятельности организации

Показатели	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год	Абсолютное изменение 2014/2013	Абсолютное изменение 2015/2014
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль, тыс. руб.	9992	6753	101645	-3239	94892
Выручка продаж, тыс. руб.	2393293	1688722	2262996	-704571	574274
Основные средства, тыс. руб.	463623	487748	422998	24125	-64750
Материальные запасы, тыс. руб.	179516	141960	172215	-37556	30255
Активы, тыс. руб.	1372555	1357719	1621734	-14836	264015
Рентабельность производства, %	0,42	0,01	0,17	-0,41	0,16
Фондоотдача производственных фондов	5,16	3,46	5,35	-1,7	1,89
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,73	0,4	4,49	-0,33	4,09

Изменение рентабельности производственной деятельности за счет влияния фондоотдачи (Φ_o) с одного рубля производственных средств за 2014 год:

$$\Delta k (\Phi_o) = 2,53 - 3,77 = -1,23 \%$$

Изменение рентабельности производственной деятельности за счет влияния уровня рентабельности продаж (k_p):

$$\Delta k (k_p) = 1,38 - 2,53 = -1,15 \%$$

Общая совокупность влияния двух причин равна -1,15 %.

Изменение рентабельности производственной деятельности за счет влияния фондоотдачи (Фo) с одного рубля производственных средств за 2015 год:

$$\Delta k (\Phi o) = 2,14 - 1,38 = 0,76 \%$$

Изменение рентабельности производственной деятельности за счет влияния уровня рентабельности продаж (kp):

$$\Delta k (kp) = 24,02 - 1,38 = 22,64 \%$$

Общая совокупность влияния двух причин равна 22,64 %.

Результаты факторного оценки свидетельствуют о том, что рентабельность воспроизводства сократилась в большей степени за счет снижении рентабельности продаж.

Расчет и оценка рентабельности затрат и продаж представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ рентабельности затрат и продаж организации

Показатели	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год	Абсолютное изменение 2014/2013	Абсолютное изменение 2015/2014
1	2	3	4	5	6
Выручка от продажи, тыс. руб.	2393293	1688722	2262996	-704571	574274
Себестоимость, тыс. руб.	2204441	1569383	1854358	-635058	284975
Коммерческие и управленческие затраты, тыс. руб.	217459	194572	169000	-22887	-25572
Полная себестоимость, тыс. руб.	2421900	1763955	2023358	-657945	259403
Прибыль от продажи, тыс. руб.	28607	75233	239638	46626	164405
Рентабельность затрат, %	1,18	4,27	11,84	3,09	7,58
Рентабельность продаж, %	0,73	0,4	4,49	-0,33	4,09

Данные таблицы 4 свидетельствуют о росте уровня рентабельности затрат и рентабельности продаж. Это обусловлено наибольшими темпами прироста выручки по сравнению с темпами себестоимости.

Рентабельность затрат выросла в отчетном году по сравнению с

предыдущим на 7,57 % и составила 11,84%. Рентабельность продаж, соответственно выросла на 4,45% и составила в отчетном году 4,49%, т.е. организация получила 4,49 копеек прибыли с одного рубля продаж.

Анализ финансовой рентабельности возможно провести по данным, приведенным в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ финансовой рентабельности организации

Показатели	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год	Абсолютное изменение 2014/2013	Абсолютное изменение 2015/2014
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль, тыс. руб.	9992	6753	101645	-3239	94892
Собственный капитал, тыс. руб.	366234	372988	474633	6754	101645
Финансовая рентабельность, %	2,73	1,81	21,41	-0,91	19,61

Данные таблицы 5 показывают, что финансовая рентабельность организации за 2014 год снизилась на 0,9 % по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году выросла на 19,61% по сравнению с 2014 годом.

2.3 Оценка влияния факторов на прибыль и уровень рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

Исходные данные в целях подсчета факторов, воздействующих на уровень финансовой рентабельности, представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Исходные данные для факторной оценки финансовой рентабельности организации (двухфакторная модель)

Показатели	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год	Абсолютное изменение 2014/2013	Абсолютное изменение 2015/2014
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль, тыс. руб.	9992	6753	101645	-3239	94892
Выручка, тыс. руб.	2393293	1688722	2262996	-704571	574274
Собственный капитал, тыс. руб.	366234	372988	474633	6754	101645

Окончание таблицы 6

1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	0,73	0,4	4,49	-0,33	4,09
Коэффициент капиталоотдачи	6,53	4,52	4,76	-2,00	0,24
Финансовая рентабельность, %	2,73	0,01	0,21	-2,71	0,93

Определим влияние рентабельности продаж на финансовую рентабельность за 2014 год:

$$\Delta k(kp) = (kp_1 * kck_0) - (kp_0 * kck_0) = (0,4 * 6,53) - (0,73 * 6,53) = 1,812 - 4,77 = -2,95$$

Определим влияние коэффициента капиталоотдачи на финансовую рентабельность:

$$\Delta k(kck) = (kp_1 * kck_1) - (kp_1 * kck_0) = (0,4 * 4,53) - (0,4 * 6,53) = 1,812 - 2,612 = -0,8$$

Общая сумма влияния двух факторов составляет:

$$\Delta k = -2,958 - 0,8 = -3,75\%$$

Таким образом, снижение рентабельности продаж по чистой прибыли на 0,33% способствовало снижению финансовой рентабельности на 2,71%.

Определим влияние рентабельности продаж на финансовую рентабельность за 2015 год:

$$\Delta k(kp) = (4,49 * 4,53) - (0,4 * 4,53) = 18,53$$

Определим влияние показателя капиталоотдачи на финансовую рентабельность:

$$\Delta k(kck) = (4,49 * 4,77) - (4,49 * 4,53) = 1,08 \%$$

Общая совокупность влияния двух причин составляет:

$$\Delta k = 18,53 - 1,08 = 17,45 \%$$

Таким образом, рост рентабельности продаж по чистой прибыли на 4,09 % способствовало увеличению финансовой рентабельности на 11,67%.

Анализ прибыли от продажи товара, работ, услуг в АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» возможно провести на базе следующих данных

(таблица 7).

Таблица 7 - Исходные данные для факторной оценки прибыли от продаж

Показатели	За 2013 год	За 2014 год	За 2015 год	Абсолютное изменение 2014/2013	Абсолютное изменение 2015/2014
1	2	3	4	5	6
Выручка	2393293	1688722	2262996	-704571	574274
Себестоимость	2204441	1569383	1854358	-635058	284975
Коммерческие и управленческие затраты	217459	194572	169000	-22887	-25572
Прибыль от продаж	28607	75233	239638	46626	164405

Определим влияние выше перечисленных факторов на прибыль от продаж за 2014 год:

1) Расчет влияния показателя выручки от продаж:

В соп. = $1688722 / 1,15 = 1468453,91$ тыс. руб.

Изменение выручки под влиянием цены определяется как разность выручки отчетного периода и выручки в сопоставимых ценах:

$\Delta B(p) = 1688722 - 1468453,91 = 220268,09$ тыс. руб.

Влияние на совокупность прибыли от продаж изменение выручки возможно подсчитать, используя следующую формулу:

$$\Delta \text{Пр} (B) = ((B_1 - B_0) - \Delta B(p)) * R_{\text{пр}0} / 100, \quad (6)$$

$\Delta \text{Пр} (B) = ((1688722 - 2393293) - 220268,09) * 0,73 / 100 = -6751,33$ тыс. руб.

2) Расчет влияния фактора цены. Влияние ценового фактора определяется по формуле:

$$\Delta \text{Пр} (p) = \Delta B(p) * R_{\text{пр}0} / 100, \quad (7)$$

$\Delta \text{Пр} (p) = 220268,09 * 0,73 / 100 = 1607,96$ тыс. руб.

3) Расчет изменения прибыли от продаж за счет фактора «себестоимость проданной товара»:

$\Delta \text{Пр} (c) = - (92,93 - 92,11) * 1688722 / 100 = - 13847,52$ тыс. руб.

4) Расчет изменения прибыли от продаж за счет влияния уровня коммерческих затрат. Для подсчета данного влияния используют следующую

формулу:

$$\Delta \text{Пр (кр)} = - (\text{УКР1} - \text{УКР0}) * \text{В1} / 100, \quad (8)$$

$$\Delta \text{Пр (кр)} = - (9,09 - 11,52) * 1688722 / 100 = 41035,94 \text{ тыс. руб.}$$

5) Расчет совокупности влияния всех факторов на прибыль от продаж:

$$\Delta \text{Пр} = \Delta \text{Пр (В)} + \Delta \text{Пр (р)} + \Delta \text{Пр (с)} + \Delta \text{Пр (кр)}, \quad (9)$$

$$\Delta \text{Пр} = -6751,33 + 1607,96 - 13847,52 + 41035,94 = 46626 \text{ тыс. руб.}$$

За счет того, что темпы снижения расходов превышают темпы снижения выручки прибыль за 2014 год увеличилась на 46626 тыс. руб.

Определим влияние выше перечисленных факторов на прибыль от продаж за 2015 год:

1) Расчет влияния показателя выручки от продаж:

$$\text{В соп.} = 2262996 / 1,15 = 1967822 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение выручки под влиянием цены определяется как разность выручки отчетного периода и выручки в сопоставимых ценах:

$$\Delta \text{В (р)} = 2262996 - 1967822 = 295174 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на совокупность прибыли от продаж изменение выручки возможно подсчитать:

$$\Delta \text{Пр (В)} = ((2262996 - 1688722) - 295174) * 0,4 / 100 = 1116,4 \text{ тыс. руб.}$$

2) Расчет влияния фактора цены:

$$\Delta \text{Пр (р)} = 295174 * 4 / 100 = 11806,96 \text{ тыс. руб.}$$

3) Расчет изменения прибыли от продаж за счет фактора «себестоимость проданной товара»:

$$\Delta \text{Пр (с)} = - (81,94 - 92,93) * 2262996 / 100 = 248703 \text{ тыс. руб.}$$

4) Расчет изменения прибыли от продаж за счет влияния уровня коммерческих затрат:

$$\Delta \text{Пр (кр)} = - (7,47 - 11,52) * 2262996 / 100 = -91651,3 \text{ тыс. руб.}$$

5) Расчет совокупности влияния всех факторов на прибыль от продаж:

$$\Delta \text{Пр} = 295174 + 11806,96 - 248703 - 91651,3 = 164405 \text{ тыс. руб.}$$

За счет увеличения количества продаж на 574274 83 тыс. руб. прибыль от продаж выросла на 164405 тыс. руб. Это связано в первую очередь с

ростом количества воспроизводства вследствие остановочных плановых капитальных ремонтов.

Изучив вторую главу, можем сделать следующие выводы.

Таким образом, можно сделать вывод, что за 2014 выручка сократилась 704571 тыс. руб., однако прибыль от продаж выросла на 46626 тыс. руб., это произошло за счет того, что темпы снижения себестоимости превышают темпы снижения выручки.

По итогам 2015 года выручка от продаж составила 2262996 тыс. рублей, что больше итогов 2014 года на 574274 тыс.руб.. Показатель себестоимости в 2015 году составил 1854358 тыс. рублей, а в 2014 году 1569383 тыс. рублей. Темп роста составил 118,6%. На показатель себестоимости оказало влияние рост накладных затрат. Коммерческие и управленческие затраты в отчетном году также снизились на 25572 тыс. руб. Данные изменения оказали первостепенное воздействие на прибыль от продаж, которая выросла на 318,53%. Чистая прибыль за данный период выросла на 1505,18%.

По данным выше приведенных расчетов можно сделать вывод, что организация соблюдает «золотое правило» экономики, суть которого заключается в следующем: темп роста прибыли должен опережать темп роста выручки, темп роста величины активов и составлять больше 100%.

Изучение динамики стоимости основных средств показывает, что основные средства на фирме имеют устойчивую тенденцию к снижению. Это вызвано тем, что часть прибыли организация, не направляет на приобретение более современных средств воспроизводства. Эффективность применения основных средств измеряется показателем фондоотдачи. Следствием снижения цены основных средств не отразилось на показателе фондоотдачи, который увеличился на 154,52%, благодаря превышению темпов роста выручки над снижением темпов основных средств.

Численность работников за анализируемый период незначительно изменилась – в период с 2013 года по 2014 год выросла на 99 человек, а с

2014 года по 2015 год выросла на 194 человека. В связи с уменьшением выручки и ростом численности рабочих показатель производительность труда сократился на 12,6 %.

На прибыль положительно повлиял уровень себестоимости проданного товара (т.е. производственные затраты). Это положительное влияние оценивается в размере 248703 тыс. руб. Основной причиной снижения себестоимости со стороны затрат явились именно управленческие затраты, т.е. темп роста управленческих затрат ниже темпа роста выручки. Рост уровня коммерческих затрат привел к уменьшению прибыли на 91651,3 тыс. руб. Под влияние всех вышеперечисленных причин прибыль от продаж выросла на 464032,7 тыс. руб.

3 Резервы и пути повышения прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

3.1 Резервы повышения прибыли и рентабельности АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС»

АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» активно сотрудничает с ОАО «АВТОВАЗ».

В ОАО «АВТОВАЗ» запланировано серийное производство автомобиля «Lada Vesta».

Для АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» появилась возможность воспроизводства отдельных элементов гидравлической совокупности процессов для нового марок автомобиля «Lada Vesta».

В целях минимизации финансовых рисков производство отдельных элементов для нового марок автомобиля «Lada Vesta» возможно, как самостоятельно, так и совместно с ЗАО «ТЗА». Выбор данных контрагента обуславливает их месторасположением в одном городе и спецификой производимого товара.

Для обеспечения успеха инвестиций формируются целевые предназначения инвестиционных ресурсов, какие затем оптимизируются по критериям риска, либо доходности.

Совместному проекту с ЗАО «ТЗА» дадим первый номер, а самостоятельно реализуемому проекту номер два.

Итак, рассмотрим два альтернативных проекта: Проект 1 и Проект 2.

Нужно определить:

- критическое количество воспроизводства по каждому проекту;
- показатели эффективности по каждому проекту и выбрать более эффективный;
- подсчитать показатели риска и выбрать наименее рискованный.

Исходные данные: $k = 0,7$

Средневзвешенная калькуляция автомобилей по семействам представлена в Приложения 1 и 2.

1. Рассчитываем оптовую цену проекта.

Цена опт = Себестоимость полная * (1 + Кр), где K_p - коэффициент рентабельности

$$(10)$$

В нашем случае $K_{p1} = 0,23$, $K_{p2} = 0,22$. Тогда:

Цена опт $_{п1} = 2459,8 * (1 + 0,23) = 3025,55$;

Цена опт $_{п2} = 2233,7 * (1 + 0,22) = 2725,11$.

2. Находим критический количество воспроизводства:

$$V_{п1}^{\text{критич}} = \frac{\text{Затраты постоянные удельные всего} * V_{\text{max}}}{(\text{Цена опт } 1п - \text{Затраты прямые удельные})} \quad (11)$$

$$V_{п1}^{\text{критич}} = (514,5 * 150) : (3025,55 - 1945,3) = 77175 : 1080,25 = 71,44;$$

$$V_{п2}^{\text{критич}} = (429,1 * 150) : (2725,11 - 1804,6) = 64365 : 920,51 = 69,92.$$

3. Выбираем шаг ΔV товара в целях подсчета по годам реализации проекта по формуле:

$$\Delta V_{п1} = \frac{V_{п1}^{\text{max}} - V_{п1}^{\text{min}}}{(n - 1)}, \quad (12)$$

где: $V_{п1}^{\text{min}} = V_{п1}^{\text{критич}}$;

n – годы реализации проекта.

$$\Delta V_{п1} = (150 - 71,44) : (5 - 1) = 78,56 : 4 = 19,64;$$

$$\Delta V_{п2} = (150 - 69,92) : (5 - 1) = 80,08 : 4 = 20,02.$$

4. Объем продаж по годам находим по формуле:

$$V_i = V^{\text{критич}} * (i - 1) * \Delta V, \quad (13)$$

тогда:

$$V_{1п1г} = V_{1п}^{\text{критич}} = 71,44;$$

$$V_{1п2г} = V_{1п1г} + \Delta V_{1п} = 71,44 + 19,64 = 91,08;$$

$$V_{1п3г} = V_{1п2г} + \Delta V_{1п} = 91,08 + 19,64 = 110,72;$$

$$V_{1п4г} = V_{1п3г} + \Delta V_{1п} = 110,72 + 19,64 = 130,36;$$

$$V_{1п5г} = V_{1п4г} + \Delta V_{1п} = 130,36 + 19,64 = 150.$$

Аналогично, с проектом 2:

$$V_{2п\ 1г} = V_{2п}^{критич} = 69,92;$$

$$V_{2п\ 2г} = V_{2п\ 1г} + \Delta V_{2п} = 69,92 + 20,02 = 89,94;$$

$$V_{2п\ 3г} = V_{2п\ 2г} + \Delta V_{2п} = 89,94 + 20,02 = 109,96;$$

$$V_{2п\ 4г} = V_{2п\ 3г} + \Delta V_{2п} = 109,96 + 20,02 = 129,98;$$

$$V_{2п\ 5г} = V_{2п\ 4г} + \Delta V_{2п} = 129,98 + 20,02 = 150.$$

5. Считаем выручку по годам как:

$$Выручка_i = Цена_{опт} * V^i, \quad (14)$$

$$Выручка_{1п\ 1г} = Цена_{опт\ 1п} * V_{1п} = 3025,55 * 71,44 = 216145,29 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{1п\ 2г} = 3025,55 * 91,08 = 275567,09 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{1п\ 3г} = 3025,55 * 110,72 = 334988,9 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{1п\ 4г} = 3025,55 * 130,36 = 394410,7 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{1п\ 5г} = 3025,55 * 150 = 453832,5 \text{ тыс. руб.}$$

И по проекту 2:

$$Выручка_{2п\ 1г} = Цена_{опт\ 2п} * V_{2п} = 2725,11 * 69,92 = 190539,69 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{2п\ 2г} = 2725,11 * 89,94 = 245096,39 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{2п\ 3г} = 2725,11 * 109,96 = 299653,1 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{2п\ 4г} = 2725,11 * 129,98 = 354209,8 \text{ тыс. руб.};$$

$$Выручка_{2п\ 5г} = 2725,11 * 150 = 408766,5 \text{ тыс. руб.}$$

6. Считаем затраты переменные с учетом количества продаж по формуле:

$$Затраты_{прямые_i} = Затраты_{прямые} * V_i, \quad (15)$$

$$Затраты_{прямые\ 1п\ 1г} = 1945,3 * 71,44 = 138972,23 \text{ тыс. руб.};$$

$$Затраты_{прямые\ 1п\ 2г} = 1945,3 * 91,08 = 177177,92 \text{ тыс. руб.};$$

$$Затраты_{прямые\ 1п\ 3г} = 1945,3 * 110,72 = 215383,62 \text{ тыс. руб.};$$

$$Затраты_{прямые\ 1п\ 4г} = 1945,3 * 130,36 = 253589,31 \text{ тыс. руб.};$$

$$Затраты_{прямые\ 1п\ 5г} = 1945,3 * 150 = 291795 \text{ тыс. руб.}$$

И, аналогично, по проекту 2:

$$Затраты_{прямые\ 2п\ 1г} = 1804,6 * 69,92 = 126177,63 \text{ тыс. руб.};$$

Затраты прямые $_{2п 2г} = 1804,6 * 89,94 = 162305,72$ тыс. руб.;

Затраты прямые $_{2п 3г} = 1804,6 * 109,96 = 198433,82$ тыс. руб.;

Затраты прямые $_{2п 4г} = 1804,6 * 129,98 = 234561,91$ тыс. руб.;

Затраты прямые $_{2п 5г} = 1804,6 * 150 = 270690$ тыс. руб.

7. Рассчитываем затраты постоянные с учетом количества продаж:

Затраты постоянные = затраты постоянные с амортизацией * V_{max} , (16)

Затраты постоянные $_{1п без амортиз} = 490 * 150 = 73500$ тыс. руб.;

Амортизация $_{1п} = \text{Амортизация}_{1п \text{ удельн}} * V_{max} = 24,5 * 150 = 3675$ тыс.

руб.;

Затраты постоянные $_{1п} = 73500 + 3675 = 77175$ тыс. руб.

И, аналогично, по проекту 2:

Затраты постоянные $_{2п без амортиз} = 404,6 * 150 = 60690$ тыс. руб.;

Амортизация $_{2п} = \text{Амортизация}_{2п \text{ удельн}} * V_{max} = 24,5 * 150 = 3675$ тыс.

руб.;

Затраты постоянные $_{2п} = 60690 + 3675 = 64365$ тыс. руб.

8. Рассчитываем полную себестоимость по проектам:

Себестоимость полная = Затраты прямые + Затраты постоянные, (17)

Себестоимость полная $_{1п 1г} = 138972,23 + 77175 = 216147,23$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{1п 2г} = 177177,92 + 77175 = 254352,92$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{1п 3г} = 215383,62 + 77175 = 292558,62$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{1п 4г} = 253589,31 + 77175 = 330764,31$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{1п 5г} = 291795 + 77175 = 368970$ тыс. руб.

И по 2 проекту:

Себестоимость полная $_{2п 1г} = 126177,63 + 64365 = 190542,63$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{2п 2г} = 162305,72 + 64365 = 226670,72$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{2п 3г} = 198433,82 + 64365 = 262798,82$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{2п 4г} = 234561,91 + 64365 = 298926,91$ тыс. руб.;

Себестоимость полная $_{2п 5г} = 270690 + 64365 = 335055$ тыс. руб.

9. Рассчитываем прибыль до обложения налогом по проектам:

Прибыль до налога $_i = \text{Выручка}_i - \text{Себестоимость полная}_i$, (18)

По 1 проекту:

Прибыль до налога $_{1п 1г} = 216145,29 - 216147,23 = - 1,94$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{1п 2г} = 275567,09 - 254352,92 = 21214,17$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{1п 3г} = 334988,9 - 292558,62 = 42430,28$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{1п 4г} = 394410,70 - 330764,31 = 63646,39$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{1п 5г} = 453832,5 - 368970 = 84862,5$ тыс. руб.

И по 2 проекту:

Прибыль до налога $_{2п 1г} = 190539,69 - 190542,63 = -2,94$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{2п 2г} = 245096,39 - 226670,72 = 18425,67$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{2п 3г} = 299653,1 - 262798,82 = 36854,28$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{2п 4г} = 354209,8 - 298926,91 = 55282,89$ тыс. руб.;

Прибыль до налога $_{2п 5г} = 408766,5 - 335055 = 73711,5$ тыс. руб.

10. Рассчитываем налог на прибыль по формуле:

$$\text{Налог на прибыль}_i = \text{Прибыль до налога}_i * \text{Ставка налога (\%)}, \quad (19)$$

По 1 проекту:

Налог на прибыль $_{1п 1г} = 0$;

Налог на прибыль $_{1п 2г} = 21214,17 * 2\% = 5091,41$ тыс. руб.;

Налог на прибыль $_{1п 3г} = 42430,28 * 2\% = 10183,27$ тыс. руб.;

Налог на прибыль $_{1п 4г} = 63646,39 * 20\% = 15275,13$ тыс. руб.;

Налог на прибыль $_{1п 5г} = 84862,5 * 20\% = 20367$ тыс. руб.

Аналогично, по 2 проекту:

Налог на прибыль $_{2п 1г} = 0$;

Налог на прибыль $_{2п 2г} = 18425,67 * 20\% = 4422,16$ тыс. руб.;

Налог на прибыль $_{2п 3г} = 36854,28 * 20\% = 8450,3$ тыс. руб.;

Налог на прибыль $_{2п 4г} = 55282,89 * 20\% = 13267,89$ тыс. руб.;

Налог на прибыль $_{2п 5г} = 73711,5 * 20\% = 17690,76$ тыс. руб.

11. Рассчитываем прибыль чистую по проектам по формуле:

$$\text{Прибыль чистая}_i = \text{Прибыль до налога}_i - \text{Налог на прибыль}_i, \quad (20)$$

По 1 проекту:

Прибыль чистая $_{1п 1г} = - 1,94$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{1п 2г} = 21214,17 - 5091,41 = 16122,76$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{1п 3г} = 42430,28 - 10183,27 = 32247,01$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{1п 4г} = 63646,39 - 15275,13 = 48371,26$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{1п 5г} = 84852,5 - 20367 = 64495,5$ тыс. руб.

По 2 проекту:

Прибыль чистая $_{2п 1г} = -2,94$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{2п 2г} = 18425,67 - 4422,16 = 14003,51$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{2п 3г} = 36854,28 - 8845,03 = 28009,25$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{2п 4г} = 55282,89 - 13267,89 = 42015$ тыс. руб.;

Прибыль чистая $_{2п 5г} = 73\,711,5 - 17690,76 = 56020,74$ тыс. руб.

12. Чистые деньги по проектам находим по формуле:

$$\text{ЧД}_i = \text{Прибыль чистая}_i + \text{Амортизация}_i, \quad (21)$$

По 1 проекту (в тыс.руб.):

$$\text{ЧД}_{1п 1г} = -1,94 + 3675 = 3673,06;$$

$$\text{ЧД}_{1п 2г} = 16122,76 + 3675 = 19797,76;$$

$$\text{ЧД}_{1п 3г} = 32247,01 + 3675 = 35922,01;$$

$$\text{ЧД}_{1п 4г} = 48371,26 + 3675 = 52046,26;$$

$$\text{ЧД}_{1п 5г} = 64495,5 + 3675 = 68170,5.$$

И по 2 проекту:

$$\text{ЧД}_{2п 1г} = -2,94 + 3675 = 3672,06;$$

$$\text{ЧД}_{2п 2г} = 14003,51 + 3675 = 17678,51;$$

$$\text{ЧД}_{2п 3г} = 28009,25 + 3675 = 31684,25;$$

$$\text{ЧД}_{2п 4г} = 42015 + 3675 = 45690;$$

$$\text{ЧД}_{2п 5г} = 56020,74 + 3675 = 59695,74.$$

13. Коэффициент дисконтирования по проектам находим по формуле:

$$\alpha_{t_i} = \frac{1}{(1 + K_p)^i}, \quad (22)$$

По 1 проекту:

$$\alpha_{1п t1} = \frac{1}{(1 + K_p)^1} = \frac{1}{(1 + 0,23)} = 0,81;$$

$$\alpha_{1\pi t2} = \frac{1}{(1 + K_p)^2} = \frac{1}{(1 + 0,23)^2} = 0,66;$$

$$\alpha_{1\pi t3} = \frac{1}{(1 + K_p)^3} = \frac{1}{(1 + 0,23)^3} = 0,54;$$

$$\alpha_{1\pi t4} = \frac{1}{(1 + K_p)^4} = \frac{1}{(1 + 0,23)^4} = 0,44;$$

$$\alpha_{1\pi t5} = \frac{1}{(1 + K_p)^5} = \frac{1}{(1 + 0,23)^5} = 0,36.$$

По 2 проекту:

$$\alpha_{2\pi t1} = \frac{1}{(1 + K_p)^1} = \frac{1}{(1 + 0,22)} = 0,82;$$

$$\alpha_{2\pi t2} = \frac{1}{(1 + K_p)^2} = \frac{1}{(1 + 0,22)^2} = 0,67;$$

$$\alpha_{2\pi t3} = \frac{1}{(1 + K_p)^3} = \frac{1}{(1 + 0,22)^3} = 0,55;$$

$$\alpha_{2\pi t4} = \frac{1}{(1 + K_p)^4} = \frac{1}{(1 + 0,22)^4} = 0,45;$$

$$\alpha_{2\pi t5} = \frac{1}{(1 + K_p)^5} = \frac{1}{(1 + 0,22)} = 0,37.$$

14. Находим чистый дисконтированный приток реальных денег $ЧД_i, \alpha_{t_i}$

По 1 проекту: $ЧД_{1\pi 1г} \alpha_{1\pi t1} = 3673,06 * 0,81 = 2975,18;$

$ЧД_{1\pi 2г} \alpha_{1\pi t2} = 19797,76 * 0,66 = 13066,52;$

$$\text{ЧД}_{1\text{п}3\Gamma} \alpha_{1\text{п}t3} = 35922,01 * 0,54 = 19397,89;$$

$$\text{ЧД}_{1\text{п}4\Gamma} \alpha_{1\text{п}t4} = 52046,26 * 0,44 = 22900,35;$$

$$\text{ЧД}_{1\text{п}5\Gamma} \alpha_{1\text{п}t5} = 68170,5 * 0,36 = 23859,68.$$

$$\text{И по 2 проекту: } \text{ЧД}_{2\text{п}1\Gamma} \alpha_{2\text{п}t1} = 3672,06 * 0,82 = 3011,09;$$

$$\text{ЧД}_{2\text{п}2\Gamma} \alpha_{2\text{п}t2} = 17678,51 * 0,67 = 11844,6;$$

$$\text{ЧД}_{2\text{п}3\Gamma} \alpha_{2\text{п}t3} = 31684,25 * 0,55 = 17426,34;$$

$$\text{ЧД}_{2\text{п}4\Gamma} \alpha_{2\text{п}t4} = 45690 * 0,45 = 20560,5;$$

$$\text{ЧД}_{2\text{п}5\Gamma} \alpha_{2\text{п}t5} = 59695,74 * 0,37 = 22087,42.$$

15. Рассчитываем суммарный чистый дисконтированный приток реальных денег:

$$\sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_i \alpha_{t_i}, \quad (23)$$

$$\begin{aligned} &\text{По 1 проекту: } \sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_{1\text{п}i} \alpha_{1\text{п}ti} = \\ &= 2975,18 + 13066,52 + 19397,89 + 22900,35 + 23859,68 = 82199,62 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{По 2 проекту: } \sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_{2\text{п}i} \alpha_{2\text{п}ti} = 3011,09 + 11844,6 + 17426,34 + 20560,5 + \\ &22087,42 = 74929,95 \end{aligned}$$

16. Инвестиции в 0-вой год находим по формуле:

$$J_0 = \frac{\sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_i \alpha_{t_i}}{I_R}, \quad (24)$$

где $I_R = 1 + K_p$ - индекс рентабельности.

$$\begin{aligned} &\sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_{1\text{п}i} \alpha_{1\text{п}ti} \\ &\text{По 1 проекту: } J_0 = \frac{\sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_{1\text{п}i} \alpha_{1\text{п}ti}}{I_R} = 82199,62 / 1,23 = 66828,96 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_{2\text{п}i} \alpha_{2\text{п}ti} \\ &\text{По 2 проекту: } J_0 = \frac{\sum_{i=1}^5 \text{ЧД}_{2\text{п}i} \alpha_{2\text{п}ti}}{I_R} = 74929,95 / 1,22 = 61417,99 \end{aligned}$$

17. Находим чистый дисконтированный доход по формуле:

$$ЧДД = \sum_{i=1}^5 ЧД_i \alpha_{t_i} - J_0. \quad (25)$$

По 1 проекту: $ЧДД_{1п} = 82199,62 - 66828,96 = 15370,66$

По 2 проекту: $ЧДД_{2п} = 74929,95 - 61417,99 = 13511,96$

18. Находим индекс рентабельности:

$$JR = \frac{\sum_{i=1}^5 ЧД_i \alpha_{t_i}}{J_0}. \quad (26)$$

По 1 проекту: $JR_{1п} = 82199,62 / 66828,96 = 1,23$.

По 2 проекту: $JR_{1п} = 74929,95 / 61417,99 = 1,22$.

19. Срок окупаемости находим по формуле:

$$T_{окуп} = \frac{1}{JR}. \quad (27)$$

По 1 проекту: $T_{1п окуп} = 1 : 1,23 * 5 = 4,07$

По 2 проекту: $T_{2п окуп} = 1 : 1,22 * 5 = 4,1$

20. Внутренняя норма доходности $ВНД = K_{p_1} + \Delta K_p$, где

$$\Delta K_p = \frac{ЧДД_1 (K_{p_2} - K_{p_1})}{ЧДД_1 - ЧДД_2}.$$

$ЧДД_2$ находим таким образом, чтобы $ЧДД_2 \rightarrow -0$. $ЧДД_2$ рассчитывается на базе K_{p_2} , который равен $K_{p_1} + x\%$, где x определяется подбором.

$$ЧДД_1 = \sum_{i=1}^5 ЧД_{Ai} \alpha_{Ai} - J_{A0}, \text{ где } \alpha_{Ai} \text{ рассчитываются заново для } K_{Ap_2}.$$

Для проекта 1 способом подбора определяем $K_{1p2} = 23 \% + 7,45 \% = 30,45 \%$.

При этом значении:

$$ЧДД_{1п2} = 3673,06 * 0,7666 + 19797,76 * 0,5876 + 35922,01 * 0,45047 + 52046,26 * 0,34532 + 68170,5 * 0,26472 - 66828,96 = -178,87$$

Для проекта 2 способом подбора определяем $K_{2p2} = 22\% + 7,45 \% = 29,45 \%$. При этом значении:

$$ЧДД_{2п2} = 3672,06 * 0,7725 + 17678,51 * 0,5968 + 31684,25 * 0,4609 + 45690 * 0,3561 + 59695,74 * 0,2751 - 61417,99 = -732,17$$

$$\text{Находим } \Delta K_{1p} = \frac{ЧДД_{1n1}(K_{1p2} - K_{1p1})}{ЧДД_{1n1} - ЧДД_{1n2}} = \frac{15370.66(30.45 - 23)}{15370.66 - (-178.87)} = 7.45 ,$$

$$\Delta K_{2p} = \frac{ЧДД_{2n1}(K_{2p2} - K_{2p1})}{ЧДД_{2n1} - ЧДД_{2n2}} = \frac{13511.96(29.45 - 22)}{13511.96 - (-732.17)} = 7.45 .$$

Находим внутреннюю норму доходности по проектам:

$$ВНД_1 = K_{1p1} + \Delta K_{1p} = 23\% + 7.45\% = 30.45\% .$$

$$ВНД_2 = K_{2p1} + \Delta K_{2p} = 22\% + 7.45\% = 29.45\% .$$

Результаты подсчетов пунктов 1-20 объединим в таблицы.

На базе рассчитанных показателей составим таблицу основных показателей экономической эффективности инвестиционных проектов 1 и 2.

Таблица 8 – Главные показатели экономической эффективности инвестиционных проектов

Наименование показателей	Инвестиционные проекты	
	Проект 1	Проект 2
Чистый дисконтированный доход (ЧДД1)	167.11	286.57
Индекс рентабельности IR	1.22	1.22
Период окупаемости Токуп	0.82	0.82
Внутренняя норма доходности ВНД	29.15	29.54

Как видно из таблицы, более экономически результативным является инвестиционный проект 2, так как у него показатели ВНД и ЧДД больше, чем у проекта 1.

Рискованность инвестиционных проектов выражается в отклонении потока денежных средств данного проекта от ожидаемого потока. Чем отклонение больше, тем более рискованным считается проект.

Для подсчета показателей риска по каждому из проектов составим таблицы, при этом учитываем, что для варианта 1:

$$ЧД_{1\max} = 655.68 , ЧД_{1\min} = 100.14 , ЧД_{1\text{средн}} = 377.91 \text{ и для варианта 2:}$$

$$ЧД_{2\max} = 1070.76 , ЧД_{2\min} = 207.84 , ЧД_{2\text{средн}} = 639.30 .$$

Таблица 9 – Расчет показателей риска проекта 1

Годы	α_i	Вариант инвестирования					
		Наихудший		Реальный		Оптимистический	
	Для Кр1	J0 Чдi	Чдi* α_i	J0 Чдi	Чдi* α_i	J0 Чдi	Чдi* α_i
0	1	-759.57	-759.57	-759.57	-759.57	-759.57	-759.57
1	0.82	100.14	82.08	377.91	309.76	655.68	537.44
2	0.67	100.14	67.28	377.91	253.90	655.68	440.53
3	0.55	100.14	55.15	377.91	208.12	655.68	361.09
4	0.45	100.14	45.20	377.91	170.59	655.68	295.97
5	0.37	100.14	37.05	377.91	139.83	655.68	242.60
Сумма Чдi* α_i			286.76		1082.20		1877.64
ЧДД			-472.81		322.63		1118.07

Таблица 10 – Расчет показателей риска проекта 2

Годы	α_i	Вариант инвестирования					
		Наихудший		Реальный		Оптимистический	
	Для Кр1	J0 Чдi	Чдi* α_i	J0 Чдi	Чдi* α_i	J0 Чдi	Чдi* α_i
0	1	-1302.57	-1302.57	-1302.57	-1302.57	-1302.57	-1302.57
1	0.82	207.84	170.36	639.30	524.01	1070.76	877.67
2	0.67	207.84	139.64	639.30	429.52	1070.76	719.40
3	0.55	207.84	114.46	639.30	352.07	1070.76	589.67
4	0.45	207.84	93.82	639.30	288.58	1070.76	483.34
5	0.37	207.84	76.90	639.30	236.54	1070.76	396.18
Сумма Чдi* α_i			595.17		1830.72		3066.26
ЧДД			-707.41		528.14		1763.69

Рассчитаем размах вариации для каждого варианта по формуле:

$$R_{\text{ЧДД}} = \text{ЧДД}_{\max} - \text{ЧДД}_{\min} \quad (28)$$

Тогда для проекта 1 получим:

$$R_{1_ \text{ЧДД}} = \text{ЧДД}_{1_ \max} - \text{ЧДД}_{1_ \min} = 1118.07 - (-472.81) = 1590.87 ,$$

$$\text{а для проекта В: } R_{2_ \text{ЧДД}} = \text{ЧДД}_{2_ \max} - \text{ЧДД}_{2_ \min} = 1763.69 - (-707.41) = 2471.10 .$$

В условии (таблица 11) даны вероятности поступления денежных средств с учетом вариантов развития проектов 1 и 2.

Таблицы 11 - Вероятность поступления денежных средств

Вариант развития	Проект 1	Проект 2
- наихудший	0.10	0.07
- реальный	0.70	0.80
- оптимистический	0.40	0.30

Обозначив вероятности за P_i посчитаем $\overline{ЧДД}$:

$$\overline{ЧДД}_1 = \sum_{i=1}^3 ЧДД_{1i} * P_{1i} = -472.81 * 0,1 + 322.63 * 0,7 + 1118.07 * 0,4 = 625.79$$

и по проекту 2:

$$\overline{ЧДД}_2 = \sum_{i=1}^3 ЧДД_{2i} * P_{2i} = -707.41 * 0,07 + 528.14 * 0,8 + 1763.69 * 0,3 = 902.10 .$$

Рассчитываем среднеквадратическое отклонение по проектам 1 и 2 по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (ЧДД_i - \overline{ЧДД})^2 * P_i} \quad (29)$$

Тогда для проекта 1 получим:

$$\begin{aligned} \sigma_{1=1} &= \sqrt{\sum_{i=1}^3 (ЧДД_{1i} - \overline{ЧДД}_1)^2 * P_{1i}} = \\ &= \sqrt{(-472.81 - 625.79)^2 * 0,1 + (322.63 - 625.79)^2 * 0,7 + (1118.07 - 625.79)^2 * 0,4} = 531.001763 .69 \end{aligned}$$

и для проекта В аналогично:

$$\begin{aligned} \sigma_2 &= \sqrt{\sum_{i=1}^3 (ЧДД_{2i} - \overline{ЧДД}_2)^2 * P_{2i}} = \\ &= \sqrt{(-707.41 - 902.10)^2 * 0,07 + (528.14 - 902.10)^2 * 0,8 + (1763.69 - 902.10)^2 * 0,3} = 718.27 \end{aligned}$$

По результатам подсчета составляем таблицу показателей риска:

Таблица 12 - Показатели риска проектов 1 и 2

Наименование показателя	Проект 1	Проект 2
Размах вариации RЧДД	1590.97	2471.10
Среднеквадратическое отклонение σ ЧДД	531.00	718.27

Как видно из таблицы, наименее рискованным является проект 1, так как размах вариации $R_{чдд}$ и среднеквадратическое отклонение $\sigma_{чдд}$ у него минимальные.

Таким образом, после проведения подсчетов по двум проектам, возможно сделать вывод о том, что для АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» в целях минимизации финансовых рисков производство отдельных элементов для новой марки автомобиля «Lada Vesta» выгоднее совместно с ЗАО «ТЗА».

3.2 Расчет эффективности предлагаемых мероприятий

По данным статистики выявлено, что проведение совместных проектов подобного плана способствует повышению количеств воспроизводства от 4 до 8 %. Для подсчета возможного роста воспроизводства возьмем среднее значение 6 %.

Сумма условно - постоянных затрат равная 178907 руб.

Исходные данные для подсчета показателей экономической эффективности проектируемого мероприятия приведены в таблице 13.

Таблица 13 - Исходные данные для подсчета экономической эффективности проектируемого мероприятия

№ п/п	Показатель	Числовое значение
1	Объем реализации исходный, тыс. руб.	1690642
2	Численность деятельностью исходная, чел.	2645
3	Выработка одного работающего исходная, тыс. руб.	639,18
4	Обязательные страховые взносы, %	30,2
5	Сумма условно - постоянных затрат, тыс. руб.	1 325

Рассчитаем экономический эффект от внедрения мероприятия:

1. количество реализации проектируемый ($O_{п.}$):

$$O_{п.} = 1690642 + 1690642 * 6 \% / 100 \% = 1792081 \text{ тыс. руб.}$$

2. Прирост количества реализации (ΔO):

$$\Delta O = 1792081 - 1690642 = 101439 \text{ тыс. руб.}$$

Повышение количества реализации влечет за собой повышение выработки на одного работающего:

3. Выработка одного работающего проектируемая ($B_{п.}$):

$$B_{п.} = 1792081 / 2645 = 677,54 \text{ тыс. руб.}$$

4. Прирост выработки на одного работающего (ΔB):

$$\Delta B = 677,54 - 639,18 = 38,36 \text{ тыс. руб.}$$

Определим повышение производительности труда в процентах, ($\uparrow P_{т.}$):

$$\uparrow P_{т.} = (O_2 - O_1 / O_1) * 100 \%, \text{ где}$$

O_2 – проектируемый количество реализации, руб.

O_1 – исходный количество реализации, руб.

$$\uparrow P_{т.} = ((1792081 - 1690642) / 1690642) * 100 \% = 6 \%$$

Отсюда следует, что повышение производительности труда составило 3,25 %.

5. Рассчитаем условную экономию численности ($\mathcal{E}_{ч.}$):

$$\mathcal{E}_{ч.} = \mathcal{E}_{исх.} * \uparrow P_{т.} / 100 + \uparrow P_{т.}, \text{ где}$$

$\mathcal{E}_{исх.}$ - исходная численность рабочих, чел.

$$\mathcal{E}_{ч.} = 2645 * 6 \% / (100\% + 6 \%) = 150 \text{ чел.}$$

6. Рассчитаем экономию заработной платы ($\mathcal{E}_{з/п.}$):

$$\mathcal{E}_{з/п.} = \mathcal{E}_{ч.} * 3 / П \text{ ср.г.}, \text{ где}$$

3 / П ср.г. - среднегодовая заработная плата одного работающего, руб.

$$\mathcal{E}_{з/п.} = 150 * 143400 = 21510000 \text{ руб.}$$

7. Исходя из значения показателя ($\mathcal{E}_{з/п.}$), рассчитаем экономию на обязательных страховых взносах ($\mathcal{E}_{осв.}$):

$$\mathcal{E}_{осв.} = 0,302 * \mathcal{E}_{з/п.} = 0,302 * 21510000 = 6496020 \text{ руб.}$$

8. Так как в итоге проектируемого мероприятия повышается количество реализации, тогда имеет место расчет экономии условно - постоянных затрат ($\mathcal{E}_{у-п.}$): $\mathcal{E}_{у-п.} = (Y / O - Y / O_{п.}) * O_{п.}$, где

Y - совокупность условно - постоянных затрат в смете затрат, руб.

$$\mathcal{E}_{у-п.} = (1\,325 / 1690642 - 1\,325 / 1792081) * 1792081 = 17 \text{ тыс. руб.}$$

9. Рассчитаем общую совокупность экономии в итоге экономии на соц.

отчислениях, экономии по заработной плате и экономии условно - постоянных затрат ($\mathcal{E}_{\text{общ}}$) = ($\mathcal{E}_{\text{у-г}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{общ.}} = \mathcal{E}_{\text{у-г}} = \mathcal{E}_{\text{з/п}} + \mathcal{E}_{\text{о.с.в.}} + \mathcal{E}_{\text{у-п}}, \text{ где}$$

$\mathcal{E}_{\text{у-г}}$ = условно - годовая экономия, руб.

$$\mathcal{E}_{\text{у-г}} = 21510000 + 6496020 + 17\,000 = 28\,023\,020 \text{ руб.}$$

Таким образом, с внедрением мероприятия по реализации совместного проекта в АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС», организация сэкономит 48177,59 рублей. Кроме этого, производительность труда увеличится на 6 %, что приведет к увеличению воспроизводства.

Заключение

В современной хозяйственной практике прибыль организаций подразделяется на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до обложения налогом, чистая прибыль. Данные определения не закреплены нормативно и употребляются в бухгалтерской отчетности.

За 2014 выручка сократилась 704571 тыс. руб., однако прибыль от продаж выросла на 46626 тыс. руб., это произошло за счет того, что темпы снижения себестоимости превышают темпы снижения выручки.

По итогам 2015 года выручка от продаж составила 2262996 тыс. рублей, что больше итогов 2014 г. на 574274 тыс.руб.. Показатель себестоимости в 2015 году составил 1854358 тыс. рублей, а в 2014 году 1569383 тыс. рублей. Темп роста составил 118,6%. На показатель себестоимости оказало влияние рост накладных затрат. Коммерческие и управленческие затраты в отчетном году также снизились на 25572 тыс. руб. Данные изменения оказали первостепенное воздействие на прибыль от продаж, которая выросла на 318,53%. Чистая прибыль за данный период выросла на 1505,18%.

Из выше перечисленных изменений возможно сделать вывод, что организация соблюдает «золотое правило» экономики, суть которого заключается в следующем: темп роста прибыли должен опережать темп роста выручки, темп роста величины активов и составлять больше 100%.

Изучение динамики стоимости основных средств показывает, что основные средства на фирме имеют устойчивую тенденцию к снижению. Это вызвано тем, что часть прибыли организация не направляет на приобретение более современных средств воспроизводства. Эффективность применения основных средств измеряется показателем фондоотдачи. Следствием снижения цены основных средств не отразилось на показателе фондоотдачи, который увеличился на 154,52%, благодаря превышению темпов роста выручки над снижением темпов основных средств.

Численность работников за анализируемый период незначительно изменилась – в период с 2013 года по 2014 год выросла на 99 человек, а на с 2014 года по 2015 год выросла на 194 человека. В связи с уменьшением выручки и ростом численности рабочих показатель производительность труда сократился на 12,6 %.

В целом по предприятию наблюдается улучшение в использовании имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы, организация получило в отчетном году прибыли больше, чем в предыдущем периоде.

Рентабельность оборотных активов увеличилась за отчетный период на 10%. Также увеличилась рентабельность воспроизводства по чистой прибыли на 10%. Причиной положительных сдвигов в уровне рентабельности стали опережающие темпы прироста имущества, по сравнению с темпами прироста общей совокупности прибыли.

Рентабельность затрат выросла в отчетном году по сравнению с предыдущим на 7,57% и составила 11,84%. Рентабельность продаж, соответственно выросла на 4,45% и составила в отчетном году 4,49%, т.е. организация получило 4,49 копеек прибыли с одного рубля продаж.

Финансовая рентабельность организации за 2014 год снизилась на 0,9 % по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году выросла на 19,61% по сравнению с 2014 годом.

За счет того, что темпы снижения расходов превышают темпы снижения выручки, прибыль за 2014 год увеличилась на 46626 тыс. руб.

За счет увеличения количества продаж на 574274 83 тыс. руб. в 2015 году прибыль от продаж выросла на 1116,4 тыс. руб. Это связано в первую очередь с ростом количеств воспроизводства вследствие остановочных плановых капитальных ремонтов. На прибыль положительно повлиял уровень себестоимости проданной товара (т.е. производственные затраты). Это положительное влияние оценивается в размере 248703 тыс. руб. Основной причиной снижения себестоимости со стороны затрат явились именно управленческие затраты, т.е. темп роста управленческих затрат ниже

темпа роста выручки. Рост уровня коммерческих затрат привел к уменьшению прибыли на 91651,3 тыс. руб. Под влияние всех вышеперечисленных причин прибыль от продаж выросла на 464032,7 тыс. руб.

ОАО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» активно сотрудничает с ОАО «АВТОВАЗ».

В ОАО «АВТОВАЗ» запланировано серийное производство автомобиля «Lada Vesta».

Для АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» появилась возможность воспроизводства отдельных элементов гидравлической совокупности процессов для новой марки автомобиля «Lada Vesta».

В целях минимизации финансовых рисков производство отдельных элементов для новой марки автомобиля «Lada Vesta» возможно, как самостоятельно, так и совместно с ЗАО «ТЗА». Выбор данных контрагента обуславливает их месторасположением в одном городе и спецификой производимой товара.

Для обеспечения успеха инвестиций формируются целевые предназначения инвестиционные ресурсы, какие затем оптимизируются по критериям риска либо доходности.

Совместному проекту с ЗАО «ТЗА» был дан первый номер, а самостоятельно реализуемому проекту номер два.

После проведения подсчетов по двум проектам, возможно сделать вывод о том, что для АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС» в целях минимизации финансовых рисков производство отдельных элементов для новой марки автомобиля «Lada Vesta» выгоднее совместно с ЗАО «ТЗА».

С внедрением мероприятия по реализации совместного проекта в АО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС», организация сэкономит 48177,59 рублей. Также стоит отметить, что производительность труда увеличится на 6 %, что приведет к увеличению воспроизводства.

Список использованной литературы

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года (в ред. федер. Конституционных законов от 30 декабря 2008 № 6-ФКЗ и № 7 – ФКЗ) // СПС «Консультант плюс»
2. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон № 51-ФЗ 30.11.94: принят ГД ФС РФ 21.10.1994: по состоянию на 02.11.2015 г. // СПС «Консультант плюс»
3. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон № 14-ФЗ 26.01.96: принят ГД ФС РФ 22.12.1995: по состоянию на 28.12.2015 г. // СПС «Консультант плюс»
4. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: федер. закон № 146-ФЗ: принят ГД ФС РФ 16.07.1998: по состоянию на 28.12.2015г. // СПС «Консультант плюс»
5. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс]: федер. закон № 118-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000: по состоянию на 28.12.2015г. // СПС «Консультант плюс»
6. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учёте [Текст]: фед. закон № 402-ФЗ: принят 06.12.2013: по состоянию на 23.07.2015 № 251-ФЗ // СПС «Консультант плюс»
7. Российская Федерация. Законы. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон № 14-ФЗ от 18.02.1998: принят ГД ФС РФ 14.01.1998: по состоянию на 29.12.2014г. // СПС «Консультант плюс»
8. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст]: учебник / Л. А. Богдановская [и др.]; общ. Ред. В. И. Стражева. Вып. Шк., 2013. – с 547.

9. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Губина О. В., Губин В. Е. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.
10. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 368 с.
11. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организаций [Текст]: учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 617 с.
12. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебник / Т. У. Турманидзе. – Москва: Экономика, 2013. – 479 с.
13. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного организации [Текст]: учебное пособие / Е. Н. Изюмова, А. В. Мыльник – М.: МАТИ, 2010. -408 с.
14. Афоничкин, А.И. Основы экономического менеджмента [Текст]: учебное пособие / А.И. Афоничкин, Л.И. Журова, Д.Г. Михаленко; Волж. ун-т им. В.Н. Татищева. – Тольятти, 2013 – 596 с.
15. Баканова, М. И. Теория экономического оценки [Текст]: учебник / 5-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 563с.
16. Балабанов И. Т. Как управлять финансовым капиталом [Текст]: учебник – М.: Основы экономического менеджмента, 2015. – 399 с.
17. Балабанов, И. Т. Финансовый оценка и планирование хозяйственного субъекта [Текст]: учебник / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. -208 с.
18. Бариленко, В. И. оценка финансовой отчетности [Текст]: Учебное пособие / В. И. Бариленко, С. И. Кузнецов, Л. К. Плотникова, О.В. Кайро - 3-е изд. - М.: КНОРУС, 2014. - 432с.
19. Басовский, Л. Е. Теория экономического оценки [Текст]: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 222с.
20. Бернстайн, Л. А. оценка финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / Л. А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 444 с.

21. Бочаров, В. В. Финансовый оценка [Текст]: учебник / В. В. Бочаров. – СПб: Питер, 2013. – 679 с.
22. Гиляровская, Л. Т. оценка и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, оценка и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 159 с.
23. Иванов, И. В. Финансовый менеджмент: Стоимостной подход [Текст]: учебное пособие / В. В. Баранов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 504 с.
24. Канке, А. А., Кошечая И. П. оценка финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 288 с.
25. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: способы и процедуры [Текст]: учебное пособие / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 566 с.
26. Ковалев, В. В. Курс финансовых вычислений [Текст]: учебник / В. А. Уланов. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 159 с.
27. Ковалев, В. В. Финансовый оценка: способы и процедуры [Текст]: учебник - М.: Финансы и статистика, 2013. - 367с.
28. Комплексный экономический оценка хозяйственной деятельности [Текст]: учебник для вузов / Лысенко Д. В. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
29. Комплексный экономический оценка хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 672 с.
30. Краткосрочная и долгосрочная финансовая стратегия [Текст]: учебное пособие – В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2014. -471 с.
31. Кравченко, Л. И. оценка хозяйственной деятельности в торговле [Текст]: учебник для вузов / Л. И. Кравченко. – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Выш. Шк. 2015. – 345 с.

32. Либерман, И. А. оценка и диагностика финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие. – 5-е изд. – М.: РИОР, 2015. – 220 с.
33. Любушин, Н. П. Экономический оценка [Текст]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, оценка и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 423 с.
34. Любушин, Н. П. Оценка экономического положения организации [Текст]: учебное пособие. - М.: Эксмо, 2015. - 256 с.
35. Маренков, Н. Л. Экономический оценка [Текст]: учебник / Н. Л. Маренков. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 416 с.
36. Мельник, М. В. Экономический оценка финансово – хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / М. В. Мельник. – М.: Экономистъ, 2015. – 320 с.
37. Мельник, М. В. Оценка экономического положения организации [Текст]: учебник / Под ред. М. И. Баканова. - М.: Финансы, 2013. - 536с.
38. Пожидаева, Т. А. оценка финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / Т. А. Пожидаева. – М.: КНОРУС, 2014. – 320 с.
39. Румянцева, З. П. Менеджмент организации [Текст]: учебное пособие / Н. А. Саломатина. – М.: Финансовый менеджмент, 2015. – 233 с.
40. Савицкая, Г. В. оценка хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2015. – 704 с.
41. Савицкая, Г. В. оценка хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 425 с.
42. Сажина, М. А. Экономическая теория [Текст]: учебник для ВУЗов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – М.: Норма – Инфра, 2013. - 215 с.
43. Хотинская, Г. И. оценка хозяйственной деятельности организации [Текст]: учебное пособие. 2-е издание, переделательностьное и дополненное / Г. И. Хотинская, Т. В. Харитонов. – М.: Москва «Дело и Сервис», 2015. - 240 с.
44. Шеремет, А. Д. Комплексный оценка хозяйственной деятельности

[Текст]: учебное пособие / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 415 с.

45. Шеремет, А. Д. Экономический оценка [Текст]: учебник. 4-е издание, переизданное и дополненное. / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М.: ИНФРА-М, 2013. - 412 с.

46. Шеремет, А. Д. Методика экономического оценки [Текст]: А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев, - М.: Инфра - М, 2014. - 458с.

47. Аверина, О. И. оценка финансовой устойчивости организации по принципам РСБУ и МСФО / О. И. Аверина, И. С. Мамоева // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №34. – С. 36–44.

48. Глазунов, М. И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на базе данных бухгалтерского баланса / М. И. Глазунов // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №21. – С. 58–65.

49. Ендовицкий, Д. А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №6. – С. 7–13.

50. Кован, С. Е. Финансовая устойчивость организации и ее оценка для предупреждения его банкротства / С. Е. Кован, Е. П. Кочетков // Экономический оценка: теория и практика. – 2014. – №15. – С. 52–59.

51. Любушин, Н. П. оценка способов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н. П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – М.: 2015. – №1. – С. 3–11.

52. Миркина, Я. М. Аналитический доклад «Среднесрочный прогноз развития финансовой совокупности процессов России (2010-2015 гг.)» // Экономическая теория - М.: 2014. – С. 7

53. Напольнов, А. В. Новая реальность бизнеса // Оценка экономического положения организации. – М.: 2014. - №1. – С. 18-19.

54. <http://www.consultant.ru> – Правовой сайт «Правовая совокупность процессов»

55. <http://www.finansy.ru/menu.htm> - Сайт «Экономика и финансы»

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г.

Организация <u>Акционерное общество "ВАЗИНТЕРСЕРВИС"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей</u> Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Акционерные общества / Частная собственность</u> Единица измерения: в тыс. рублей Местонахождение (адрес) <u>445015, Самарская обл, Тольятти г, Макарова ул, дом № 23</u>	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	по ОКПО ИНН по ОКВЭД по ОКОПФ / ОКФС по ОКЕИ	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="3">Коды</th></tr> <tr><td colspan="3">0710001</td></tr> <tr> <td style="width: 33.33%;">31</td><td style="width: 33.33%;">12</td><td style="width: 33.33%;">2015</td></tr> <tr><td colspan="3">20976755</td></tr> <tr><td colspan="3">6320004911</td></tr> <tr><td colspan="3">34.30</td></tr> <tr> <td>00</td><td></td><td>16</td></tr> <tr><td colspan="3">384</td></tr> </table>	Коды			0710001			31	12	2015	20976755			6320004911			34.30			00		16	384		
Коды																											
0710001																											
31	12	2015																									
20976755																											
6320004911																											
34.30																											
00		16																									
384																											

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	202	262	277
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	422 998	487 748	463 623
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	926
	Финансовые вложения	1170	259 508	121 408	169 550
	Отложенные налоговые активы	1180	10 320	35 720	36 895
	Прочие внеоборотные активы	1190	305	396	2 023
	Итого по разделу I	1100	693 333	645 534	673 294
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	172 215	141 960	179 516
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	7 030	200	880
	Дебиторская задолженность	1230	676 386	496 974	363 683
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	54 078	56 499	108 775
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	18 271	16 329	44 095
	Прочие оборотные активы	1260	420	223	2 312
	Итого по разделу II	1200	928 400	712 185	699 262
	БАЛАНС	1600	1 621 734	1 357 719	1 372 555

Окончание приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	288	288	288
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	95 104	95 625	95 633
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	43	43	43
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	379 198	277 032	270 270
	Итого по разделу III	1300	474 633	372 988	366 234
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	27 757	34 973	40 971
	Отложенные налоговые обязательства	1420	18 212	14 941	13 040
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	45 970	49 914	54 011
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	329 770	432 580	429 040
	Кредиторская задолженность	1520	728 633	409 145	383 915
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	42 728	93 092	139 355
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 101 131	934 817	952 310
	БАЛАНС	1700	1 621 734	1 357 719	1 372 555

Руководитель

(подпись)

Кочетков А.Е.

(расшифровка подписи)

27 января 2016 г.



Приложение Б

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2015 г.

Организация Акционерное общество "ВАЗИНТЕРСЕРВИС"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности Производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей

Организационно-правовая форма / форма собственности

Акционерные общества / Частная собственность

Единица измерения: в тыс. рублей

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды

0710002

31 12 2015

20976755

6320004911

34.30

00 16

384

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2014 г.
	Выручка	2110	2 262 996	1 688 722
	Себестоимость продаж	2120	(1 854 358)	(1 569 383)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	408 638	119 339
	Коммерческие расходы	2210	(18 403)	(21 161)
	Управленческие расходы	2220	(150 597)	(173 411)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	239 638	(75 233)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	6 394	10 327
	Проценты к уплате	2330	(60 528)	(58 817)
	Прочие доходы	2340	132 616	274 346
	Прочие расходы	2350	(174 096)	(140 117)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	144 024	10 506
	Текущий налог на прибыль	2410	(11 898)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(11 765)	(974)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(3 271)	(1 901)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(25 400)	(1 174)
	Прочее	2460	(1 810)	(678)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	101 645	6 753

Приложение В

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Отчет о финансовых результатах за 2013 г.

		Коды		
Форма по ОКУД		0710002		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2013
Организация <u>Закрытое акционерное общество "ВАЗИНТЕРСЕРВИС"</u>		по ОКПО 20976755		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 6320004911		
Вид экономической деятельности <u>Производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей</u>		по ОКВЭД 34.30		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Закрытые акционерные общества/Частная собственность</u>		по ОКОПФ / ОКФС 67 16		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ 384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 20 <u>13</u> г. ³	За 20 <u>12</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	2 393 293	2 371 438
	Себестоимость продаж	2120	(2 204 441)	(2 050 936)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	188 852	320 502
	Коммерческие расходы	2210	(25 490)	(17 299)
	Управленческие расходы	2220	(191 969)	(160 814)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(28 607)	142 389
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	15 674	9 065
	Проценты к уплате	2330	(39 273)	(31 432)
	Прочие доходы	2340	337 351	377 024
	Прочие расходы	2350	(271 819)	(313 451)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	13 326	183 595
	Текущий налог на прибыль	2410	(7 014)	(38 182)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	665	2 879
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(6 135)	(2 122)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	9 819	706
	Прочее	2460	(4)	(791)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	9 992	143 206

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 201__ г.

Дата « _____ » _____ 201__ г.

Студент _____

(подпись)

А.В. Гасанов
(И.О. Фамилия)