

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

им. В.П. АСТАФЬЕВА

(КГПУ им.В.П.Астафьева)

Институт психолого-педагогического образования  
Выпускающая кафедра экономики и менеджмента

**Карелин Константин Владимирович**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент  
Направленность (профиль) образовательной программы:  
Менеджмент организации (организации туризма)

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ:

И.О. зав.кафедрой, д.э.н., профессор  
Владиминова Ольга Николаевна

11.06.19

(дата, подпись)

Научный консультант к.э.н., доцент  
Полежаева Галина Тихоновна

11.06.19

(дата, подпись)

Научный руководитель  
Старший преподаватель  
Пожарский Сергей Олегович

11.06.19

(дата, подпись)

Обучающийся  
Карелин Константин Владимирович

11.06.19

(дата, подпись)

Оценка

(прописью)

Красноярск 2019

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**им. В.П. АСТАФЬЕВА**

(КГПУ им.В.П.Астафьева)

Институт психолого-педагогического образования  
Выпускающая кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:

И.о. зав. кафедрой экономики и  
менеджмента

 О.Н. Владимирова  
"25" \_\_\_\_\_ 2018 г.

**ЗАДАНИЕ НА ВКР**

Обучающийся: Карелин Константин Владимирович.

Группа: 565

1. Тема: Анализ финансового результата организации  
утверждена приказом по КГПУ № от 2019 г.

2. Срок представления ВКР к защите 11.06.2019 г.

3. Исходные данные для научного исследования:

Литературные источники по тематике и исследования, данные предприятия  
АО «КЛМ Ко», бухгалтерская отчетность.

4. Содержание ВКР:

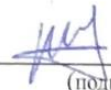
4.1. Изучить теоретические и методические основы управления финансовым  
результатом предприятия.

4.2. Проанализировать коммерческую деятельность АО «КЛМ Ко»

4.3. Разработать мероприятия по совершенствованию управления финансовым  
результатом.

4.4. Анализ эффективности предлагаемых рекомендаций.

Научный руководитель ВКР \_\_\_\_\_

  
(подпись, дата)

С.О. Пожарский

(инициалы, фамилия)

Задание к исполнению принял \_\_\_\_\_ 25 октября 2018 г.

(дата)

  
(подпись)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение .....</b>	<b>4</b>
<b>Глава 1. Теоретические и методические основы управления финансовым результатом предприятия.....</b>	<b>6</b>
1.1. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов .....	6
1.2. Современные методические подходы к формированию прибыли .....	11
1.3. Обоснование подходов к управлению финансовыми результатами .....	20
<b>Глава 2. Анализ коммерческой деятельности АО «КЛМ Ко».....</b>	<b>30</b>
2.1. Общая характеристика АО «КЛМ Ко» .....	30
2.2. Анализ современного уровня производства продукции АО «КЛМ Ко» .....	39
2.3. Анализ современного уровня производства продукции АО «КЛМ Ко» .....	53
<b>Глава 3. Совершенствование управления финансовым результатом .....</b>	<b>60</b>
3.1. Рекомендации по совершенствованию управления финансовым результатом.....	60
3.2. Анализ эффективности предлагаемых рекомендаций.....	71
<b>Заключение.....</b>	<b>75</b>
<b>Список использованной литературы .....</b>	<b>78</b>
<b>Приложение 1.....</b>	<b>83</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Переход экономики на рыночные отношения и связанные с этим процессы формирования многоукладного хозяйства на основе разных форм собственности, становления и развития инфраструктуры рынка и его хозяйственного механизма главным образом изменили экономическую, информационную и правовую среду деятельности организаций. Данные изменения затрагивают любые стороны производственной деятельности.

Благодаря этому предприятия самостоятельны в управлении и ведении хозяйственной деятельности, могут распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В связи с этим благополучие и успех предприятия напрямую зависит от доходов.

Источником доходов организации является выручка от реализации производимой продукции, за вычетом затрат на производство и реализацию продукции. Следовательно, самой важной задачей каждой организации – это получение прибыли при наименьших затратах путем соблюдения режима экономии и расходования средств.

Итогом хозяйственной деятельности организации является финансовый результат, который показывает за отчетный период – прибыль или убыток.

Для того, чтобы достичь максимальной прибыли необходимо знать какие факторы влияют на финансовый результат, уметь оценивать возможности дальнейшего роста и рентабельности предприятия.

Предприятия самостоятельно планируют на основе договорных отношений свою деятельность и сами определяют перспективы развития, исходя из спроса потребителей на производимую продукцию.

Высокие значения финансовых результатов укрепляют бюджет государства путем перечисления денежных средств, возникающих налоговыми обязательствами, согласно Налоговому Законодательству Российской Федерации, также возможен выпуск ценных бумаг с дальнейшим привлечением спонсоров (акционеров), которые будут заинтересованы в получении дополнительного дохода (ди-

виденды).

Особую значимую роль в любой коммерческой организации занимает финансовый менеджер. Ведь именно он составляет взаимосвязанные и разнонаправленные задачи для успешной деятельности организации, находя наиболее выгодные условия сделки и контролируя эффективность использования всеми ресурсами, основываясь на анализе финансового результата.

Этим и обусловлена актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Цель работы: на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности АО «КЛМ Ко».

К задачам данной работы относятся:

- исследование теоретических аспектов анализа финансовых результатов;
- анализ формирования финансового результата АО «КЛМ Ко»;
- предложение рекомендаций по совершенствованию управления финансовым результатом.

Объектом исследования является АО «КЛМ Ко».

Предметом исследования являются финансовые результаты предприятия.

Теоретической основой выполнения работы явились труды ученых-экономистов: Н.А. Русак, А.Д. Шеремет, Л.Т. Гиляровская, Э.А. Маркарян, И.А. Бланк, Р.С. Сайфулин, Г. В. Савицкая, В. В. Бочаров, С.А. Бороненкова, Милтон Фридман, Дж. М Кейс, Вальтер Ойкен, Фредерик Тейлор.

Методом исследования изучался финансовый анализ экономической деятельности предприятия, анализ производственных, трудовых и материальных ресурсов.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложения.

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### 1.1. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов

Под финансовым результатом предприятия, в различных источниках литературы, принято считать совокупность действий по управлению денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач, укрепления, восстановления и расширения финансов.

Непосредственно текущие цели по управлению финансовыми результатами определяются анализом хозяйственной деятельности предприятия, что должно быть зафиксировано практически в каждом уставе организации – это улучшение финансовых результатов и увеличение (максимизация) прибыли [19, с. 556].

К задачам по улучшению финансового результата относят:

- Оптимизацию затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по их снижению и др.);
- Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);
- Оптимизацию доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
- Обеспечение дополнительных доходов организации (от профильной реализационной и финансовой деятельности, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
- Совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами;
- Реструктуризацию активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения активов);
- Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж).

Таким образом, можно определить основные объекты управления финансовыми результатами – это регулирование финансовых результатов производственной деятельности, т.е. определение всех возможных вариантов формирования отдельных элементов себестоимости производства, распределения затрат, налогообложения, ценообразования и т.д. [10, с. 54].

Управление активами - деятельность, связанная с формированием имущества предприятия.

Имущественные процессы напрямую связаны с инвестициями, направленными на техническое развитие, включая капитальные вложения, обновление оборудования организации, производство новых видов продукции, текущий ремонт недвижимого имущества и связаны с финансовыми инвестициями сюда относят приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий. Финансирование текущей производственной деятельности, лавирование свободными денежными средствами, а также с вытекающими обратными процессами, то есть использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса и их сбыта [3, с. 545].

Целью анализа финансовых результатов является обнаружение путей и возможностей их роста при повышении качества обслуживания потребителей. Одной из важных задач является изучение и привлечение (мобилизация) резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результате деятельности организации.

Эффективная деятельность предприятий и их устойчивые темпы работы, и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной мере определяются качеством управления финансами [30, с. 16].

Важнейшей формой управления финансами должны быть решения, смысл которых сводится к финансовому благополучию организации, сюда относят: формирование достаточных финансовых ресурсов, дополнительного поиска новых источников доходов на денежных и финансовых рынках, позволяющие решать ключевые проблемы финансов (платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования. По данным финансовых экспертов, из - за отсутствия налаженной систе-

мы управления финансами, компании теряют не менее 10% своих доходов – нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, большинство объектов финансового управления уходят из зоны внимания руководства [21, с. 55].

Для выполнения данной задачи необходима правильная постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии – инструмента повышения эффективности и управляемости компании, отсюда, следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности организации.

Для того чтобы осуществить выше поставленную задачу, необходимо как минимум две составляющих:

- профессиональные управленческие кадры (персонал);
- эффективные инструменты, методы, позволяющие рационально управлять финансовыми ресурсами. При этом нужно иметь в виду, что любое управленческое решение влечет за собой положительный или отрицательный результат, поэтому при управлении финансовыми результатами необходима тесная работа всех служб предприятия во главе с финансовым менеджером.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущности категории управление финансовыми результатами;
- исследовать процесс формирования финансового результата деятельности предприятия АО «КЛМ Ко»;
- обосновать необходимости постановки финансового менеджмента и выявление его роли в формировании финансовых результатов;
- провести расширенный операционный анализ и оценить влияние производственных факторов на финансовый результат, выработать управленческие воздействия;
- оптимизировать объемы производства и затрат с учетом их влияния на итоговый (конечный) финансовый результат;
- проанализировать динамику ликвидности предприятия;
- осуществить прогнозирование движения денежных средств, с учетом влияния на финансовый результат.

Для любого предприятия получение финансового результата означает при-



знание обществом результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме готовой продукции, работ или услуг [22, с. 404].

Следовательно, конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будут получаемые налоги с предприятия. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после вычета налогообложения. Оставшаяся прибыль после налогообложения, выплат дивидендов и процентов кредиторам это и есть чистый конечный финансовый результат предприятия. Финансовым результатом основной деятельности является выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике, отражая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Судить о том, какой конечный финансовый результат будет получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости (расходов). Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, даст положительный результат, так называемой прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Получается, что конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные за отчетные периоды.

В структуру прочих доходов и расходов включают: доходы, расходы и их разница (сальдо) по операционной и внереализационной деятельности предприятия, которые также влияют на конечный финансовый результат, а вот увеличение или уменьшение на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) [15, с. 89].

Как видно из таблицы 1, экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое внимание уделяют изучению управления финансовых результатов хозяйственной деятельности компании, тем самым подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью

детализации.

Таблица 1 - Понятия финансового результата

Понятие	Определение
Финансовый результат	Это понятие, отражающее совместный результат от производственной, коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.
	Под конечным финансовым результатом понимают разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.
	Чистый конечный финансовый результат - это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды, которые не реинвестированы в предприятие и др.).

В таблице 2 перечислены основные определения финансового результата, предлагаемые различными авторами.

Таблица 2 - Понятия финансового результата в трудах ученых

Фамилия автора	Авторская трактовка
Р.С. Сайфулин	Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода. Определение корреспондирует с определением выручки, согласно Международным стандартам учета и финансовой отчетности.
Фамилия автора	Авторская трактовка
А.Д. Шеремет	Понятие доходов приращения экономических выгод в течение отчетного периода, происходящие в форме притока или увеличения активов, либо уменьшения обязательств. Сердцевиной финансового результата хозяйственной деятельности предприятия выступает чистая прибыль отчетного года.
Н.А. Русак	Конечный финансовый результат - это прибыль, представляющая собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.
Л.Т. Гиляровская	Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах. Финансовый результат - это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования. Финансовый результат показывает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации.

## Окончание таблицы 2

Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко	Прибыль - это конечный финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий его эффективность. Прибыль-это часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции (работ, услуг) как вознаграждение (плата) за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.
Г.В. Савицкая	Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности: прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции, выделяет такие показатели, как балансовая (совокупная) прибыль, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль. Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от вне-реализационных операций. Налогооблагаемая прибыль - это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход, а также суммы льгот по налогу на прибыль. Чистая прибыль - это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды
В.В. Бочаров	Рассматривает порядок формирования финансовых результатов предприятия (прибыли), группируя статьи, входящие в отчет о прибылях и убытках и показывая формирование прибыли от валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода.
С.А. Бороненкова	Анализируя производство и реализацию продукции, проводит анализ безубыточности продаж, в рамках которого изучает взаимосвязь между объемом продаж, выручкой и прибылью предприятия и определяет «точку критического объема производства, выше которой идет зона прибыльности предприятия, ниже - зона убытков»

Многие авторы перечисляют наиболее важные показатели финансовых результатов, характеризующие абсолютную эффективность деятельности организации, к которым относят: прибыль (убыток) от реализации, прибыль (убыток) от хозяйственной деятельности предприятия и прибыль (убыток) отчетного года.

## 1.2. Современные методические подходы к формированию прибыли

В условиях современной рыночной экономики прибыль является важным фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности организаций, что создает финансовую основу для ее расширения, удовлетво-

рения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. Прибыль - это конечный финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий абсолютную эффективность его работы.

В своих работах, посвященных анализу хозяйственной деятельности в промышленности, В.В. Бочаров, С.А. Бороненкова, Л.Т. Гиляровская, Н.А. Русак, выделяют следующие показатели прибыли, представленные на рисунке 1.

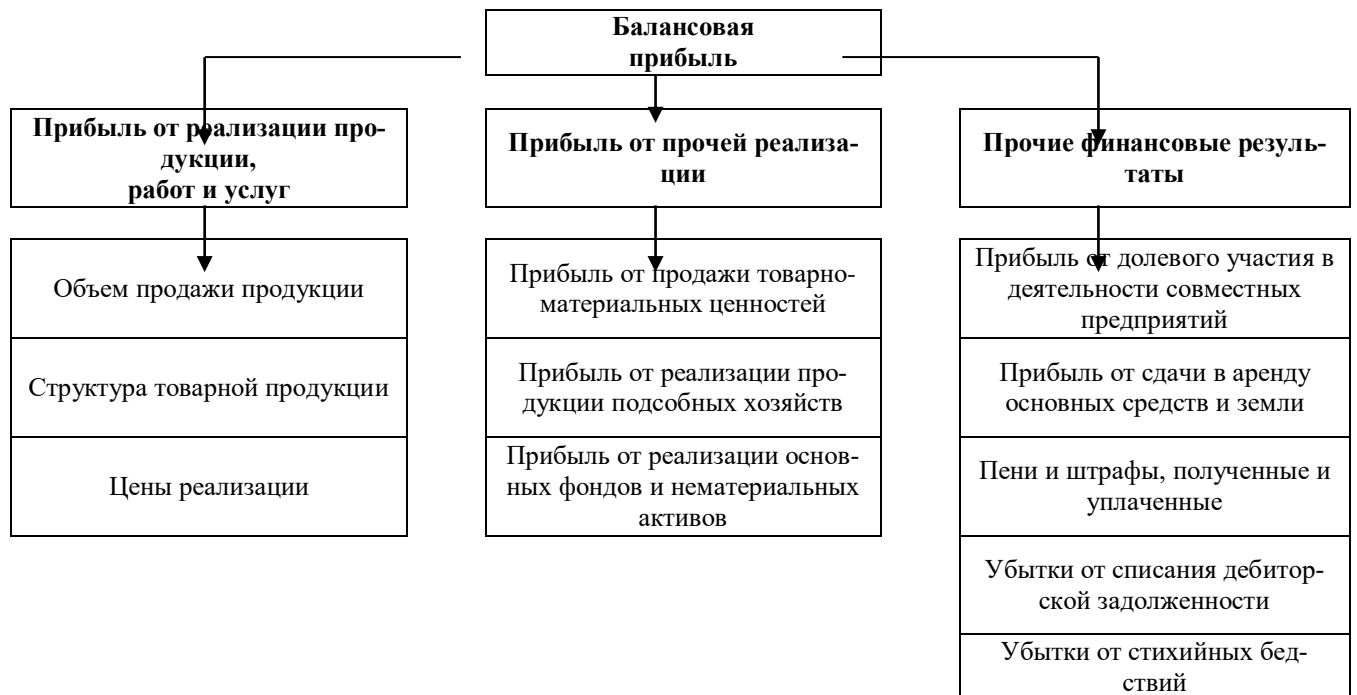


Рисунок 1 - Формирование балансовой прибыли

В качестве источников финансовых ресурсов в организации используются как собственные, так и заемные средства. Для этого финансовому менеджеру необходимо выбирать источники, предварительно оценив стоимость дополнительных ресурсов, степень финансового риска, возможные последствия на финансовое состояние предприятия, ставя перед собой, ряд важных вопросов: за счет каких источников покрыть недостаток денежных средств и каким должно быть соотношение заемных и собственных средств и какие будут последствия от привлечения тех или иных источников средств [1, с. 140].

Если при равенстве выручки и затрат удастся лишь возмещать затраты, то прибыль отсутствует, следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, то предприятие получает

убытки - это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключая банкротство. Убытки показывают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции [5, с. 116].

Коммерческие организации в настоящее экономически-нестабильное время должны стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к величине прибыли, которая обеспечит стабильное положение на рынке, влияя на конкурентоспособность. Для этого необходимо знать источники формирования прибыли, но и уметь определять методы их оптимального использования [18, с. 95].

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что в современных рыночных отношениях предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности перед акционерами, работниками, совладельцами, банками и кредиторами. Давно установлено, что без получения прибыли любая организация не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или иных источников. Поэтому задача по улучшению финансового результата является жизненно важной для предприятия.

Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Прибыль представляет собой разницу между средствами, полученными от реализации продукции, изготовленной предприятием, и расходами, связанными с ее производством. Именно она является самым важнейшим показателем в экономике и отображает эффективность работы предприятия [32, с. 57].

Согласно рисунку 2 в экономической теории выделяют следующие виды прибыли:

Бухгалтерская прибыль рассчитывается как полученный доход предприятия за вычетом явных издержек.

Экономическая прибыль – это совокупный доход с вычетом явных и неявных издержек. По сути, данный вид прибыли также можно определить, как бух-

галтерская прибыль с вычетом неявных издержек.



Рисунок 2 - Виды прибыли

В практике используется прибыль:

Валовая (банковская) прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход на вложенный капитал. Она представляет собой разницу между выручкой от продажи продукции и услуг и себестоимостью этих продаж без учета условно – постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов) [12, с. 345].

Чистая экономическая прибыль - это прибыль, остающаяся после вычета всех расходов из общего дохода.

Маржинальная прибыль - это превышение выручки над переменными затратами на производство продукции, позволяющее возместить постоянные затраты и получить прибыль.

Номинальная прибыль - это прибыль в финансовой отчетности, которая соответствует балансовой прибыли.

Реальная прибыль - это номинальная прибыль, скорректированная на инфляцию. Для определения реальной прибыли номинальная прибыль соотносится с индексом потребительских цен.

Нераспределенная прибыль - это конечный финансовый результат отчетно-

го периода за вычетом налогов и других обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение условий договоров. По своему содержанию соответствует чистой прибыли.

Капитализированная прибыль - это прибыль, направленная на увеличение собственного капитала организации. Данная прибыль является источником расширенного воспроизводства [25, с. 11].

Нормальная прибыль - это среднерыночная прибыль, позволяющая сохранять позиции на рынке.

Прибыль как экономическая категория и показатель деятельности организации имеет характерные особенности, представленные на рисунке 3.

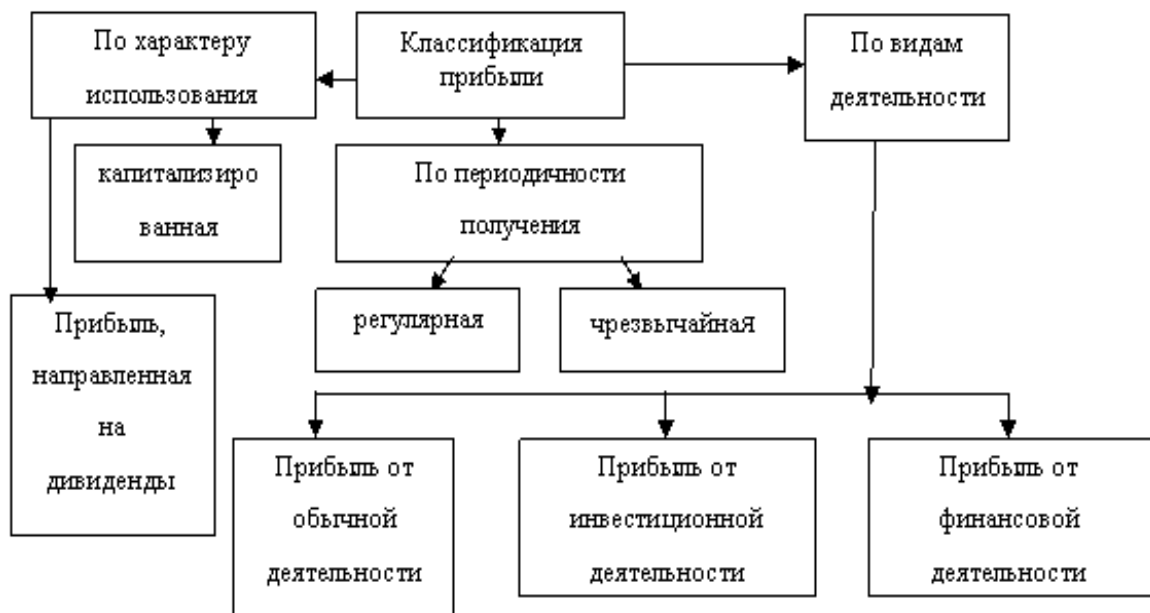


Рисунок 3 - Классификация прибыли

Прибыль в экономике выполняет следующие функции:

- Она характеризует экономическую эффективность, конечный финансовый результат деятельности организации. На величину прибыли и ее динамику воздействуют зависящие и не зависящие от организации факторы.

К факторам, зависящим от организации, относятся уровень хозяйствования, компетентность персонала, конъюнктуру продукции, организацию производства и оплаты труда, состояние и эффективность производственного и финансового планирования [27, с. 315].

Практически все сферы воздействуют на предприятие к ним относят конкурентоспособность рынка, финансовую политику государства, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

- Прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль организации после уплаты налогов и других обязательных платежей должна быть достаточной для выплаты дивидендов, расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития организации, материального поощрения работников.

- Прибыль – является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Налог на прибыль с другими доходными поступлениями в бюджет используется для финансирования выполнения государством своих функций, реализации государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

- Наиболее точно характеризует деятельность предприятия.

- Служит источником для улучшения производства, его расширения.

- Является основным источником для увеличения размера заработной платы работников, выдачи премиальных выплат.

- Увеличивает размер дивидендов.

Основные функции прибыли представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 - Функций прибыли



Факторы, влияющие на прибыль от реализации, представлены на рисунке 5.



Рисунок 5 - Факторы, влияющие на прибыль от реализации продукции

Зная, понятие прибыль, можно сделать вывод, что полученный показатель будет абсолютным, если вместе с тем существует рентабельность – относительное выражение того, насколько интенсивно работает предприятие и каков его уровень прибыльности. Предприятие будет считаться рентабельным, если величина полученного дохода покрывает издержки производства и реализации, но при этом образует прибыль.

Чаще всего данный показатель необходим для аналитических расчетов. Для этого необходимо контролировать прибыльность или убыточность конкретных изделий, внедрять изготовление новых видов товаров и услуг или же прекращать производство нерентабельной продукции [7, с. 69].

Любая успешная организация должна вести строгий учет понесенных затрат

и полученных доходов. На основании этих данных экономисты и бухгалтеры будут рассчитывать множество показателей для отражения динамики развития или деградации компании, изучая при этом факторы, влияющие на величину прибыли, их структуру и интенсивность воздействия [4, с. 202].

Анализируя полученные данные, большинство авторов, оценивают прошлую деятельность предприятия и положение дел в текущем периоде. Некоторые дела способствуют приросту дохода, действие других можно охарактеризовать как отрицательное. Кроме того, отрицательное влияние может существенно снизить положительный результат, полученный благодаря другим факторам

Среди экономистов существует несколько теорий о том, как следует разделять факторы, влияющие на величину прибыли, но чаще всего прибегают к такой классификации, которая представлена на рисунке 6.

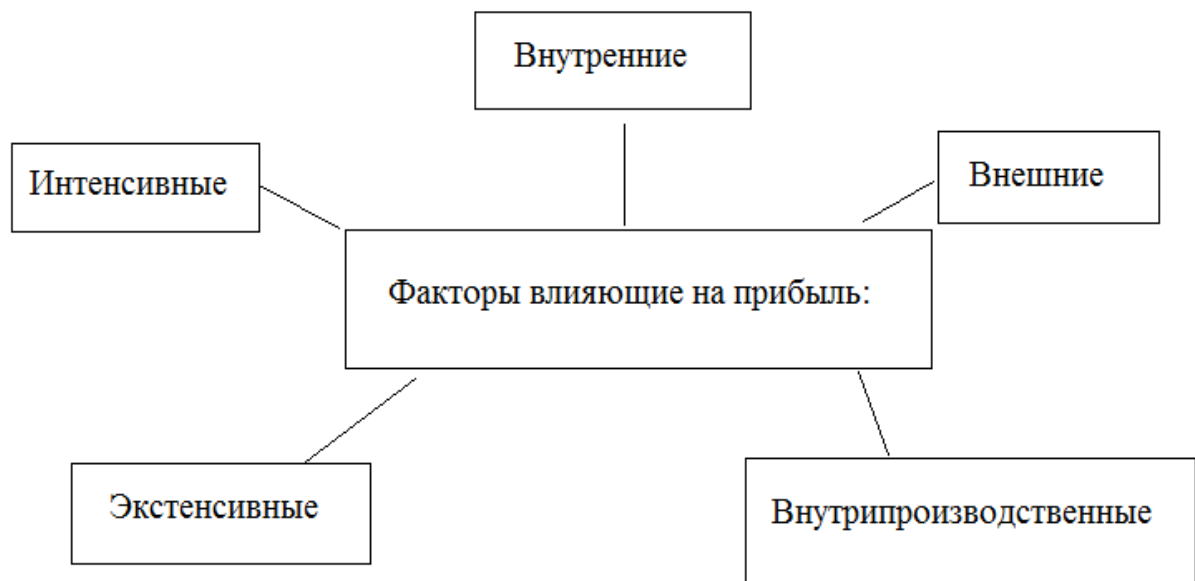


Рисунок 6 - Классификация факторов, влияющих на прибыль

Экстенсивные факторы свидетельствуют о том, в каком объеме и как долго используются производственные ресурсы. Также они показывают нерациональное расходование материалов, запасов и ресурсов. Примером может послужить производство бракованной продукции или выработка большого количества отходов.

Непроизводственными факторы не оказывают прямого влияния на изготовление продукта компании. Это порядок поставок товарно-материальных ценностей, то, как реализуется продукция и выполняется финансовая и экономическая работа в организации [23, с. 114].

Характеристика трудовых и бытовых условий, в которых находятся работники организации, также относится к непроизводственным факторам, но на получение прибыли они воздействуют косвенным образом. Однако, несмотря на это, их влияние значительно.

Внешние факторы способны воздействовать на прибыльность предприятия, и они не зависят от руководства и персонала. К внешним факторам относят:

- Демографическую ситуацию в государстве.
- Наличие и уровень инфляции.
- Конъюнктуру рынка.
- Политическую стабильность.
- Экономическую ситуацию.
- Ставки процентов за кредит.
- Динамику платежеспособного спроса потребителей.
- Цены на импортные составляющие (детали, материалы, комплектующие и прочее).

Все эти внешние факторы сказываются на стоимости продукции, объеме ее выпуска и количестве проданных изделий. Также увеличение прибыли предприятия может происходить при повышении денежных поступлений или в результате сокращения расходов [9, с. 354].

Внутренние факторы - это изменение себестоимости и цены продукции. Чем больше разница между этими показателями, тем более высокую прибыль может получить компания. Кроме того, на прибыльность производства оказывает влияние структура выпускаемой и продаваемой продукции.

Внутренние факторы отражают производственный процесс и организацию сбыта. На полученную прибыль влияет увеличение и уменьшение объемов производства и реализации товаров. Чем эти показатели выше, тем больший доход и

прибыль будет получать компания. А деловая репутация формируется с учетом многих факторов: кредитоспособности, потенциальных возможностей, качества продукции и уровня обслуживания.

Таким образом, можно сделать вывод насколько широк диапазон факторов, влияющих на показатели прибыли предприятия.

### 1.3. Обоснование подходов к управлению финансовыми результатами

Для обоснования подходов к управлению финансовыми результатами необходимо рассмотреть и уточнить основные методы управления финансовыми результатами, а также понимать основные пути их формирования, распределение и использование прибыли, как основного показателя финансового результата. Эффективное управление финансовыми результатами это залог успеха организации. В настоящее время ведение бизнеса требует постоянное совершенствование методов управления. Слово «метод» - с греческого происхождения (в переводе означает способ достижения цели). Значимость принципов управления состоит в том, что с их помощью управляющая система устанавливает правила действий и поведения для всех подчиненных ей субъектов, согласовывает, объединяет, координирует и регулирует их деятельность, влияя на процесс принятия управленческих решений. Наличие прогрессивных методов управления и умелое использование данных методов является предпосылкой эффективности управления и хозяйственных процессов.

Через методы управления реализуется основное содержание управленческой деятельности. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия состоит из управления доходами, затратами и прибылью предприятия. Концепция управления доходами предприятия должна давать возможность формировать программу перспективных мероприятий и рекомендовать инструменты ее реализации, опираясь на которые, владельцы организаций имели бы возможность реализовывать стратегию его развития и достигать поставленных целей [17, с. 76]. Основным критерием оценки производственно-хозяйственной деятельности каждого

предприятия является прибыль. Прибыль как экономическая категория отражает конечную денежную оценку производственной и финансовой деятельности и является важнейшим показателем финансовых результатов предприятия.

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации рассматриваются методы:

- Метод маржинального анализа;
- Метод планирования прибыли;
- Метод формирования центров финансовой ответственности;
- Метод экстраполяции;
- Нормативный метод;
- Метод «CPV»;
- Метод прогнозирования денежного потока.

Рассмотрим эти методы более детально.

Метод маржинального анализа основан на эффекте операционного рычага. Применение этого метода соответствует современной системе финансового контроля, учета издержек и формирования прибыли (директ-костинг) и носит весьма продуктивный характер [16, с. 83].

Директ-костинг(или директ - кост от англ. DirectCosts) - понятие, введённое американским экономистом Д. Харрисом в 1936 году, которое означает учёт прямых затрат на постоянные и переменные.

Своё развитие система директ - костинг получила в 1953 году. В связи с развитием производства и значительным увеличением выпуска продукции, предприятия разных стран стремились минимизировать свои издержки, с целью повышения своей конкурентоспособности и укрепления позиций своих компаний на рынке. Эта цель ставила перед ними задачу точного определения себестоимости продукции, а также определения точки безубыточности, резервов снижения цены и т.д.

В системе директ – костинг постоянные затраты связаны с определённым периодом и напрямую не зависят от объёма производства и не относятся к себестоимости продукции, в то время как переменные затраты напрямую зависят от

объёма выпускаемой продукции относятся к себестоимости. Готовая продукция и незавершённое производство оцениваются только в качестве переменных производственных затрат, а постоянные затраты отчётного периода в общей сумме относятся на финансовый результат организации и не распределяются по видам продукции.

При системе директ - костинг схема построения отчёта о финансовых результатах многоступенчатая. Важной особенностью директ-костинга является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объёмом производства, затратами и прибылью [31,с.157].

В настоящее время существует два варианта организации управленческого учёта по системе директ - костинг:

- организация отдельного учёта на счетах финансовой и управленческой бухгалтерии;

- интеграция финансовой и производственной бухгалтерии и использование привычных для учёта затрат счетов 20-29.

Учёт, основанный на системе директ - костинг, открывает возможности для менеджмента компании в области принятия эффективных управленческих решений. Так как на основе этого метода, можно проводить анализ взаимосвязи объёма производства, прибыли, себестоимости и валовой выручки. Этот метод позволяет рассчитывать точку безубыточности компании, максимальную долю постоянных затрат, которые организация может осуществить при имеющемся уровне рентабельности. Большое значение система директ - костинга имеет и для глубокого анализа работы предприятия, основывающегося на математических методах (корреляционный анализ, регрессионный анализ и т. д.) [6, с. 75].

В отчёте о финансовых результатах, составляемом по системе директ-костинга, всегда видно изменение прибыли в связи изменением переменных расходов, цен реализации и ассортимента выпускаемой продукции. Данная информация позволяет находить выгодные комбинации цены и объёма, проводить эффективную политику цен.

Основной проблемой директ-костинга является трудность в определении и

дифференцировании переменных и постоянных затрат, так как очень часто на практике их трудно классифицировать и отнести к какой-то определённой группе.

В настоящее время система директ-костинга широко распространена во всех развитых странах мира, таких как США, Германия, Япония, Канада, Великобритания и другие.

Метод формирования центров финансовой ответственности - это управление по центрам ответственности одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценивать вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности предприятия [24, с. 81].

Эта система управления позволяет иметь системную информацию о темпах развития организации, проводить анализ, за счет каких факторов, достигнут поставленный результат, выявлять какие причины тормозят развитие, воздействуя на определенные центры ответственности можно достичь максимального результата. Центр финансовой ответственности - это структурное подразделение организации, которое выполняет следующие обязанности:

- осуществляет операции по оптимизации прибыли;
- оказывает непосредственное воздействие на рентабельность;
- отвечает перед руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.

Целью системы управления по центрам финансовой ответственности является повышение эффективности управления подразделениями организации на обобщенных данных о результатах деятельности каждого центра подразделения с тем, чтобы выявить возникающие отклонения, которые можно было отнести на конкретного руководителя [20, с. 335].

В зависимости от полномочий и ответственности выделяют разные центры финансовой ответственности, такие как:

- Центр дохода (структурное подразделение, которое отвечает только за выручку от продажи продукции, товаров, услуг и за затраты, связанные с их сбытом).

- Центр прибыли (структурное подразделение, которое ответственно за финансовые результаты своей деятельности).

- Центр инвестиций (структурное подразделение, которое несет ответственность за капиталовложения).

- Центр контроля и управления (сфера деятельности, несущая ответственность за конкретные виды работ и их результаты)

Управление прибылью на основе ведения центров финансовой ответственности затрагивает работу внутренних структурных служб и подразделений организации, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений [8, с. 269].

Целью применения методики управления прибылью по центрам ответственности является оценка, прогнозирование и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и организации в целом.

Метод факторного анализа на величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Цена на продукцию является главным фактором, который определяет величину прибыли. Цены устанавливаются в зависимости от конкурентоспособности производимой продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Уровень цен определяется качеством производимой продукции. В структуре цены себестоимость занимает значительное место. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, а ее рост, наоборот к падению прибыли. Изменение среднего уровня цен на продукцию и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот

Данные факторы влияют на прибыль не напрямую, а через объем реализованной продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия.



Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли.

Следовательно, величина прибыли от продажи продукции находится под воздействием множества факторов таких как: изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализацию продукции, цен на сырье, материалы, топливо и энергию, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. Проведение факторного анализа прибыли позволяет оценить резервы повышения эффективности производства и принять правильные управленческие решения по использованию производственных факторов [11, с. 467].

Метод планирования прибыли, основан на эффекте операционного рычага и базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и на расчете маржинальной прибыли. Для всех предприятий очень важно определять порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности, которая позволяет определять объем и стоимость продаж, при которых коммерческая организация способна покрыть все свои расходы, не получая прибыли, но и убытка. Из выручки от реализации продукции (без НДС, акцизов, таможенных пошлин) вычитаются условно-переменные затраты и получается маржинальная прибыль. А из маржинальной прибыли вычитаются условно - постоянные расходы и определяется финансовый результат. Точка критического объема производства показывает объем производства, при котором выручка от реализации равна её полной себестоимости [28, с. 59].

После определения точки безубыточности планирование прибыли строится на основе леввериджа, при котором запас финансовой прочности организация может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к ещё более сильному изменению прибыли. Действие этого метода связано с непропорциональным воздействием условно - постоянных и условно - переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации, чем выше доля условно - постоянных расходов в се-

бестоимости продукции, тем сильнее воздействие лeverиджа и, наоборот, что при росте объема продаж доля условно - постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие лeverиджа уменьшается.

Механизм применения операционного рычага зависит от того, какие факторы воздействуют на изменение выручки от продаж в плановом периоде по сравнению с базисным (динамика цен, либо динамика натурального объема продаж, либо оба фактора вместе взятые). Как правило, на практике выручка растет или снижается под влиянием одновременного действия обоих факторов. Но при планировании прибыли важнейшее значение имеют степень и направление воздействия на выручку каждого фактора. Изменение цен в большей степени отражается на динамике прибыли от продаж, чем изменение натурального объема продаж.

Это означает, что операционный лeverидж выражается не только одним, а, как минимум, двумя показателями, из которых один рассчитывается для случая, когда в плановом периоде меняются только цены на реализуемую продукцию, второй - для случая изменения только натурального объема продаж. При условии, что плановая выручка от продаж изменяется за счет обоих факторов, в расчетах применяются оба названных показателя операционного лeverиджа [26, с. 472].

Метод экстраполяции - это метод, основанный на результатах трендового анализа динамики маржинальной, валовой и чистой прибыли за ряд предшествующих периодов и заключается в выявлении «линии тренда», которая позволяет спрогнозировать объемы данных показателей.

Нормативный метод - это метод, требующий наличия на предприятии соответствующей нормативной базы.

Обычно используются следующие нормативы:

- норма прибыли на собственный капитал (если норматив на предприятии не разработан, его минимальным аналогом может выступать средняя норма депозитного процента на денежном рынке);

- норма прибыли на операционные активы (эта норма может быть выражена как валовой, так и чистым операционным доходом);

- норма прибыли на единицу реализованной продукции [2, с. 245].

Метод «CVP» позволяет определять все виды операционной прибыли при наличии той же самой информации, которая используется при применении метода прямого расчета. Плановые расчеты ведутся в следующей последовательности: на первом этапе определяется точка безубыточности реализации продукции в плановом периоде, далее определяется плановая сумма валовой прибыли, плановая сумма маржинальной прибыли и плановая сумма чистой прибыли.

Метод целевого формирования прибыли основой которого является предварительное определение потребности в собственных финансовых ресурсах, которые формируются за счет чистой прибыли предприятия [29, с. 118].

Расчет ведется по каждому элементу потребности и охватывает как капитализированную их часть, так и часть потребляемой.

Метод прогнозирования денежного потока, основу которого составляет разработанный на предприятии текущий план поступлений и расходов средств по операционной деятельности предприятия.

Использование метода прогнозирования денежного потока позволяет скоординировать планируемую операционную прибыль с чистым денежным потоком по операционной деятельности, а также конкретизировать его формирование по отдельным периодам (текущий план поступления и расходования средств состоит обычно ежемесячно).

Метод факторного моделирования прибыли требует осуществления многовариантных плановых расчетов и включает в себя комплексное исследование множества факторов процессов хозяйственной деятельности организации.

Управление прибылью может осуществляться с помощью метода бюджетирования.

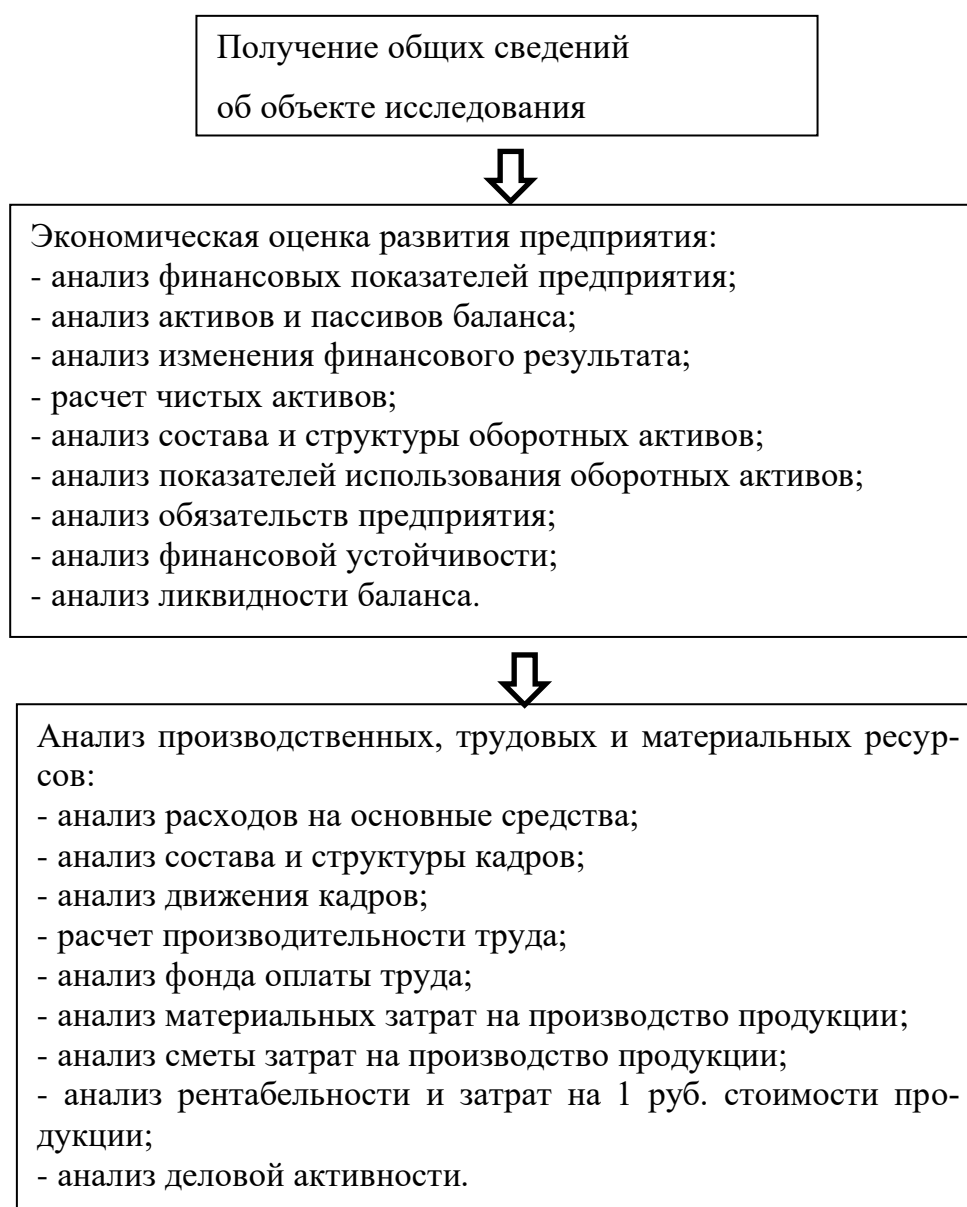
Бюджет доходов и расходов является одним из основных и важнейших бюджетов предприятия. Его назначение состоит в том, чтобы показать соотношение всех доходов от реализации в плановом периоде к его реальному состоянию.

Усложнение экономических процессов, их ускорение, усиление чувствительности фирмы к внешним и внутренним факторам - все эти процессы усили-

вают важность и необходимость проведения экономического анализа деятельности фирмы.

Для решения стратегических задач развития фирмы, выполнения текущих производственных и финансовых планов, поиска скрытых резервов для развития недостаточно расчета финансовых коэффициентов и сравнения их с нормативными значениями, более актуальными являются методы экономического анализа, дающие не только количественную оценку результатов работы, но и позволяют сделать объективный и всесторонний анализ всех сфер деятельности организации.

Для экономического анализа деятельности любого предприятия, предлагается провести в несколько этапов, изображенных на рисунке 7.





Оценка эффективности выпуска продукции:  
- анализ сильных и слабых сторон;  
- SWOT-анализ;  
- анализ внешней и внутренней сред предприятия.

Рисунок 7 - Экономический анализ деятельности

На первом этапе происходит сбор данных об объекте исследования, в том числе и о структуре управления, видах деятельности предприятия, основных поставщиках и покупателях, схеме производственной деятельности, расчет технико-экономических показателей.

На следующих этапах производится экономическая оценка развития, анализ производственных, трудовых и материальных ресурсов, оценка эффективности выпуска готовой продукции.

Использование на практике рассмотренных методов управления финансовыми результатами способствует улучшению эффективности управления в организации.

Таким образом, мы изучили теоретические основы управления финансовым результатом организации, далее проведем анализ современного уровня производства продукции АО «КЛМ Ко» и анализ формирования финансового результата АО «КЛМ Ко».

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «КЛМ Ко»

### 2.1. Общая характеристика АО «КЛМ Ко»

Акционерное общество «КЛМ Ко» (в дальнейшем именуемое «Общество») создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах», действующим законодательством Российской Федерации в целях получения прибыли от его предпринимательской деятельности.

Полное фирменное наименование Общества: Акционерное общество «КраснояскЛесоМатериалы».

Сокращенное фирменное наименование Общества: АО «КЛМ Ко».

Место нахождения Общества:

660049, г. Красноярск, ул. Парижской Коммуны, д. 25 «А».

По данному адресу находится единоличный исполнительный орган Общества - Генеральный директор.

Виды деятельности Общества:

- Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности Общества.

Целью деятельности Общества является удовлетворение общественных потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах и получения прибыли.

АО «КЛМ Ко» осуществляет следующие виды деятельности:

- производство пиломатериалов;
- оптовую торговлю лесоматериалами и строительными материалами;
- розничную торговлю лесоматериалами;
- производство клееной фанеры, древесных плит и панелей;
- финансовый лизинг;

- капиталовложения в ценные бумаги;
- вспомогательную деятельность в сфере финансового посредничества;
- деятельность по управлению ценными бумагами;
- консультирование по вопросам финансового посредничества;
- аренду прочих машин и оборудования;
- консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- деятельность по управлению финансово - промышленными группами и холдинг - компаниями;
- деятельность по управлению финансово - промышленными группами;
- любые иные виды деятельности в соответствии с целями и задачами Общества, не противоречащие действующему законодательству.

Общество может заниматься различными видами деятельности только на основании специального разрешения (лицензии).

Основным видом деятельности АО «КЛМ Ко» является «Оптовая торговля лесоматериалами (код по ОКВЭД 46.73.2). Компания специализируется на производстве и строительстве домов из клееного бруса и является одним из крупнейших производителей на современном рынке. Производство домокомплектов осуществляется в городе Красноярске, в поселке Песчанка и реализуется различным покупателям как на внутренний и экспортный рынок. Доля поставки на экспорт в 2018г. составила 80,2 % от общей реализации.

За 2017 - 2018 годы работы, компания разработала множество проектов различной площади и назначения. Большинство проектов выполняются индивидуально с учетом всех задач клиента. Непосредственно для осуществления задач клиента предприятие ищет надежных поставщиков товаров и услуг, таких как: ОАО «РЖД», ООО «КрайЛесПром», ООО «Чиба», ООО «Профиль», ООО «КЛМ-ЭКО», ООО ПК «Массив», ООО «КДК», ООО «Левана». Также организация принимала участие в строительстве природного заповедника Столбы.

Структура управления АО «КЛМ Ко» представлена на рисунке 8.

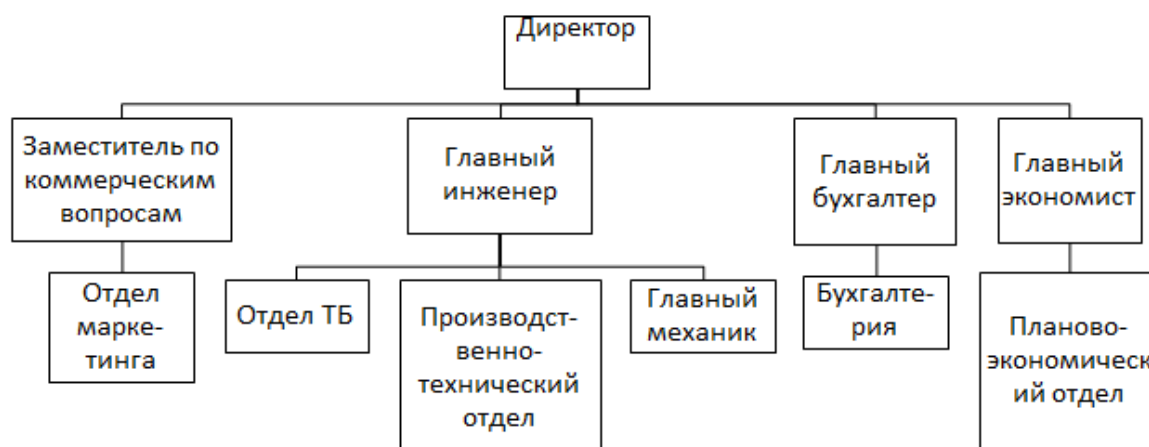


Рисунок 8 - Структура управления предприятия

Во главе каждого подразделения находится руководитель, наделенный всеми полномочиями, отвечающий за работу подчиненных звеньев. Его решения, передаваемые по цепочке сверху вниз обязательны для выполнения всеми нижестоящими звеньями. Сам руководитель в свою очередь подчинен вышестоящему руководству.

Принцип единоначалия предполагает, что подчиненные выполняют распоряжения одного руководителя. Вышестоящий орган не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного руководителя.

В АО «КЛМ Ко» используется линейная система управления. Признаками является наличие исключительно линейных связей, что обуславливает все ее плюсы и минусы.

Плюсы:

- четкая система взаимосвязей типа «начальник - подчиненный»;
- явно выраженная ответственность;
- быстрая реакция на прямые приказания;
- простота построения самой структуры;
- высокая степень «прозрачности» деятельности всех структурных единиц.

Минусы:

- чрезмерная нагрузка на высший уровень управления;



- отсутствие вспомогательных служб;
- отсутствие возможности быстрого разрешения вопросов, возникающих между различными структурными подразделениями;
- высокая зависимость от личных качеств менеджеров любого уровня.

Линейная структура используется мелкими и средними фирмами с несложным производством.

Генеральный директор АО «КЛИМ Ко» осуществляет оперативное руководство деятельностью общества. У Генерального директора есть заместители, которые работают согласно должностной инструкции, и в их обязанности входит следующее:

- принятие решений в получении займов, кредитов, в процессе хозяйственной деятельности организации;
- осуществление оперативного руководства в своих подразделениях;
- представлять интересы общества, как в РФ, так и за ее пределами;
- утверждать штатное расписание;
- заключать трудовые договоры с работниками и осуществлять контроль над исполнением трудовых обязательств;
- обеспечивать персоналу оборудованное рабочее место, согласно Трудовому законодательству РФ;
- Вести бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством РФ;
- Осуществляет финансирование собственных расходов, ведущегося капитального строительства в пределах выделенных ассигнований и лимитов, а также средств, полученных от предпринимательской деятельности;
- Обеспечивать правовую и социальную защиту персонала, их профессиональную и служебную подготовку;
- Осуществляет работу по сохранению природы и окружающей среды, согласно, природоохранного законодательства.

Цель создания фирмы - Производство и продажа лесоматериалов на экспорт и внутренний рынок.

Одной из главных задач фирмы в условиях рынка является - развитие лесозаготовительной деятельности, модернизация процесса лесопиления, развитие заводской инфраструктуры, увеличение мощности деревообрабатывающего комплекса до 114 тыс. м<sup>3</sup>.

В 2014 году были заключены долгосрочные договоры на поставку пиломатериалов на экспорт. Транспортировка продукции осуществляется автотранспортными компаниями и по железной дороге.

Производственная схема предприятия АО «КЛМ Ко» представлена на рисунке 9.

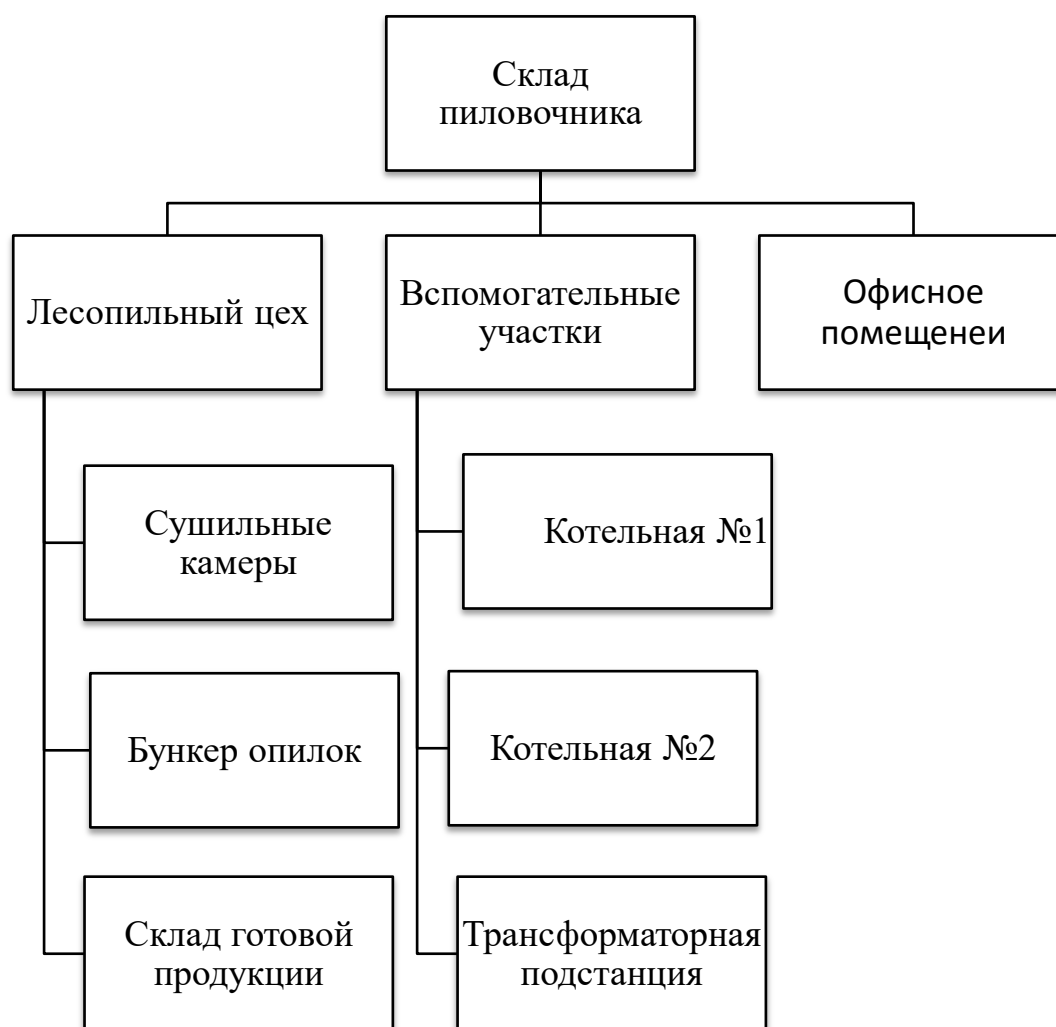


Рисунок 9 - Производственная схема предприятия

Организация АО «КЛМ Ко» для осуществления своей деятельности закупает сырье у надежных контрагентов, ниже приведены спецификации и преЙскуран-

ты из договоров с поставщиками.

Спецификация и прейскурант на пиловочник в ООО «Чиба»:

Адрес и условия поставки: франко - автомобильный склад по адресу: Красноярский край, Кежемский район, г. Кодинск, Стройбаза левого берега.

Необходимое качество: По ГОСТУ 9463-88 1,2-3 сорт.

Установленные цены за поставку пиловочника от ООО «Чиба» по договору поставки №18/16 от 15 июля 2018г. представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Цены за поставку пиловочника ООО «Чиба»

Порода	ГОСТ 9463-88 (1-2 сорт)	ГОСТ 9463-88 (3 сорт)
Сосна, Ель, Лиственница	2400,00 руб.	1500,00 руб.

Также организация АО «КЛМ Ко» закупает пиловочник у ООО «КрайЛесПром» по договору поставки №19/01/2018 от 19 января 2018г.

Установленные цены за поставку пиловочника представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Цены за поставку пиловочника ООО «КрайЛесПром»

ГОСТ	Пиловочник диаметром 16см и более (лиственница)	Пиловочник 16 см и более (сосна)
ГОСТ 22298-76 1-2 сорт (сорт 1)	2200 руб.	2150 руб.
ГОСТ 9463-88 1-2 сорт (сорт 1-2)	2150 руб.	2150 руб.
ГОСТ 9463 3 сорт ( сорт 3)	2150 руб.	2150 руб.

Приемка пиловочника производится по адресу: Красноярский край, Кежемский район, г.Кодинск, Стройбаза левого берега, лесопильный завод.

Далее сырье перерабатывается подрядными организациями, а после переработки, продукция вывозится со склада, согласно условиями договоров между АО «КЛМ Ко» и покупателем.

Основные покупатели экспортной продукции и объемы продаж представлены в таблице 5.

Исходя из представленных таблиц, предприятие закупает и перерабатывает

широкий ассортимент продукции из древесины. Разделение производства позволяет в сложных экономических условиях свести к минимуму риск и убытки, а значит выжить.

Таблица 5 - Основные покупатели АО «КЛМ Ко»

Контрагент	2017г.	2018г.
	тыс. руб.	тыс. руб.
SIBERIAN TIMBER TRADING COMPANY LIMITED	65363210,4	125 890 200,66
RaosenMaosen	-	93 424 589,17
PROFIL-EL DESSOKY	-	85707 157,59
PROFIL-IMN-08/2017	6391409,31	84 549 524,81
SufenheeFulin	-	42 615 665,78
Прочие	5427096,79	129878569,30
ООО «Профиль»	4403,6	1609497,86
Итого	77186120,10	563675203,18

Ассортимент продукции обусловлен спецификой условий производства, производственными возможностями и формируется на основании договорных отношений.

Маркетинговый отдел АО «КЛМ Ко» постоянно изучает рыночную конъюнктуру, анализирует изменения потребительского спроса, разрабатывает варианты повышения эффективности сбытовой политики, расширяет рынок сбыта. Поскольку состояние конкурентной среды, с одной стороны, определяется процессами развития в социальной, технологической, политической сферах, а с другой - действиями субъектов рынка, применяющих в своей деятельности достижения современной науки и опыт предпринимательской и управленческой деятельности, то знание конкурентной среды становится тем источником, использование которого дает возможность спрогнозировать и повысить соотношение спроса и предложения на товары, тем самым создается собственная конкурентная позиция. Конкурентная позиция в таком случае становится одним из обобщающих оснований действий всех отделов и подразделений фирмы.

Рассмотрим факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру АО «КЛМ Ко» в таблице 6, 7 и 8.

Таблица 6 - Профиль внешней макросреды предприятия

Факторы макросреды	Важность для отрасли	Влияние на предприятие	Направление влияния	Степень важности
Природные	1	3	+1	6
Демографические	1	2	+1	2
Экономические	3	3	+1	9
Политико-правовые	2	2	+1	4
Научно-технические	1	2	+1	2
Социально-культурные	2	2	+1	4

Сильное влияние на предприятие и отрасль оказывают экономические факторы, такие как:

- стабильность экономической ситуации в РФ и за рубежом;
- темпы экономического развития страны и региона (темпы изменения ВВП, темпы производства и реализации продукции номенклатуры предприятия);
- уровень занятости населения;
- инфляционные процессы;
- покупательная способность населения, выражающуюся, в первую очередь, в уровне его доходов;
- платежеспособность предприятия.

Таблица 7 - Профиль внешней микросреды предприятия

Факторы макросреды	Важность для отрасли	Влияние на предприятие	Направление влияния	Степень важности
Поставщики	1	2	1	2
Потребители	3	3	1	9
Конкуренты	2	3	1	6
Посредники	2	1	1	2
Контактные аудитории	2	1	1	2

Наибольшую важность для АО «КЛМ Ко» и отрасли представляют потребители.

Цель анализа факторов непосредственного окружения предприятия заключается в выявлении возможностей и угроз для предприятия в микросреде.

Таблица 8 - Профиль внутренней микросреды предприятия

Факторы макросреды	Важность для отрасли	Влияние на предприятие	Направление влияния	Степень важности
Кадровый срез	3	3	1	9
Организационный срез	2	1	1	2
Производственный срез	2	2	1	4
Маркетинговый срез	3	1	1	3
Финансовый срез	2	2	1	4

Внутренняя среда организации - это общая часть среды, которая находится в пределах организации. Она оказывает напрямую воздействие на функционирование организации. Внутренняя среда имеет несколько срезов, состояние которых в целом определяет тот потенциал и те возможности, которыми располагает предприятие.

В связи со всеми вышеуказанными факторами продукция АО «КЛМ Ко» реализуется рынке, согласно рисунку 10.

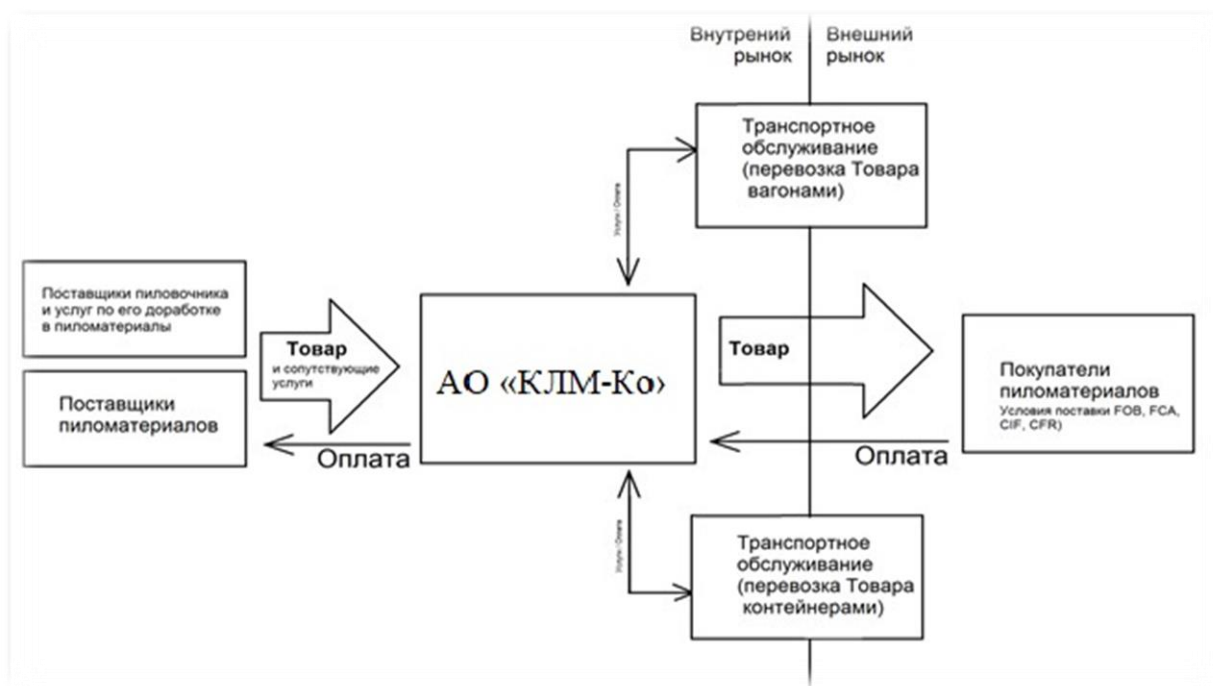


Рисунок 10 - Схема производственной деятельности

## 2.2. Анализ современного уровня производства продукции АО «КЛМ Ко»

Проанализируем уровень производства продукции АО «КЛМ Ко» на основании таких показателей как выручка, объем выпускаемой продукции, рентабельность продаж, чистая прибыль и т. д.

В таблице 9 представим динамику технико-экономических показателей работы предприятия за 2017-2018 год.

Таблица 9 - Динамика технико-экономических показателей работы предприятия за 2017-2018 г.

Наименование показателя	2017 г.	2018г.	Отклонение	Темп изменения
1	2	3	4	5
Выручка, тыс. руб.	77186	563 675	486489	730
Объем пиломатериалов, м <sup>3</sup>	7437	47 258	39820,38	635
Объем лесозаготовок, м <sup>3</sup>	10 275	102 077	91802	993
Средняя цена реализации 1 м <sup>3</sup> пиломатериала, руб.	10 400	11 927	1527	114
Численность персонала, чел.	35	170	135	485
В том числе:				
Рабочих	26	155	129	596
Служащих	9	15	6	167
Производительность труда руб.:	2 205	3 315	1110421	150
Фонд заработной платы персонала	8 202	42 298	34 096	515
рабочих	5 588	37 033	31 445	663
служащих	2 614	5 265	2 651	201
Среднемесячная заработная плата одного работника, тыс. руб.	19,53	20,73	1,2	106
рабочих, чел.	17,91	19,91	2	11
служащих, чел.	24,2	29,25	5,05	121
Материальные затраты, тыс. руб.	47 101	237 368	190 267	504
Материалоемкость руб.	0,61	0,42	0,19	69

Окончание таблицы 9

1	2	3	4	5
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	48514	379229	330715	106,00
Затраты на 1 тыс. выручки руб.	0,63	0,67	0,04	106,00
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5182	47798	42616	922,39
Чистая прибыль, тыс. руб.	2067	4351	2284	210,50
Рентабельность продаж, %	6,7	8,5	1,8	126
Рентабельность продукции, %	7,2	9,2	2	127
Коэффициент текущей ликвидности, ед.	1,12	1	0,12	8

Анализ показателей АО «КЛМ Ко» за два года выявил стабильный рост объемов производства и реализации продукции, так общий объем заготовки в отчетном году составил 39820 м3, показав увеличение на 635 % относительно предыдущего 2017 года. В совокупности с ростом среднего уровня цен на производимую продукцию, объем выручки в отчетном периоде возрос на 730 % и составил 563 675 тыс. руб.

Численность персонала на предприятии увеличивалась в течение всего анализируемого периода с 35 до 205 человек, в основном за счет рабочего персонала. Увеличение количества работников и индексация среднемесячной заработной платы до 26 тыс. руб. Отрицательным моментом в деятельности предприятия является увеличение затрат в отчетном периоде на 106%. Также на предприятии наблюдается спад уровня рентабельности продаж он составил 127%.

При сумме чистой прибыли составляющей 4351 тыс. руб. у предприятия имеется достаточно ресурсов для ликвидации выявленных отрицательных моментов.

Платежеспособность предприятия характеризуется степенью ликвидности и свидетельствует о финансовых возможностях организации полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.



В рыночных условиях залогом стабильного положения любого предприятия служит его финансовая устойчивость, отражая состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Анализ состояния и использования всех производственных ресурсов, в том числе финансового состояния выполнен только по деятельности, приносящей доход.

Показатели финансовой устойчивости определяют стабильность деятельности предприятия в перспективе и характеризуют структуру финансов предприятия, которые отражаются в бухгалтерском балансе.

Показатели, характеризующие финансовое состояние АО «КЛМ Ко» представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Основные финансовые показатели деятельности предприятия

Наименование коэффициентов	Расчетная формула	2017г.	2018г.	Норматив
Показатели, характеризующие структуру баланса				
1	2	3	4	5
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии)	$K_{кск} = \frac{CC}{K}$	0,01	0	$\geq 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = \frac{K}{CC}$	0,01	0,01	$< 0,7$
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{зс} = \frac{ЗС}{СС}$	0,01	0,01	0,5-0,7
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{осс} = \frac{СС - ВНА}{ОС}$	0,01	0	$> 0,1$
Показатели ликвидности активов предприятия				
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{а.л.} = \frac{A_1}{П_1 + П_2}$	0,14	1,7	$> 0,2$

Из таблицы 10 видно, что финансовое состояние предприятия к концу 2018г. ухудшилось.

Рекомендуемой значение для коэффициента финансовой зависимости менее 0,7. При его превышении мы делаем вывод о зависимости предприятия от внешних денежных средств.

Коэффициенты финансовой зависимости и соотношения заемных и собственных средств свидетельствуют о том, что на каждый 1 руб. собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 99 копеек заемных.

Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости, ниже нормативных значений. Чистые активы и рентабельность продаж имеют положительное значение, динамика положительная.

Также проанализируем структуру имущества и источников финансирования бухгалтерского баланса АО «КЛИМ Ко» в таблицах 11 и 12.

Таблица 11 - Анализ пассива баланса

Статья баланса	2017 г.		2018г.		Отклонение	
	тыс. руб.	уд. вес	тыс. руб.	уд. вес	тыс. руб.	уд. вес
1	2	3	4	5	6	7
Капитал и Резервы:	-34	-0,22	2113	1,472	2147	-1,69
Уставной капитал	75	0,49	155	155	80	154,5
Нераспределенная прибыль	-109	-0,71	1958	1,364	2067	2,08
Долгосрочные обязательства	0	0	6918	4,818	6918	4,81
Заемные средства	0		6918		6918	
Краткосрочные обязательства	15260	100,22	134542	93,71	119282	-6,51
Заемные средства	15260	100,22	22485	15,66	7225	-84,56
Кредиторская задолженность	0	0	105124	73,22	105124	73,22
Доходы будущих периодов	0		6933		6933	
Баланс	15226	100	143573	100	128347	

Таблица 12 - Анализ актива баланса

Статья баланса	2017 г.		2018 г.		Отклонение	
	тыс. руб.	уд. вес	тыс. руб.	уд. вес	тыс. руб.	уд. вес
1	2	3	4	5	6	7
Внеоборотные активы	-	-	344	0,23	344	0,23
Отложенные налоговые активы	-	-	344	0,23	344	0,23
Оборотные активы	15226	100	143230	99,76	128004	-0,23
Запасы	-	-	48808	33,99	48808	33,995
НДС по приобретенным ценностям	-	-	13457	9,37	13457	9,37
Дебиторская задолженность	15202	62540	62540	43,55	47338	-62496
Финансовые вложения	-	-	14865	10,35	14865	10,35
Денежные средства	24	0,157625	3547	2,47	3523	2,31
Прочие оборотные активы	-		13		13	0
Баланс	15226	100	143574	100	128348	

Величина собственных средств предприятия в данной работе определена как итог раздела баланса предприятия "Капиталы и резервы", в то время как чистые активы предприятия рассчитываются несколько сложнее, они определяются как разница между суммой активов, принимаемых к расчету чистых активов, и суммой обязательств, принимаемых к расчету чистых активов. Эффективность использования активов организации характеризует коэффициент рентабельности чистых активов.

$$R_{ЧА} = \frac{\Pi}{ЧА}, \%$$

В таблице 13 проведен анализ чистых активов предприятия.

Таблица 13 - Расчет чистых активов, тыс. руб.

Наименование показателя	2017 год	2018 год	Отклонение
1	2	3	4
Долгосрочные финансовые вложения	14865	520571	505706
Запасы	48808	113825	65017
Дебиторская задолженность	62540	211281	148741
Денежные средства	3547	1979	-1568
Прочие оборотные активы	13	15842	15829
Итого активов для расчета ЧА (п.1п.9)	13	15842	15829
Долгосрочные заемные средства	6918	-	-6918
Краткосрочные заемные средства	22485	115154	92669
Кредиторская задолженность	105124	769854	664730
Итого пассивов для расчета ЧА (п.1п.17)	62540	211281	148741
Чистые активы	9047	6464	-2583
Прибыль от реализации	5182	47798	922,1
Рентабельность ЧА	$2067/9047=22,3$	$4351/ЧА=67,3$	926,9

Сумма чистых активов предприятия на протяжении всего периода анализа уменьшалась с 9047 тыс. руб. в 2017 году тыс. руб., до 6464 тыс. руб. в 2018 году.

В таблице 14 проведен анализ состава и структуры оборотных активов.

Рост оборачиваемости средств является резервом наполнения денежных потоков, а значит, и повышения финансовой устойчивости. В результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства, а, следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы.

Таблица 14 - Анализ состава и структуры оборотных активов

Статьи баланса	Показатели, тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменение	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	тыс. руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7
Материальные запасы, в т. ч.	48808	113825	34,08	12,77	65017	233
- сырье, материалы и другие аналогичные ценности	23211	25538	16,21	2,87	2327	110
- готовая продукция и товары для перепродажи	25597	88287	17,87	9,90	62690	345
Финансовые вложения	14865	520571	10,38	58,42	505706	3502
Денежные средства, в т. ч.:	3547	1979	2,48	0,22	-1568	56
- на счетах	3547	1979	2,48	0,22	-1568	56
- касса	0	0	0			
Расчеты по выданным авансам	62540	211281	43,66	23,71	148741	338
Прочие (строка 1220+1260)	13470	43472	9,40	4,88	30002	323
Всего оборотные активы	143230	891128	100	100	747898	622

Показатели использования оборотных средств представлен в таблице 15.

Таблица 15 - Анализ показателей использования оборотных активов

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	Отклонение
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	77186	563675	486489
Средняя дневная выручка, тыс. руб.	211,46	1544,3	1132,84
Среднегодовая стоимость остатков оборотных средств, тыс. руб.	79228	51717,9	2751,01
Коэффициент оборачиваемости	1,23	31,45	30,22
Длительность одного оборота, дни	299,68	11,44	288,24

Анализ показал, что показатели эффективности использования оборотных

средств улучшилось. Экономический смысл коэффициента оборачиваемости в том, что с одного рубля оборотных средств предприятие получило в 2017 г. 1,23 руб. продукции, в 2017 г. - уже 31,4 руб., что больше на 30,17 руб. Это привело к снижению срока оборачиваемости оборотных средств с 299 до 11 дней.

Изменение скорости оборота оборотных средств было достигнуто в результате взаимодействия двух факторов: увеличение выручки на 486489тыс. руб. и снижения остатка оборотных средств на 2751,01 тыс. руб.

Увеличение объемов реализации продукции ускорило оборачиваемость оборотных активов на 299 дней (79228:15443-299,68).

Увеличение среднего остатка оборотных средств уменьшило период оборота на 0,53 день (+2751:5171,9).

Анализ состава и структуры обязательств АО «КЛМ Ко» представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Анализ обязательств предприятия в 2018 г.

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	Отклонение
1	2	3	4
Платежи по текущей деятельности всего, в т. ч.:	233 994	1 613 950	1 379 956
за поставку сырья	126 381	673 484	547 103
оплата труда работников	415	1 628	1 213
Проценты	2 573	5 764	3 191
налог на прибыль	30	0	-30
Прочие	104 595	933 074	828 479
сальдо от операций по текущей деятельности	-22 959	-208 632	-185 673
Поступления от финансовой деятельности, всего в т. ч.:	72 090	442 113	370 023
Кредиты и займы	72 090	442 113	370 023
Платежи по финансовой деятельности, всего в т. ч.:	46 028	234 998	188 970
Погашение векселей	46 028	234 998	188 970

## Окончание таблицы 16

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	Отклонение
1	2	3	4
Сальдо от операций по финансовой деятельности	26 062	207 115	181 053
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	3 547	1 979	- 1 568

В связи с увеличением объема реализации продукции, наблюдается увеличение поступления денежных средств в результате чего увеличиваются и расходы по основной деятельности предприятия.

В таблице 17 представлен анализ финансовой устойчивости предприятия

Таблица 17- Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.
1	2	3
Источники собственных средств, тыс. руб.	2113	6464
Внеоборотные активы, тыс. руб.	344	344
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	8 687	6120
Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	6 918	0
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	22 485	115 154
Общая величина основных источников формирования запасов, тыс. руб.	31 172	121 274
Величина запасов (материальные запасы, готовая продукция, незавершенное производство), тыс. руб.	48 808	113 825
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств, тыс. руб.	- 47 039	- 107 705
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс. руб.	- 40 121	- 107 705
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, тыс. руб.	- 17 636	7 449

При анализе источников формирования запасов были определены три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования. Исходя из этих показателей, по методике определяют тип финансовой устойчивости. В предприятии наблюдается на конец 2018 года неустойчивое финансовое состояние.

Данное неустойчивое финансовое положение может привести к нарушению

платежеспособности АО «КЛМ Ко». Однако, в этом случае сохраняется возможность восстановления равновесия между платежными средствами и платежными обязательствами за счет использования в хозяйственном обороте организации источников средств, ослабляющих финансовую напряженность (временно свободных средств резервного капитала, специальных фондов, то есть фондов накопления и потребления, превышения непросроченной кредиторской задолженности над дебиторской, банковских кредитов на временное пополнение оборотных средств).

К концу 2018 года происходит снижение собственных оборотных средств с 8687 тыс. руб. до 6120 тыс. руб. Основными источниками формирования запасов АО «КЛМ Ко» являются заемные средства.

Баланс на предприятии будет считаться абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

- срочные обязательства покрываются денежными средствами (ликвидностью) ( $A_1 \geq P_1$ );
- краткосрочные обязательства обеспечиваются погашением дебиторской задолженности ( $A_2 \geq P_2$ );
- стоимости запасов достаточно для покрытия долгосрочных обязательств ( $A_3 \geq P_3$ );
- внеоборотные активы (основные средства) обеспечены собственными средствами ( $A_4 \leq P_4$ ).

Проанализируем ликвидность баланса за 2018 год АО «КЛМ Ко» представленного в таблице 18.

Таблица 18 - Анализ ликвидности баланса АО «КЛМ Ко» в 2018г.

Наименование показателей	2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
1	2	3	4	5
<b>Активы</b>				
Активы всего, в т.ч.	143 574	100	89 472	100
Наиболее ликвидные активы (денежные средства учреждения) – $A_1$	18412	12,8	522550	58,3



Окончание таблицы 18

Наименование показателей	2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
1	2	3	4	5
<b>Активы</b>				
Быстрореализуемые активы (расчеты по доходам, по выданным авансам) – А <sub>2</sub>	62540	43,5	21281	23,7
Медленно реализуемые активы (материальные запасы и вложения в изготовление материалов, готовой продукции, работ, услуг) – А <sub>3</sub>	62278	43,3	157297	17,6
Труднореализуемые активы (основные средства) – А <sub>4</sub>	344	0,4	344	0,4
<b>Пассивы</b>				
Пассивы всего, в т.ч.	143574	100	891472	100
Срочные обязательства (расчеты с поставщиками и подрядчиками, по платежам в бюджет, прочие расчеты с кредиторами) – П <sub>1</sub>	105124	73,3	769854	86,3
Краткосрочные пассивы – П <sub>2</sub>	22485	15,6	115154	12,9
Долгосрочные пассивы – П <sub>3</sub>	6918	4,8	-	-
Постоянные пассивы (финансовый результат) – П <sub>4</sub>	9047	6,3	644	0,08

Для анализируемого предприятия данные соотношения выглядят следующим образом:

на начало года

$$18\,412 (A_1) \leq 105\,124 (П_1)$$

$$62\,540 (A_2) \geq 22\,485 (П_2)$$

$$62\,278 (A_3) \geq 6\,918 (П_3)$$

$$344 (A_4) \leq 9\,047 (П_4)$$

на конец года

$$522\,550 (A_1) \leq 769\,854 (П_1)$$

$$62\,540 (A_2) \leq 115\,154 (П_2)$$

$$62\,278 (A_3) \geq 0 (П_3)$$

$$344 (A_4) \leq 644 (П_4)$$

На основе анализа ликвидности баланса можно сделать вывод об ухудшении финансового положения. Если на начало года предприятие имело возможность рассчитываться по своим срочным и долгосрочным обязательствам ( $A_2=62540 > 22485=П_2$ ;  $A_3=62278 > 6918=П_3$ ), то к концу года предприятие утратило возможность расчетов по краткосрочным обязательствам ( $A_2=62540 > 115154=П_2$ ).

В данной ситуации необходимо найти возможности для увеличения активов и прибыли за счет скрытых внутренних резервов и освоения производств новых

видов продукции, но, а также необходимо сократить расходы предприятия.

В таблице 19 представлены расходы на основные средства (аренда).

Таблица 19 - Анализ расходов на аренду основных средств (аренда)

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	Темп изменения, %
1	2	3	4
Выручка, тыс. руб.	77 186	563 675	730
Общая сумма арендной платы тыс. руб.	6 647	93 229	1402
Общая сумма расходов на техническое обслуживание и ремонт основных средств	184	4 869	2646
Арендная плата на 1 руб. выручки, руб./руб.			
-по арендным платежам	0,08	0,16	200
-по расходам на ТО и ТР	0,002	0,08	4000

В таблице 20 представлен анализ состава и структуры кадров предприятия.

Таблица 20 - Анализ состава и структуры кадров

Категория работников	2017 г.		2018 г.		Темп изменения	
	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Персонала всего	35	100	170	100	135	100
Работники, в т. ч.						
- служащие	9	25,7	15	8,9	6	4,6
- рабочие	26	72,3	155	91,1	129	95,5

Из анализа таблицы 20 видно, что произошел рост кадров как среди служащих на 6 человек, так и среди рабочих на 129 человек. Всего прирост кадрового состава составил 135 человек.

В таблице 21 представлен анализ производительности труда.

Производительность труда на одного рабочего увеличилась на 938 тысяч рублей, а темп роста составил 122%.

Таблица 21 - Анализ производительности труда.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	Отклонение	Темп изменений, %
1	2	3	4	5
Выручка продукции, тыс. руб.	77186	563675	486489	730
Среднесписочная численность работников, чел.	33	110	77	333
Удельный вес рабочих, %	71,4	91,1	19,7	128
Производительность труда 1-го рабочего, тыс. руб.	2968	3636	938	122
Отработано человеко-дней рабочими	6422	38285	31 863	596
Отработано дней одним рабочим (Д)	247	247	-	-
Отработано часов в среднем одним рабочим за день	8	8	-	-
Среднедневная выработка 1-го рабочего, руб.	8,9	13,4	4,5	66
Среднечасовая выработка 1-го рабочего, руб.	1,11	1,17	0,06	105

Анализ деловой активности предприятия за 2017 - 2018 год представлен в таблице 22.

Таблица 22 - Анализ деловой активности АО «КЛИМ Ко»

Наименование показателя	Формула расчета	2017г.	2018 г.	Отклонение
1	2	3	4	5
Рентабельность капитала, %	$PK = \frac{\Pi}{K_{cp}} \cdot 100$	67,3	97,8	30,5

Окончание таблицы 22

Наименование показателя	Формула расчета	2017г.	2018 г.	Отклонение
1	2	3	4	5
Рентабельность собственного капитала, %	$R_{СК} = \frac{П}{СК_{cp}} \cdot 100$	67,3	97,8	30,5
Коэффициент оборачиваемости капитала (активов)	$K_K = \frac{РП}{K_{cp}}$	1,26	1,07	0,19
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{СК} = \frac{РП}{СК_{cp}}$	174,4	69,7	52,26
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$K_O = \frac{РП}{C_{O_{cp}}}$	1,27	1,07	0,2
Оборачиваемость оборотных средств, дни	$Д_O = \frac{365}{K_O}$	287	341	54
Коэффициент оборачиваемости запасов, из них: - производственных запасов - готовой продукции	$K_{OЗ(пз, гп)} = \frac{C / c_{РП}}{З_{cp}(ПЗ_{cp}, ГП_{cp})}$	2,1 1,9	14,85 4,3	12,75 2,4
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{Oдз} = \frac{РП}{ДЗ_{cp}}$	53,1	2,46	50,64
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	$Д_{дз} = \frac{365}{K_{Oдз}}$	7	149	142
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{Oкз} = \frac{РП}{КЗ_{cp}}$	1,47	1,47	-
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	$Д_{кз} = \frac{365}{K_{Oкз}}$	248	248	-

Количественно экономическая эффективность производства выражается по-разному. В одном случае она проявляется в росте объемов продукции при неизменных ресурсах и затратах, в другом - в уменьшении производственных затрат на то же количество продукции, в-третьих - и в росте объемов производства, и в сокращении производственных затрат.

### 2.3. Анализ современного уровня производства продукции АО «КЛМ Ко»

Выручка предприятия в 2018 году, показала прирост 730% и составила 563 675 тыс. руб. Отрицательным моментом является скорость увеличения себестоимости продукции, прирост данной позиции в отчетном периоде составил 781 %.

На предприятии в отчетном году наблюдается высокая сумма расходов по статьям Коммерческие расходы 131648 тыс. руб. и Управленческие расходы 5000 тыс. руб. Сумма прочих расходов увеличилась с 47250 тыс. руб. до 413 106 тыс. руб.

Чистая прибыль по итогам деятельности АО «КЛМ Ко» в 2018 году возросла до 4351 тыс. руб., что расценивается положительно. Ниже представлены таблицы с показателями, которые повлияли на изменение финансового результата за 2017 и 2018 года.

Таблица 23 - Анализ формирования финансового результата

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)	2018г (тыс. руб.).	Отклонение (тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	77 186	563 675	486489	730
в том числе от продажи готовой продукции (собственной)	77 186	563 675	486489	730
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	48 514	379 229	330715	781
Валовая прибыль	73746	184446	110700	250
Коммерческие расходы,	22607	131648	109041	178
Управленческие расходы	883	5000	4117	566,2
Прибыль (убыток) от продаж	5182	47798	42616	922,4
Проценты к получению	-	118	118	
Прочие доходы, в том числе:	46635	380640	334005	816,2
Прочие расходы	47250	413106	365856	874
Прибыль (убыток) до налогообложения	1813	5447	3634	300

Окончание таблицы 23

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)	2018г (тыс. руб.).	Отклонение (тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Отложенные налоговые обязательства	344	-	334	
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)	2067	4351	284	210

Из данной таблицы следует, что выручка от продажи выросла на 486489 тысяч рублей, темп роста составил 730 %. В то время как темп роста себестоимости составил 781 %, что в абсолютной сумме составляет 379229 тысяч рублей. В результате валовая прибыль от реализации продукции составила 184446 тысяч рублей при темпе роста 250 % (таблица 23).

Таблица 24 - Анализ показателей себестоимости

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)	2018г. (тыс. руб.)	Отклонение (тыс. руб.)	Темп роста,%
1	2	3	4	5
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	48 514	379 229	330 715	781
- оплата труда	8 202	42 298	34096	515
- отчисления на социальное страхование	2 461	12 689	10228	516
- сырьё и материалы	23 603	183 739	160136	791
- топливо	7 129	25 285	18156	354
- электроэнергия	288	17 120	16832	5944
- арендная плата за производственные мощности	6 647	93 229	88582	1402
- техническое обслуживание оборудования	184	4 869	4685	2646

Из данной таблицы следует, что при темпе роста себестоимости 781 % отдельные статьи по себестоимости, такие как электроэнергия (темп роста 5944%), арендная плата (темп роста 1402 %) и техническое обслуживание оборудования (темп роста 2646 %) имеют значительный прирост, что является явным перерас-

ходом. Данные расходы необходимо минимизировать для снижения себестоимости, что в будущем позволит увеличить прирост прибыли (таблица 24).

Таблица 25 – Анализ показателей коммерческих расходов

Наименование показателя	2017г.(тыс. руб.)	2018г.(тыс. руб.)	Отклонение(тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Коммерческие расходы, в том числе:	22 607	131 648	109041	178
- транспортные расходы	22 161	129 054	106893	582
- платежи за фитосанитарный контроль	241	1 402	1161	581
- таможенные платежи	205	1 192	951	581

Коммерческие расходы выросли в абсолютной сумме на 109041 тысяч рублей, темп роста составил 178 %, значительно выросли транспортные расходы и таможенные платежи. Рост данных затрат обусловлен увеличением реализации, ростом объема перевозок (таблица 25).

Таблица 26 – Анализ показателей управленческих затрат

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)	2018г. (тыс. руб.)	Отклонение (тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Управленческие расходы, в том числе	883	5000	4117	566,2
-аренда и содержание офиса	680	2 744	2064	403
-представительство на международных выставках за пределами РФ	-	2 000	2000	
-юридические услуги	203	256	53	126

Управленческие расходы выросли на 4117 тысяч рублей, темп роста составил 566,2%, возросла аренда и содержание офиса, что связано с увеличением численности персонала на шесть человек, и удорожанием платы за аренду (таблица 26).

Таблица 27 - Анализ показателей прочих доходов

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)	2018г. (тыс. руб.)	Отклонение (тыс. руб.)	Темп роста,%
1	2	3	4	5
Прочие доходы, в том числе:	46 635	380 640	334005	816,2
- доходы, связанные с реализацией ценных бумаг	-	147 130	147130	
- курсовые разницы	46 635	233 510	186875	500

Прочие доходы выросли в 2018 году на 334005 тысяч рублей за счет реализации ценных бумаг на 147130 тысяч рублей и за счет роста курса доллара на 186875 тысяч рублей (таблица 27).

Таблица 28 - Анализ прочих расходов

Наименование показателя	2017г. (тыс. руб.)	2018г. (тыс. руб.)	Отклонение (тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Прочие расходы	47 250	413 106	365856	874
- расходы по операциями с ценными бумагами (векселями)	-	147 130	147130	
- расходы на услуги коммерческих банков	330	2 886	2556	868
- курсовые разницы	46 920	409 887	362967	873
- штрафы, пени	-	333	333	

Прочие расходы выросли на 365856 тысяч рублей, что составляет 874 % по сравнению с прошлым годом. В состав прочих расходов входят расходы по операциям с ценными бумагами (векселями) 147130 тысяч рублей и курсовые разницы 362967 тысяч рублей (таблица 28).



Основным источником финансирования деятельности служит производство продукции. Ассортимент и структура выпускаемой продукции АО «КЛМ Ко» представлены в таблице 29.

Таблица 29 - Ассортимент выпускаемой продукции

Виды продукции	Выручка, тыс. руб.			Объем, %		
	2017 г.	2018 г.	Откл.	2017 г.	2018 г.	Откл.
1	2	3	4	5	6	7
Доска обрезная	46 396	338 824	292428	4 471	28 408	23 937
«Таруки»	5 269	38 476	33207	426	2705	2279
Доска необрезная сорт 1	9 139	66741	57605	88	559,85	471
Брусочек	1 697	12392	10695	164	1039	875
«Генбан»	12 406	90597	78192	1 195	7596	6401
Доска необрезная сорт 2	2 279	16 645	14366	1 094	6950	5856
Итого продукции	77 186	563 675	486 489	7438	47 258	40 387

В таблице 29 представлен ассортимент продукции, выпущенный и проданный АО «КЛМ Ко» в 2017 и 2018 годах. За 2018 год рост выручки на доску обрезную составил 292428 тысяч рублей.

Для улучшения финансовых показателей деятельности АО «КЛМ Ко» проведем анализ сильных и слабых сторон, а также анализ возможностей и угроз (таблица 30, 31, 32)

Таблица 30 - Анализ сильных сторон АО «КЛМ Ко»

Наименование	Характеристика
1	2

Окончание таблицы 30

Наименование	Характеристика
1	2
Ассортимент продукции	Продукция потребляется во многих отраслях экономики (строительство, ж/д и прочее)
Качество продукции	Высокое качество сырья. Отгрузка на экспорт более 80% («таруки», «генбан», обрезная доска). На ряду с производством пиломатериала, есть возможность использовать пиловочник.
Использование основных фондов	Достаточно высокий уровень производительности труда
Уровень оплаты	Рост средней заработной платы. Темп роста =106%
Рентабельность производства	Достаточно прибыли для мотивации коллектива и развития производства. Рентабельность продукции выросла на 126%
Уровень конкуренции	Занимает 3 место по конкурентоспособности

Таблица 31 - Анализ слабых сторон АО «КЛМ Ко»

Наименование	Характеристика
1	2
Характеристика сырья	Снижение доли хвойных пород с высокими таксационными показателями, из отраслевых публикаций и по опыту работы предприятия
Расстояние вывозки сырья	Сырье становится затратнее, растет себестоимость. Себестоимость увеличилась в 7 раз.
Использование рабочего времени по организационным причинам	Потери рабочего времени по техническим причинам. Отключение электроэнергии, поломка техники
Уровень использования	Необходимость сезонных запасов 2 и 3 квартал невывоз по природно-климатическим условиям
Текучесть кадров	Ручная работа

Таблица 32 - Анализ возможностей и угроз АО «КЛМ Ко»

Возможности	Угрозы
1	2

## Окончание таблицы 32

Возможности	Угрозы
1	2
Организация производства с более высоким коэффициентом сменности	Ухудшение качества сырья
Повышение коэффициента использования производственной мощности цеха лесопиления	Появление новых конкурентов
Выход на новые рынки сбыта	Изменение покупательских предпочтений
Сократить текучесть кадров за счет повышения мотивации или увеличения дохода работников	Ужесточение законодательства
Расширение ассортимента продукции	

В ходе SWOT-анализа были выявлены возможности для повышения эффективности работы компании, а также анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия АО «КЛМ Ко», позволил предвидеть угрозы, способные ухудшить финансовый результат данной организации.

К возможностям относятся: организация производства с более высоким коэффициентом сменности, повышение коэффициента использования производственной мощности цеха лесопиления, выход на новые рынки сбыта, сократить текучесть кадров за счет повышения мотивации или увеличения дохода работников, расширение ассортимента продукции.

К угрозам можно отнести: ухудшение качества сырья, появление новых конкурентов, изменение покупательских предпочтений, ужесточение законодательства.

Для снижения возможного ущерба от перечисленных угроз, предприятие АО «КЛМ Ко» старается совершенствовать направления, относящиеся к обозначенным возможностям.

## ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ

### 3.1. Рекомендации по совершенствованию управления финансовым результатом

Для усиления своих сильных сторон, в условиях постоянно меняющегося конкурентного рынка АО «КЛМ Ко» должно постоянно находить внутренние резервы для повышения эффективности работы. Одним из наиболее современных способов повышения производительности является внедрение системы 5S.

Система 5S получила свое название от первых букв пяти японских слов: (Сейри), (Сейтон), (Сейсо), (Сейкетсу), (Ситсуке) и их английских аналогов: Sorting (Сортировка), Simplifying (Самоорганизация), Sweeping (Систематическая уборка), Standardizing (Стандартизация), Sustaining (Самосовершенствование).

Данный метод производится в пять шагов, выполнение которых направлено на создание оптимальных условий для поддержания порядка, чистоты, аккуратности и экономии времени и энергии для повышения производительности труда, предотвращая несчастные случаи, а также снижение загрязнения окружающей среды.

#### Шаг 1. Сортировка

Освобождение рабочего места от всего, что не понадобится при выполнении текущих производственных работ. То есть все материалы, оборудование и инструменты сортируют, но согласно инструкции по технике безопасности. В зависимости от их использования и предназначения.

#### Шаг 2. Соблюдение порядка

Расположение предметов на рабочем месте в соответствии с требованиями качества, безопасности, эффективности работы. Для выполнения этого второго шага рекомендуется применять следующие правила расположения вещей:

- лежат на видном месте;
- легко взять;

- легко использовать;
- легко вернуть на место.

### Шаг 3. Содержание в чистоте

Рабочая зона должна поддерживаться в идеальной чистоте. Для реализации третьего шага рекомендуется следующий порядок действий:

- разбить линию на производственные зоны;
- создать схемы и карты с обозначением рабочих мест, мест расположения оборудования и др.;
- определить специальную группу, за которой будет закреплена зона уборки;
- согласовать график уборки зоны;
- определить время проведения уборки (утренняя, обеденная, по окончании работы, после прекращения работы, во время простоев и т.п.).

### Шаг 4. Стандартизация

Разработать и внедрить необходимые стандарты чистоты оборудования и рабочих мест, также ввести разработки новых методов контроля и вознаграждения отличившихся сотрудников и в каждой организации должны понимать, как это важно для общего успеха предприятия.

В результате реализации четвертого шага можно добиться стабильности при выполнении процедур вышеуказанных трех этапов 5S.

### Шаг 5. Совершенствование

Необходимо достичь, чтобы выполнение установленных процедур вошли в привычку. Выработка привычки ухода за рабочим местом в соответствии с уже существующими процедурами, а также неуклонное совершенствование самой системы.

На каждом шаге в процессе внедрения системы 5s будут получены определённые эффекты, связанные с изменением качества, безопасности и производительности труда на предприятии. Подробная взаимосвязь действий на каждом шаге системы 5s и эффектов от их внедрения представлена в нижеуказанной таблице 32.

Таблица 32 - Этапы системы 5S и возможные эффекты от их внедрения

Наименование шага	Расшифровка	Виды эффектов: П – производительность; Б – Безопасность; К - качество
1	2	3
1. Сортировка	<p>Все предметы рабочей среды разделяются на три категории: нужные, ненужные и не нужные срочно.</p> <p>Ненужные удаляются по определенным правилам. Нужные сохраняются на рабочем месте. Не нужные срочно располагаются на определенном удалении от рабочего места или хранятся централизованно.</p> <p>Распределяются и закрепляются зоны ответственности каждого работника</p>	<p>П:Сокращение ненужных запасов Сокращение занимаемых площадей Б:Сокращение травматизма за счет освобождения производственной среды от ненужного К:Улучшение сохранности сырья, материалов, готовой продукции</p>
2. Соблюдение порядка	<p>По отношению к нужным предметам и предметам, не нужным срочно, вырабатываются и реализуются решения, которые обеспечивают:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- быстроту, легкость и безопасность доступа к ним;</li> <li>- визуализацию способа хранения и контроля наличия, отсутствия или местонахождения нужного предмета;</li> <li>- свободу перемещения и эстетичность производственной среды</li> </ul>	<p>П:Эффективное использование рабочих мест, улучшение организации труда. Сокращение потерь времени на поиски, хождения и т.п. Б:Сокращение травматизма из-за безопасного способа хранения предметов – создание безопасной ситуации К:Сокращение брака из-за случайного использования несоответствующих компонентов</p>
3. Содержание в чистоте	<p>Определяются основные источники загрязнения рабочего пространства. Проводится анализ и определяется, кто имеет доступ к документам /деталям, к каким именно, каким образом и т.д.</p>	<p>П:Сокращение простоев из-за неисправности оборудования Б:Улучшение санитарно-гигиенических условий труда. Предотвращение утечек пара, газа, воздуха, воды и опасных веществ. Сокращение аварий из-за неисправности оборудования. Устранение причин аварий, пожаров, несчастных случаев К:Сокращение брака и потерь, связанных с загрязнением. Сокращение брака из-за неисправности оборудования и контрольно-измерительных приборов.</p>

## Окончание таблицы 32

4. Стандартизация	Разрабатывается инструкция, включающая правила пользования документами/детальями в отделах /на участках. Определяется круг лиц, которые имеют право ими пользоваться	П:Сокращение потерь за счет визуализации контроля и управления Б:Визуализация контроля безопасности К:Стандартизация методов контроля
5.Совершенствование	Разработанные на 4-м этапе инструкции утверждаются приказом директора, изданным по предприятию. С людьми, занимающими должности, которые имеют доступ к документам/деталям, проводится инструктаж по работе. По окончании инструктажа, подписывается документ, подтверждающий, что человек с инструктажем ознакомлен. Обязательно назначается лицо, ответственное за хранение документов / деталей. При необходимости вводится система штрафов	П:Рост выработки за счет мотивированности персонала на производительный труд Б: Соблюдение правил охраны труда. Безопасное производственное поведение К:Сокращение брака из-за невнимательности или недисциплинированности персонала

В качестве преимуществ внедрения системы 5s выделяют:

Стабилизацию производственных процессов. Стабильность выражается в способности повторять результат, то есть выдавать определенное количество и качество продукта, которое можно предсказать. Она выражается в предсказуемости процесса, снижении количества ошибок, переделок и т.п. Результат может быть стабильно плохим и стабильно хорошим, но, тем не менее, он будет предсказуем, повторяем, и его уже можно будет прогнозировать.

Вовлечение и подготовка персонала к более серьезному улучшению.

Снижение числа несчастных случаев за счет исключения травмоопасных ситуаций, связанных с нерациональной организацией рабочего места.

Повышение качества продукции, снижение количества дефектов.

Повышение производительности труда, что, в свою очередь, ведет к повышению прибыли предприятия.

Данная концепция производства подразумевает, что каждый сотрудник предприятия от уборщицы до директора выполняют эти 5 простых правил. Ос-

новой плюс, что эти действия не требуют применения новых управленческих технологий и теорий.

В течение недели на предприятии АО «КЛМ Ко» проводили наблюдение за сотрудниками, где была составлена фотография рабочего времени. Анализ полученных данных показал о выявленных нарушениях в расписании рабочего времени. Непроизводительное время составило 70 минут. Полученные данные представлены в таблице 33.

Таблица 33 - Фотография рабочего времени

№п/п	Элементы рабочего времени	Продолжительность		Отклонение, мин.
		Фактическое время, мин.	Плановое время, мин.	
1	2	3	4	5
1	Подготовительные и заключительные работы (Т <sub>в</sub> )	53	48	5
2	Т <sub>обсл</sub> (техническое обслуживание)	26	16	10
3	Т <sub>пнд</sub> (нарушение трудовой дисциплины)	55	-	55
4	Отдых (Т <sub>отд</sub> )	29	29	-
5	Оперативное время (Т <sub>о</sub> )	317	387	70
6	Т <sub>см</sub>	480	480	-

Анализ рабочего времени показал, что при Т<sub>оп</sub>=317 мин, производительность в смену составляла - 96 м<sup>3</sup>/смену.

$$Q_f = Q_{\text{гот.пр.}} / D / K_{\text{см}} = 47,3 / 247 : 2 = 96 \text{ м}^3/\text{смену}$$

При сокращении потерь полезного времени можем увеличить производительность в смену до 117 м<sup>3</sup>/смену

$$Q_p = Q_f / T_{\text{оф}} * T_{\text{оп}} = 96 / 317 * 387 = 117 \text{ м}^3/\text{смену}$$

При увеличении объема готовой продукции до 57,8 тыс. м<sup>3</sup>, изменятся затраты на себестоимость.

$$\text{ФОТ} = 42298 - 5265 = 37033 \text{ тыс. руб. (ФОТ на рабочих)}$$



Заработная плата рабочих по факту  $37033 \text{ тыс. руб.} / 47,3 \text{ тыс. м}^3 = 782,9 \text{ руб./м}^3$

Заработная плата рабочих после изменения объемов производства  $782,9 * 57,8 = 45252 \text{ тыс. руб.}$

Фонд оплаты труда после увеличения объемов производства  $\text{ФОТ} = 5265 + 45252 = 50\,517 \text{ тыс. руб.}$

Страховые отчисления составят  $15\,155 \text{ тыс. руб.}$

Сырье и материалы:  $183739 / 47,3 * 57,8 = 224\,526 \text{ тыс. руб.}$

Топливо и электроэнергия:  $(25285 + 17120) / 47,3 * 57,8 = 51\,818 \text{ тыс. руб.}$

Арендные платежи остаются без изменений:  $93\,229 \text{ тыс. руб.}$

ТО и ТР:  $4869 * 0,9 / 47,3 * 57,8 = 5355 \text{ тыс. руб.}$

Затраты на коммерческие расходы:  $131648 * 0,75 / 47,3 * 57,8 = 120654 \text{ тыс. руб.}$

Затраты на управленческие расходы остаются неизменными  $= 5000 \text{ тыс. руб.}$

Таким образом, внедрение системы 5s даст повышение эффективности использования рабочих мест и улучшение организации труда на рабочих местах, а также рост производительности в смену до  $117 \text{ тыс. м}^3$  за счет эффективного использования рабочего места, улучшения организации труда, оптимизации рабочего времени.

Проблема комплексного применения отходов деревообработки развивается с самого начала лесопильной промышленности. В свое время люди не думали о проблемах экологии, наступающих в результате сокращения зелёных насаждений. По этой причине отходы попросту сжигали, чтобы освободить место.

Проблема утилизации остатков деревообрабатывающей отрасли сегодня очень актуальна. Процесс утилизации бывает двух видов:

- термический метод или просто сжигание. Этим методом пользуются давно, но он довольно затратный, ведь отходы нужно перевезти в специально отведенное для этого место и там сжечь в особом оборудовании. От этого метода нет никакой пользы, только вред природе

- альтернативный метод. Над этим способом в нашей стране сегодня все чаще задумываются, а в европейских государствах его давно используют. Давно

изобретены мусоросжигатели, во время работы, которых получается энергия.

Второй метод не только проще первого, но и обладает массой преимуществ. Из не нужных остатков можно создать прекрасное сырье для получения газа. В европейских государствах из таких отходов активно получают электрическую энергию и топливо.

Еще один продукт переработки остатков - пеллеты, которые используются для отопительного процесса, как загородных коттеджей, так и в промышленности. Показатель теплопроводности непосредственно зависит от сырья. Наиболее популярны - древесные опилки.

При условии использования особых установок европейского производства, которые выпущены для создания брикетов из опилок, можно загружать влажные опилки. В таких аппаратах осуществляется и сушка сырья.

Под отходами в производстве понимается та часть перерабатываемого сырья, которая не является основной продукцией предприятия. Деятельность предприятий лесного комплекса сопровождается образованием большого количества различных отходов. Помимо порубочных остатков, образующихся при заготовке древесины, к древесным отходам относятся: низкокачественные бревна, пни, а также отходы, образующиеся в процессе переработки пиловочных бревен на пилопродукцию: кусковые отходы (горбыль, рейка, торцовые срезки); мягкие отходы (опилки, стружка, щепа).

Известно, что транспортировка отходов, образующихся в процессе лесозаготовительной деятельности, на расстояние более чем 100 км экономически нерентабельна.

В настоящее время существенной проблемой является утилизация древесных отходов, образующихся в процессе переработки пиловочного сырья на пилопродукцию различного назначения.

Объем отходов, образующихся на лесоперерабатывающих производствах, зависит от многих факторов, особенно от:

- способов раскроя бревен; назначения и степени обрезки пиломатериалов;
- толщины пил, а также от соблюдения технологических режимов.

Известно, что основным направлением утилизации древесных отходов является прямое их сжигание с получением теплоносителя в виде горячей воды или пара. Большинство котельных агрегатов на древесном топливе - это современные энергетические установки, имеющие высокий КПД (от 80 до 85 %). Следовательно, на предприятиях возможно накопление древесного топлива, особенно в неотапительный период.

При избыточном количестве древесных отходов их целесообразно использовать для производства древесного топлива в виде гранул или брикетов.

Это позволит обеспечить не только полную утилизацию отходов, но и получение предприятием возможной дополнительной прибыли

В основе технологии производства топливных гранул, как и топливных брикетов лежит процесс прессования измельченных отходов древесины - опилок. Схематично технологический процесс производства пеллет изображен на рисунке 11.

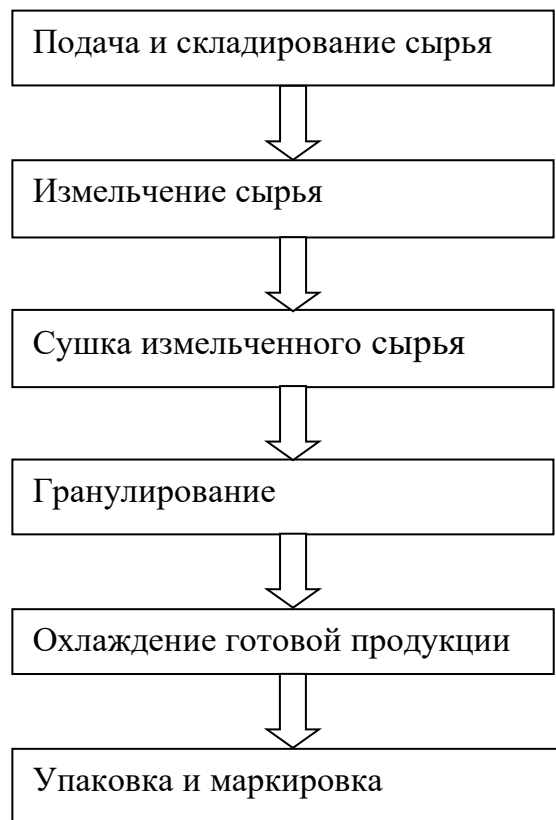


Рисунок 11 - Технологический процесс изготовления пеллет

Весь процесс производства условно можно разделить на несколько этапов:

- Измельчение древесного сырья;
- Сушка;
- До измельчения сухого сырья;
- Водоподготовка;
- Прессование;
- Охлаждение;
- Фасовка и упаковка.

Рассмотрим подробнее каждый этап производства:

- Измельчение древесного сырья. Рубительные машины (дробилки) измельчают древесное сырьё (опилки) до фракции с размерами не более 25x25x2 мм для дальнейшей сушки.

- Сушка. Древесное сырьё перед прессованием должно иметь влажность  $10\% \pm 2\%$ . Сырьё с большей или меньшей влажностью требует дополнительного увлажнения или дополнительной сушки. Сушилки делятся на два типа: барабанного и ленточного. Ленточного типа: дороже, но безопасней. По типу применяемого сушильного агента они подразделяются на сушилки на топочных газах, горячем воздухе и водяном паре.

- Доизмельчение сухого сырья. Для устойчивой работы пресса входная фракция должна быть не более 4 мм. Такую фракцию может обеспечить молотковая мельница, стружечный станок или дезинтегратор, которые дополнительно измельчают сырьё до нужной фракции.

- Водоподготовка. Сырьё с влажностью менее 8% плохо поддается прессованию, поэтому требуется устройство дополнительного увлажнения сырья. Лучший вариант - это шнековые смесители, имеющие возможность подачи воды или пара. Пар применяют для снижения прочности и увеличения пластичности древесного сырья твердых пород.

- Прессование. Подготовленное сырьё накапливается в бункере, откуда подаётся в гранулятор (дозировается автоматически). Формирование самих гранул происходит в прессующей камере (пресса - гранулятора). Подготовленное сырьё,

попадая между матрицей и роликами, выдавливается в отверстия этой матрицы. На выходе происходит срез специальными ножами (формирование длины пеллеты).

Для того чтобы сырьё как следует гранулировалось, при этом не рассыпаясь (особенно если оно немного пересушено), участок гранулирования оборудуется подачей горячего пара. Так гранулы становятся более твёрдыми. За счёт подачи горячего пара лигнин, входящий в состав любой древесины, склеивает и сковывает гранулу. Использование инородных химических добавок при гранулировании - грубое нарушение технологии. Как правило, используются, чтобы скрыть несоблюдение общей технологии на производстве. Главное устройство на данном этапе – пресс - гранулятор. Он имеет плоскую или цилиндрическую матрицу. Именно это устройство задаёт диаметр грануле - 6мм/8мм.

Охлаждение - это обязательный этап при производстве гранул. Горячая гранула хрупкая. Это свойства склеивающего гранулы лигнина. При охлаждении гранулы затвердевают и готовы к сортировке, упаковке, транспортировке.

- Фасовка и упаковка. Фасовка и упаковка топливных гранул зависит от того, какая система хранения существует у потребителя:

- в свободном виде;
- насыпью;
- в мешках биг - бэг, от 500 до 1200 кг.;
- в мелкой расфасовке по 10 и 20 кг.

Для складирования сырья и топлива в технологическом процессе предусмотрены промежуточные склады, выполненные по принципу «движущиеся дно», с гидротолкателями.

Для транспортировки, опилок, топлива и гранул, используются цепные, шнековые и ленточные конвейера различной длины, вращающиеся шнеки для дозировки, и ковшовые элеваторы для вертикальной подачи.

В процессе деревообработки на предприятии АО «КЛМ Ко» образуется порядка 50 тыс. м<sup>3</sup> древесных отходов, из них опилок 5000 м<sup>3</sup>. Из-за отсутствия рынков для сбыта опилок предприятие вынуждено складировать отходы деревообра-

ботки, что в свою очередь создаёт угрозу возникновения пожаров и загрязнения окружающей среды.

Планомерный рост мировой экономики вызывает постоянно растущий спрос на древесное сырье, который уже нельзя удовлетворить только увеличением объема лесозаготовок. Возникает опасность истощения лесных ресурсов. Добыча сырья становится все дороже при освоении лесных территорий, отступающих от транспортных магистралей и обжитых мест. Поэтому комплексное использование всей органической массы дерева стало одним из основных направлений развития лесной промышленности.

С целью извлечения дополнительной прибыли, ликвидации последствий хранения крупных объёмов древесных отходов и повышения уровня комплексного использования древесины предлагается направить имеющиеся отходы в виде опилок в переработку и производство пеллет.

Предлагаемая сумма по продаже 1 т. пеллет – 2500 руб.

Приведем примеры линий по производству пеллет с производительностью от 90 до 120 кг/час (таблица 34).

Таблица 34 - Линии для производства пеллет

Название	Привод	Производительность кг/час	Мощность	Масса	Производство	Цена, руб.
1	2	3	4	5	6	7
Gran10E	Электрический	100	4 кВт	105 кг	Россия	198000
ZLSP150 В	Электрический	90	4 кВт	100 кг	Россия	79500
PP200	Электрический	100	7 кВт	120 кг	Китай	149000
AS2-120A	Электрический	120	3 кВт	120 кг	Германия-Китай	264000

Рассчитаем материальные затраты по проекту:

Предлагается по проекту приобрести 2 линии производства Германии-Китай AS2-120A (пресс-грануляр) стоимостью 526000 рублей на переработку опи-

лок в количестве 5000 тыс. м<sup>3</sup>. Рассчитаем затраты на внедрение пеллетного производства.

Предлагается принять на линию 6 рабочих. При средней заработной плате рабочих величина ФОТ будет определяться  $37033/155*6=1434$  тыс. руб.

Дополнительных затрат на приобретение сырья не будет, так как для производства используются отходы древесного производства – опилки, которые образуются при производстве пиломатериалов.

Капитальные вложения  $264\ 000*2+20\%=634$  тыс. руб.

Стоимость смазочных материалов составит 27 тыс. руб.

Коммерческие расходы составят 32 912 тыс. руб.

Налог на имущество составит 14 тыс. руб.

Налог на прибыль составит 14,3 тыс. руб.

Срок окупаемости оборудования= $634000/173=3,7$  года

Рентабельность полученной продукции составит 10,6 %

Таким образом, внедрение линий производства пеллет обойдется минимальными вложениями т.к. в качестве сырья используются опилки. Их утилизация в свою очередь снизит риск загрязнения окружающей среды. А реализация пеллет даст возможность получить дополнительную прибыль предприятию. Что повлияет на финансовый результат организации.

### 3.2. Анализ эффективности предлагаемых рекомендаций

Благодаря сокращению непроизводительного времени предприятие получило возможность увеличить объём готовой продукции и получить выручку в размере 688 807 т.р., получить прибыль от продаж в размере 89588 тыс. руб., повысить рентабельность продаж на 4,5 %, а рентабельность продукции на 5,7%.

Благодаря внедрению пеллетного производства предприятие в результате переработки отходов (опилок) получит возможность дополнительного дохода от продажи продуктов переработки в сумме 2395 тыс. рублей. Оценочные затраты на приобретение, монтаж и доставку оборудования составили 634000 рублей. Себе-

стоимость выпускаемого нового вида продукции составит 2165 тыс. рублей. Также появятся дополнительные рабочие места в размере 6 человек.

Благодаря внедрению производства по переработке опилок совместно с деревообрабатывающим производством на предприятии проявится эффект синергии, который выразится в экономии на управленческих затратах, которые не изменятся при запуске производства нового вида продукции, что в свою очередь является дополнительной возможностью для увеличения ликвидности и рентабельности всего предприятия.

Анализ изменения затрат при организации полезного рабочего времени представлен в таблице 35.

Таблица 35 - Анализ изменения себестоимости при организации полезного рабочего времени

Наименование показателя	Базовый вариант	Проектный вариант	Отклонение
1	2	3	4
Выручка, тыс. руб.	563 675	688 807	125 132
Объем пиломатериалов, тыс. м <sup>3</sup>	47 ,3	57,8	10,5
Численность персонала, чел.	170	170	-
в том числе:			
Рабочих	155	155	-
Служащих	15	15	-
Производительность в смену м <sup>3</sup> :	96	117	21
Фонд заработной платы персонала тыс. руб.	42 298	50 519	8221
служащих	5265	5265	-
рабочих	37 033	45 258	8 221
Страховые взносы	12 689	15 155	2466
Себестоимость выпуска продукции, в т. ч.:	515 877	599 219	83 342
Материальные затраты в т. ч.:	460 890	533 549	72 119
- сырье и материалы	183 739	224 526	40 787
- топливо	25 285	30 898	5 073
- электроэнергия	17 120	20 920	3 800
- коммерческие расходы	131 648	153 566	21 918



## Окончание таблицы 35

Наименование показателя	Базовый вариант	Проектный вариант	Отклонение
1	2	3	4
- управленческие расходы	5 000	5 000	-
- арендная плата	93 229	93 229	-
- ТО и ТР	4 869	5 410	541
Затраты на 1 рубль выручки руб./руб.	0,9	0,8	0,1
Прибыль от продаж, тыс. руб.	47 798	89 588	41 790
Чистая прибыль	4 351	71 670	67 319
Рентабельность продаж, %	8,5	13	4,5
Рентабельность продукции, %	9,2	14,9	5,7

Проанализировав показатели таблицы, можно сделать вывод о том, что после внедрения проектного варианта произошло увеличение выручки предприятия, но также возросли расходы по себестоимости продукции.

В таблице 36 представлены затраты на себестоимость пеллет.

Таблица 36- Анализ изменения себестоимости при организации пеллетного производства

Наименование показателя	Проект
1	2
Выручка, тыс. руб.	2 395
Себестоимость выпуска продукции, в том числе:	2165
- заработная плата	1434
- страховые взносы	430
- амортизация	63
- электроэнергия	206
- смазочные материалы	27
- прочие	5
Затраты на 1 рубль выручки руб./руб.	0,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	230
Капитальные вложения	634

## Окончание таблицы 36

Налог на имущество	14
Налогооблагаемая прибыль	216
Налог на прибыль	43
Чистая прибыль	173
Срок окупаемости	3,7
Рентабельность продукции, %	10,6

Сравним предложенные мероприятия в таблице 37.

Таблица 37 - Сравнительный анализ предложенных мероприятий

Мероприятия	Прирост выручки	Прирост затрат	Прирост чистой прибыли	Капит. вложения	Срок окупаемости в годах
1	2	3	4	5	6
Организация рабочего места	125	0,1	67	-	-
Производство пеллет	2395	0,9	173	634000	3,7
Итого	2520	1	240	634000	3,7

В рамках проекта по технологическому переоборудованию предприятия было решено освоить производство новых видов продукции: пеллет.

Стоимость оборудования для освоения для производства высококачественной конкурентоспособной продукции составит 634 000 рублей. Планируемая выручка в первом прогнозном году составляет 2395тыс. руб. в год. Срок окупаемости оборудования 3,7 лет.

Проект по освоению нового технологического процесса производства следует признать успешным и целесообразным к внедрению.

В качестве второго мероприятия предлагается на предприятии ввести систему организации рабочего места на основе внедрения системы «5s».

Внедрение позволит стабилизировать производственные процессы, повысить качество продукции, увеличить производительность труда, повысить ответственность персонала, что в свою очередь даст увеличение объема выпускаемой продукции на 10,5 тыс. м<sup>3</sup>.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы были рассмотрены и изучены такие понятия, как финансовый результат, прибыль и ее классификация, показатели рентабельности. Влияние финансового результата на деятельность организации было рассмотрено на примере АО «КЛМ Ко».

Актуальность темы работы заключается в том, что прибыль является целью любой предпринимательской деятельности. Соответственно, каждая организация стремится к совершенствованию управления финансовыми результатами.

При выполнении задач были исследованы теоретические аспекты анализа финансовых результатов, рассмотрены современные методические подходы к формированию прибыли, изучены обоснования подходов к управлению финансовыми результатами, проанализирован уровень производства и формирования финансового результата АО «КЛМ Ко».

В данной работе были рассмотрены основные методы управления финансовыми результатами деятельности организации. В заключительной главе предложены рекомендации по совершенствованию управления финансовым результатом: внедрение системы бережливого производства и создание цеха по производству пеллет, анализ эффективности предлагаемых рекомендаций.

Выручка предприятия в отчетном году, показала рост на 730 % и составила 563 675 тыс. руб. Отрицательным моментом является скорость увеличения себестоимости продукции, темп роста которой составил 781,6 %. Себестоимость составила 379 229 тыс. руб. Таким образом, валовая прибыль предприятия возросла с 1 813 тыс. руб. в базовом периоде до 5 447 тыс. руб. в отчетном году.

На предприятии в отчетном году наблюдается резкий нелинейный рост расходов по статьям коммерческие расходы 131 648 тыс. руб., управленческие расходы 5 000 тыс. руб. и прочие расходы 413 т 106 тыс. руб., увеличение по которым произошло более чем в 5 раз.

Чистая прибыль по итогам деятельности предприятия в 2018 году, несмотря на опережающий рост себестоимости продукции, возросла до 4 351 тыс. руб., что

расценивается положительно.

Анализ баланса предприятия позволил выявить, что по результатам деятельности в 2018 году более 99% активов приходится на оборотные активы, из которых формируются запасы, которые составляют 33,99% от валюты баланса. При этом отрицательным моментом является отсутствие на балансе предприятия основных средств, что делает его зависимым от арендодателей оборудования и недвижимости.

Собственный капитал предприятия в отчетном году составляет 0,7% от суммы пассивов предприятия. Фактическая величина собственных средств в отчетном периоде увеличилась на 4 351 тыс. руб. и достигла 6 464 тыс. руб. в основном за счет наращивания нераспределённой прибыли.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств не соответствует нормативному значению, что указывает на высокий уровень обеспеченности предприятия собственными средствами.

Анализ ликвидности баланса указывает на выполнение всех условий для достижения абсолютной ликвидности на протяжении всего периода анализа. В целом анализ финансового состояния показал, что предприятие находится в удовлетворительном финансовом положении.

Выработка на одного рабочего в отчетном периоде повышается на 16% и достигает 2562 тыс. руб. при увеличении количества персонала на 528% выручка прирастает опережающим темпом 630%, что расценивается положительно, указывая на высокий уровень управления ресурсами предприятия. Рабочие в общей численности персонала составляют 88,6%, доля рабочих выросла по сравнению с 2017 годом.

Рентабельность чистых активов рассчитана с участием показателя чистой прибыли и имеет положительное значение, составив 67,3 % в 2018 году.

SWOT анализ позволил выявить слабые и сильные стороны функционирования предприятия.

Слабыми сторонами АО «КЛМ Ко» являются: рост себестоимости продукции, перебой с поставками электроэнергии, высокая сезонность, необходимость

автоматизации части производственных процессов, низкая сменность работы.

Угрозу представляют ухудшение качества сырья, появление новых конкурентов, изменение покупательских предпочтений, ужесточение законодательства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой для АО «КЛМ Ко» конкурентной стратегией, является стратегия сегментирования рынка, которая представляет собой ориентацию на чётко определённый целевой рынок и обслуживание клиентов лучше и эффективнее, чем это могут сделать конкуренты, снижение зависимости от сезонности поставок сырья, диверсификация производства.

В рамках проекта по технологическому переоборудованию предприятия было решено диверсифицировать производственные мощности предприятия и освоить производство новых видов продукции: пеллет

Стоимость оборудования для освоения для производства высококачественной конкурентоспособной продукции составит 634 000 рублей. Планируемая выручка в первом прогнозном году составляет 2395 тыс. руб. в год.

Проект по освоению нового технологического процесса производства следует признать успешным и целесообразным к внедрению.

В качестве второго мероприятия предлагается на предприятии ввести систему организации рабочего места на основе внедрения системы «5s».

Внедрение позволит стабилизировать производственные процессы, повысить качество продукции, увеличить производительность труда, повысить ответственность персонала, что в свою очередь даст увеличение объема выпускаемой продукции на 10,5 тыс. м<sup>3</sup>.

Таким образом, поставленная цель выпускной квалификационной работы достигнута, задачи выполнены.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абакумова, О.Г. Управление внешнеэкономической деятельностью. — Москва: ПРИОР, 2014. 160 с.
2. Абрамов, В.Т. Мировая экономика. Москва: Дашков и К, 2017. - 316 с.
3. Аванесов Ю.А., Князева Р.С. и др. Экономика предприятий сферы товарного обращения. - М.: МИПП, 2014. – 216 с.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Под ред. проф. В.Я. Позднякова. - Москва: ИНФРА-М, 2015. – 617с.
5. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / В.И. Бариленко. - Москва: Издательства «Омега-Л», 2014. – 414с.
6. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие. / Т.Б. Бердникова. - Москва: ИНФРА-М, 2014. – 215с.
7. Бланк А.И. Управление торговым предприятием. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», изд-во ЭКМОС, 2015. – 255 с.
8. Войлотовский, Н.В. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Н.В. Войлотовский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2015. – 507с.
9. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: учебное пособие / О.В. Губина, В.Е. Губин. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. – 192с.
10. Глазунов, В.Н. Критерии оценки рентабельности и платежеспособности [Текст] / В.Н.Глазунов– Москва: Дело, 2015. – 235с.
11. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство «Дело и Сервис», 2014. – 368с.
12. Диденко, Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. 2-е

изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. – 518с.

13.Джоунз Г. Торговый бизнес. Как организовать и управлять/ Г. Джоунз. – М.: ИД Весь, 2016. – 347 с.

14.Дубровин, И.А. Экономика и организация производства: [учеб.пособие для вузов]/ И.А. Дубровин, А.Р. Есина, И.П. Стуканова; под общ. ред. И.А. Дубровина. - Изд. 2-е, доп. и перераб. - Москва: Дашков и К, 2017. - 202 с.

15.Елизарова, Н.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие / Н.Ю. Елизарова. - Казань: Казан.гос. энерг. ун-т, 2016. – 191с.

16.Ильин А. Планирование на предприятии. В 2 ч. Стратегическое планирование. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2016. – 298 с.

17.Каверзин Д. Тенденции развития оптового рынка сегодня/Современная торговля. – 2015. -№4. – С. 4-5.

18. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. - Москва: Финансы и статистика, 2015. – 560с.

19. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В.Малеева, Л.И. Ушвицкий. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУС, 2014. – 688с.

20. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. М.А. Вахрушиной. – Москва: Вузовский учебник, 2016.

21. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л.Т. Гиляровская [и др.]. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014.

22. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Лысенко Д.В. - Москва: ИНФРА-М, 2017. – 320с.

23. Коммерческая деятельность предприятия: Стратегия, организация, управление: Учебное пособие для вузов. / Под ред. В.К. Козлова, С.А. Уварова. – СПб: Политехника, 2016. – 301 с.

24. Короткевич В. Г Практикум по экономике, организации производства и маркетингу на предприятии. – Мн.: Высшая школа, 2017. – 309 с.

25. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве, торговле. - М.: Экономика, 2015. - 426 с.
26. Ланкастер Д. Продажа и управление сбытом. / Пер. с англ. – Минск: Амалфея, 2014. – 356 с.
27. Лебедева С.Н. Казиначикова Н.А. Гавриков А.В. Экономика торгового предприятия. – Мн.: Новое знание, 2015. – 322 с.
28. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. проф. В.А. Алексунина – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 756с.
29. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б.Герасимова. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 192с.
30. Осипова Л.В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для студентов вузов. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2014. – 310 с.
31. Осмоловский В. В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В. В. Осмоловский, Л. И. Кравченко, Н. А. Русин. - Мн.: Новое знание, 2016. - 654с.
32. Памбухчиянс О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. 2-е изд., перераб.и доп. – М.: ИВЦ«Маркетинг», 2015. – 299 с.
33. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. – М.: Маркетинг, 2016. –247 с.
34. Парушина, Н.В. Анализ собственного и привлеченного капитала / Н.В. Парушина // Бухгалтерский учет. - 2017. - № 3. - С. 72.
35. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. - 3-5 изд., перераб. и доп. - Москва: ЭКСМО, 2016. – 704с.
36. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. - 2-е изд., стер. - Москва: КноРус, 2017. - 320с.
37. Прыкин, Б. В. Экономический анализ предприятия / Б. В. Прыкин. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 360с.
38. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник. - М.: Информ.-



внедренч. центр "Маркетинг", 2018. – 266 с.

39. Родионова В.М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 2014. - 559 с.

40. Ронженцева, И.А. Финансовая устойчивость и платежеспособность компании: учебник / И.А. Роженцева// Аудиторские ведомости. - 2016. - №3. - С. - 88.

41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва ИНФРА-М, 2015. - 536с.

42. Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: Учебное пособие. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 479с.

43. Серебренников, Г.Г. Управление затратами на предприятии / Г.Г. Серебренников. - Тамбов: ТГТУ, 2017. – 80с.

44. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юрист, 2015. – 257 с.

45. Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 365 с.

46. Торговля; Правила торговли; Защита прав покупателей; Ответственность продавца: Сборник нормативных документов. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Ось-89, 2014. – 375 с.

47. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. /Под общ.ред. проф. Л.А.Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 341 с.

48. Федорова, Г.В. Учет и анализ банкротств: учеб.пособие / Г.В.Федорова. - 2-е изд. стер. - Москва: Омега-Л, 2017. - 248 с.

49. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 4-е изд., стер. – Москва:КНОРУС, 2014. – 816с.

50. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 2016. – 243 с.

51. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – Москва: ИНФРА-М, 2018 - 208 с.

52. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяй-

ственной деятельности организации: учебник / под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой, проф. И.И. Мазуровй. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016– 507 с.

85



инн 2407009152  
кпп 246601001 стр. 001

Приложение 1



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2018

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "КРАСНОЯРСКАЯ КОМПАНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ "КРАСНОЯРСКИЕ ЛЕСОМАТЕРИАЛЫ"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности	22.03.2019
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД	16.10.1
Код по ОКПО	47828137
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	67
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ)	384

На 20 страницах

с приложением документов или их копий на [ ] листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 - руководитель
- 2 - уполномоченный представитель

КАРПОВ  
АНДРЕЙ  
БОРИСОВИЧ



(фамилия, имя, отчество\* руководителя уполномоченного представителя) полностью)

Дата 30.03.2019

Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) [ ]

на [ ] страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001 [ ] 0710002 [ ]

0710003 [ ] 0710004 [ ]

0710005 [ ] 0710006 [ ]

с приложением документов или их копий на [ ] листах

Дата представления документа [ ]

Зарегистрирован за № [ ]

Фамилия, И. О.\*

Подпись

- \* Отчество при наличии.
- \*\* При наличии.

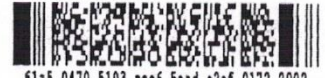


85



ИНН 2407009152

КПП 246601001 стр. 002



## Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 660049

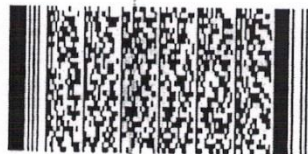
Субъект Российской Федерации (код) 24

Район \_\_\_\_\_

Город Г. КРАСНОЯРСК

Населенный пункт  
(село, поселок и т.п.) \_\_\_\_\_Улица (проспект,  
переулок и т.п.) УЛ. ПАРИЖСКОЙ КОММУНЫНомер дома  
(владения) 25АНомер корпуса  
(строения) \_\_\_\_\_

Номер офиса \_\_\_\_\_





ИНН 2407009152  
КПП 246501001 стр. 003



## Бухгалтерский баланс

Форма по ОКУД 0710001

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	АКТИВ		
			На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
—	Нематериальные активы	1110	—	—	—
—	Результаты исследований и разработок	1120	—	—	—
—	Нематериальные поисковые активы	1130	—	—	—
—	Материальные поисковые активы	1140	—	—	—
—	Основные средства	1150	—	—	—
—	Доходные вложения в материальные ценности	1160	—	—	—
—	Финансовые вложения	1170	—	—	—
—	Отложенные налоговые активы	1180	344	344	—
—	Прочие внеоборотные активы	1190	—	—	—
—	Итого по разделу I	1100	344	344	0
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
—	Запасы	1210	113825	48808	—
—	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	27630	13457	—
—	Дебиторская задолженность	1230	211281	62540	15202
—	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	520571	14865	—
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1979	3547	24
—	Прочие оборотные активы	1260	15842	13	—
—	Итого по разделу II	1200	891128	143230	15226
—	<b>БАЛАНС</b>	1600	891472	143574	15226

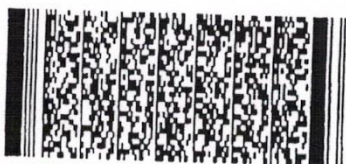




ИНН 2407009152  
КПП 246501001 стр. 004



Пояснения	Наименование показателя	Код строки	ПАССИВ		
			На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	155	155	75
	Собственные акции, выкупленные у акционеров <sup>2</sup>	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6309	1958	(109)
	Итого по разделу III	1300	6464	2113	(34)
<b>III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ<sup>3</sup></b>					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
	Заемные средства	1410	0	6918	
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	0	6918	0





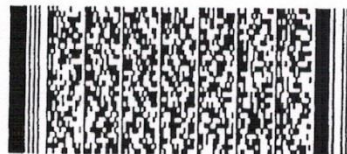
ИНН 2407009152  
КПП 246501001 стр. 005



Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
	Засмные средства	1510	1 151 54	224 85	152 60
	Кредиторская задолженность	1520	769 854	105 124	
	Доходы будущих периодов	1530	0	69 34	
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	885 008	134 543	152 60
	<b>БАЛАНС</b>	1700	891 472	143 574	152 26

## Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.  
2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.  
3 Заполняется некоммерческими организациями.



90



инн 2407009152  
кпп 246501001 стр. 006



## Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>2</sup>	2110	5 636 75	7 718 6
	Собстоимость продаж	2120	(379229)	(48514)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 844 46	2 867 2
	Коммерческие расходы	2210	(131648)	(22607)
	Управленческие расходы	2220	(5000)	(883)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 779 8	5 182
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	1 18	
	Проценты к уплате	2330	(10003)	(2754)
	Прочие доходы	2340	3 806 40	4 663 5
	Прочие расходы	2350	(413106)	(47250)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	5 447	1 813
	Текущий налог на прибыль	2410	(1091)	(90)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	344
	Прочее	2460	(5)	
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	4 351	2 067
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	<b>Совокупный финансовый результат периода<sup>3</sup></b>	2500	4 351	2 067
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

## Примечания

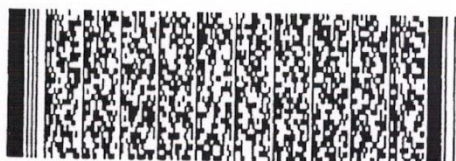
<sup>1</sup> 2 указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

<sup>2</sup> Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

<sup>3</sup> Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».



+



+





ИНН 2407009152  
КПП 246501001 Стр. 007

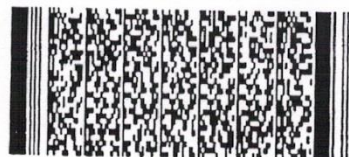


## Отчет об изменениях капитала

Форма по ОКУД 0710003

## 1. Движение капитала

Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6
Величина капитала на 31 декабря года, предшествующего предыдущему (3100)					
75				(109)	(34)
(ПРЕДЫДУЩИЙ ГОД)					
Увеличение капитала – всего: (3210)					
0				2067	2067
в том числе:					
чистая прибыль (3211)					
				2067	2067
переоценка имущества (3212)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3213)					
дополнительный выпуск акций (3214)					
увеличение номинальной стоимости акций (3215)					
реорганизация юридического лица (3216)					
Уменьшение капитала – всего: (3220)					
в том числе:					
убыток (3221)					
переоценка имущества (3222)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3223)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3224)					
уменьшение количества акций (3225)					
реорганизация юридического лица (3226)					
дивиденды (3227)					
Изменение добавочного капитала (3230)					
Изменение резервного капитала (3240)					

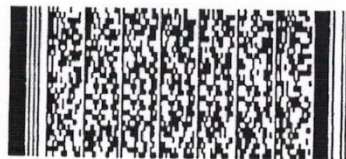




ИНН 2407009152  
КПП 246501001 стр. 008



Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Неразмешленная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года (3200)					
1 5 5				1 9 5 8	2 1 1 3
<b>(ОТЧЕТНЫЙ ГОД)</b>					
Увеличение капитала – всего: (3310)					
0				4 3 5 1	4 3 5 1
в том числе:					
чистая прибыль (3311)					
				4 3 5 1	4 3 5 1
пероценка имущества (3312)					
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала (3313)					
дополнительный выпуск акций (3314)					
увеличение номинальной стоимости акций (3315)					
реорганизация юридического лица (3316)					
Уменьшение капитала – всего: (3320)					
в том числе:					
убыток (3321)					
пероценка имущества (3322)					
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала (3323)					
уменьшение номинальной стоимости акций (3324)					
уменьшение количества акций (3325)					
реорганизация юридического лица (3326)					
дивиденды (3327)					
Изменение добавочного капитала (3330)					
Изменение резервного капитала (3340)					
Величина капитала на 31 декабря отчетного года (3300)					
1 5 5				1 9 5 8	2 1 1 3





ИНН 2407009152  
КПП 246501001 стр. 009

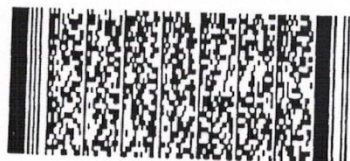


2. **Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок**

Наименование показателя 1	Код строки 2	Изменение капитала за предыдущий год			На 31 декабря предыдущего года 6
		На 31 декабря года, предшествующего предыдущему 3	за счет чистой прибыли (убытка) 4	за счет иных факторов 5	
<b>Капитал – всего:</b>					
до корректировок	3400	(34)	2068	79	2113
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3410				
исправлением ошибок	3420				
после корректировок	3500	(34)	2068	79	2113
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	(109)	2068	(1)	1958
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3411				
исправлением ошибок	3421				
после корректировок	3501	(109)	0	0	(109)
по другим статьям капитала:					
до корректировок	3402				
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3412				
исправлением ошибок	3422				
после корректировок	3502				

3. **Чистые активы**

Наименование показателя 1	Код строки 2	Чистые активы		
		На 31 декабря отчетного года 3	На 31 декабря предыдущего года 4	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему 5
Чистые активы	3600	6464	9047	(34)



94



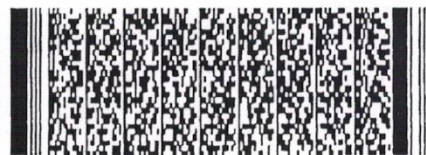
ИНН 2407009152  
КПП 246501001 Стр. 010



## Отчет о движении денежных средств

Форма по ОКУД 0710004

Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4
<b>Денежные потоки от текущих операций</b>			
Поступления – всего	4110	1 405 318	2 110 35
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	5 759 99	1 194 92
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	_____	_____
от перепродажи финансовых вложений	4113	_____	_____
прочие поступления	4119	8 293 19	9 154 3
Платежи – всего	4120	(1 613 950)	(2 339 94)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(673 484)	(1 263 81)
в связи с оплатой труда работников	4122	(1 628)	(4 15)
процентов по долговым обязательствам	4123	(5 764)	(2 573)
налог на прибыль	4124	(0)	(30)
прочие платежи	4129	(933 074)	(1 045 95)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	(208 632)	(2 295 9)
<b>Денежные потоки от инвестиционных операций</b>			
Поступления – всего	4210	_____	_____
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	_____	_____
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	_____	_____
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	_____	_____
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	_____	_____
прочие поступления	4219	_____	_____
Платежи – всего	4220	_____	_____
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	_____	_____
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	_____	_____
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	_____	_____
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	_____	_____
прочие платежи	4229	_____	_____
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	_____	_____



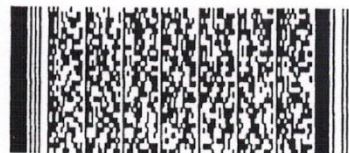
95



ИНН 2407009152  
КПП 246501001 Стр. 011



Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
<b>Денежные потоки от финансовых операций</b>			
Поступления – всего	4310	4 4 2 1 1 3	7 2 0 9 0
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	4 4 2 1 1 3	7 2 0 1 0
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0	8 0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	_____	_____
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	_____	_____
прочие поступления	4319	_____	_____
Платежи – всего	4320	(234998)	(4 6 0 2 8)
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организаций или их выходом из состава участников	4321	_____	_____
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	_____	_____
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(234998)	(4 6 0 2 8)
прочие платежи	4329	_____	_____
<b>Сальдо денежных потоков от финансовых операций</b>	4300	2 0 7 1 1 5	2 6 0 6 2
<b>Сальдо денежных потоков за отчетный период</b>	4400	(1 5 1 7)	3 1 0 3
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода</b>	4450	3 5 4 7	2 4
<b>Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода</b>	4500	1 9 7 9	3 5 4 7
<b>Изменения влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю</b>	4490	(5 1)	4 2 0



96



ИНН 2407009152  
КПП 246501001 Стр. 012



## Отчет о целевом использовании средств

Форма по ОКУД 0710006

Наименование показателя 1	Код строки 2	За отчетный год 3	За предыдущий год 4
Остаток средств на начало отчетного года	6100	0	
<b>Поступило средств</b>			
Вступительные взносы	6210		
Членские взносы	6215		
Целевые взносы	6220		
Добровольные имущественные взносы и пожертвования	6230		
Прибыль от приносящей доход деятельности	6240		
Прочие	6250		
Всего поступило средств	6200		
<b>Использовано средств</b>			
Расходы на целевые мероприятия в том числе:	6310		
социальная и благотворительная помощь	6311		
проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	6312		
иные мероприятия	6313		
Расходы на содержание аппарата управления в том числе:	6320		
расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	6321		
выплаты, не связанные с оплатой труда	6322		
расходы на служебные командировки и деловые поездки	6323		
содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	6324		
ремонт основных средств и иного имущества	6325		
прочие	6326		
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	6330		
Прочие	6350		
Всего использовано средств	6300		
Остаток средств на конец отчетного года	6400	0	



Выпускная квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них. Работа прошла проверку через систему антиплагиат.

Отпечатано в 2 экземплярах

Библиографии 52 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

Жафаров

(подпись)

«15» июня 2019 г.

(дата)

Жафаров Ф. В.

(Ф.И.О.)

Нормоконтроль пройден:

Ж

(подпись)

«10» июни 2019 г.

(дата)

к.э.н., доцент Г.Т. Полежаева

(Ф.И.О.)