

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ А.С. ПУШКИНА»**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

**Выпускная квалификационная работа**

на тему: УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО  
«ОДК–ГТ»

направление подготовки бакалавриата 38.03.01 «Экономика»

профиль «Финансы и кредит»

Выполнил: студент 4 курса  
Смирнов Даниил Юрьевич

Научный руководитель: к.э.н., доцент,  
кафедры экономики и управления  
Галимова Ирина Васильевна

Работа представлена в ГЭК «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 года

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Санкт-Петербург, 2019 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ .....	6
1.1 Законодательные основы формирования и использования прибыли на предприятии .....	6
1.2 Сущность и значение управления прибылью .....	12
1.3 Проблемы управления прибылью предприятий в РФ .....	18
ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В АО «ОДК-ГТ».....	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия .....	26
2.2 Состав и динамика финансовых результатов .....	36
2.3 Факторный анализ прибыли от продаж предприятия .....	40
2.4. Маржинальный анализ прибыли .....	45
2.5 Распределение чистой прибыли и дивидендная политика предприятия ...	48
ГЛАВА 3. РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В АО «ОДК-ГТ». ....	52
3.1. Оценка рентабельности предприятия .....	52
3.2 Резервы роста прибыли и предложения по совершенствованию управления прибылью .....	54
3.3 Оценка вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ».....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	69
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	72
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	77

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы связана с тем, что прибыль является основным показателем деятельности организации. В условиях современной рыночной экономики особую важность необходимо уделять изучению данного показателя. Прибыль является движущей силой для стимулирования производства. Но в силу определенных обстоятельств (принятие неверных управленческих решений, невыполнение договорных обязательств) предприятие может понести убытки или стать банкротом.

На современном этапе развития экономической науки совершенствование процесса управления прибылью предприятия становится актуальным направлением научных исследований. Особую важность при разработке концепции управления прибылью компании принимает акцентирование внимания на состоянии рыночной конъюнктуры и специфических чертах внутренней среды. Создание рациональной системы управления прибылью позволит не только улучшить управление организацией в целом, но и поспособствует повышению финансовой её устойчивости.

Главная задача руководства хозяйствующего субъекта заключается в грамотном и практичном распределении чистой прибыли, поскольку существует большое разнообразие направлений ее использования. Сложность данного процесса обусловлена тем, что при его реализации, как правило, необходимо учесть противоречащие интересы различных групп лиц, обеспечивающих прибыльность функционирования организации. Следовательно, процесс распределения чистой прибыли рассматривается как целесообразное сочетание дивидендной, инвестиционной и социальной политики предприятия в соответствии с его стратегией развития

Нестабильность современных экономических отношений неблагоприятно сказывается на производственной деятельности предприятий. Финансовое

состояние компании – показатель ее конкурентоспособности. Рост прибыли составляет финансовую основу для расширенного производства. Однако прибыль является важным индикатором не только для предприятия, но и для роста национальной экономики в целом.

Механизм перераспределения прибыли формирует доходную часть государственного бюджета, за счет чего государство может осуществлять программы развития экономики. Организация эффективного управления прибылью, ее формирование и детальный анализ использования создает гарантии для существования компании и перспективы для дальнейшего развития.

Таким образом, прибыль является движущей силой рыночной экономики и обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Это говорит о том, что следует проводить постоянные курсы повышения квалификации руководителей и финансовых менеджеров для эффективного управления, формирования и использования прибыли предприятия. А в сложившейся экономической ситуации необходимо особое внимание уделять вопросам планирования финансовых результатов для снижения риска наступления убытков.

Целью выпускной квалификационной работы является рассмотрение управления прибылью на примере АО «ОДК-ГТ» и выработка предложений по его совершенствованию.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты формирования и использования прибыли;
- определить и проанализировать основные финансово-экономические показатели деятельности, составляющие и влияющие на прибыль АО «ОДК-ГТ»;

- исследовать процесс формирования, распределения и использования прибыли АО «ОДК-ГТ»;
- рассчитать резервы по увеличению прибыли АО «ОДК-ГТ»;
- дать экономическое обоснование совершенствования управления прибылью.

Объектом исследования является акционерное общество «ОДК-Газовые турбины».

Предмет исследования – экономическая и финансовая деятельность АО «ОДК-ГТ».

Методы исследования: анализ литературы, анализ нормативных документов организации и нормативно-правовых актов РФ, наблюдение, статистический анализ, экономический анализ, финансовый анализ.

Исходными данными являются публикации периодической печати и сети Интернет, статистические данные, бухгалтерская отчётность АО «ОДК-ГТ» за период 2016-2018 гг.

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

# **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ**

## **1.1 Законодательные основы формирования и использования прибыли на предприятии**

Финансовый результат деятельности предприятия является конечным результирующим показателем, с помощью которого проводится оценка эффективности его деятельности. Конечным положительным финансовым результатом предприятия является прибыль, а отрицательным – убыток. В современных условиях рыночной экономики целью деятельности всех коммерческих организаций является положительный финансовый результат, а также максимизация данного показателя. Прибыль служит источником финансовых ресурсов для развития предприятия [9, с. 271].

Наличие конечного положительного финансового результата удовлетворяет экономические интересы предприятия как хозяйствующего субъекта, государства, работников предприятия. Объектом экономических интересов государства является та часть прибыли, которую предприятие уплачивает в виде налогов. Интерес предприятия состоит в наращивании доли прибыли, остающейся в его распоряжении, что позволяет решать экономические задачи развития. Для работников предприятия прибыль является источником средств для улучшения условий труда, материального стимулирования, социального развития [20, с. 149].

Исследование экономической сущности прибыли – дискуссионный вопрос, поэтому в экономической литературе отсутствует единый подход к определению прибыли. Однако по мнению экономистов, в частности профессора Ковалева В.В., можно выделить три базовых подхода: академический, предпринимательский и бухгалтерский.

Согласно академическому подходу предметом изучения является экономическая прибыль. Это гипотетическая величина, которая определяется разницей между доходами организации и её экономическими издержками, которые включают в себя альтернативные доходы. Несмотря на то, что данный расчет является логичным по сути, он представляет только теоретический интерес, так как на практике он не реализуется вовсе или реализуется с высокой степенью субъективности ввиду трудности расчета обоснованных альтернативных затрат [19, с. 503].

В рамках предпринимательского подхода прибыль представляет собой прирост капитала собственников за отчетный период. Данный показатель является индикатором успешности организации с позиции участников рынка капитала и потенциальных инвесторов. Такой подход имеет ряд недостатков, которые ограничивают его применение. Показатель предпринимательской прибыли считается условным в связи с тем, что фактических операций с акциями не осуществляется. Также нельзя не отметить то, что в практическом плане расчет в большей степени приемлем для листинговых компаний, что говорит об ограниченном применении данного метода [18, с.170].

Среди хозяйствующих субъектов самым распространенным является бухгалтерский подход. Ключевое понятие в нём занимает бухгалтерская прибыль. Она представляет собой «положительную разницу между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала». Бухгалтерская прибыль рассчитывается по нормативным документам, где четко и ясно прописаны входящие в нее элементы. В частности, данный показатель исчисляется в соответствии с понятиями доходов (ПБУ 9/99 «Доходы

организации») и расходов (ПБУ 10/99 «Расходы организации»). Данный подход широко применим на практике в связи с тем, что важным его преимуществом является проверка достоверности конечного финансового результата в связи с тем, что законодательно установлена увязка исходных показателей для его расчета [19, с. 512].

Основными нормативными документами, регулирующими производственно-хозяйственную деятельность предприятия, являются: Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Положение по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99.

Основным инструментом для оценки эффективности деятельности организации является механизм определения прибыли на основе данных бухгалтерского учета. Система нормативно-правовых актов в Российской Федерации конкретизирует правила формирования и порядок распределения прибыли организации.

Основные правила определения доходов организации закреплены в Положении по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99. В зависимости от характера, условий получения и направления деятельности организации доходы организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности [4].

Перечень прочих доходов указан в разделе III «Прочие поступления» ПБУ 9/99. Например, прочими доходами являются: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от



денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; поступления в возмещение причиненных организации убытков.

В отчете о финансовых результатах доходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на выручку и прочие доходы [4].

Основные правила определения расходов организации закреплены в Положении по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99.

В зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации расходы организации подразделяются на расходы от обычных видов деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг. Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности [5].

Перечень прочих расходов указан в разделе III «Прочие расходы» ПБУ 10/99. Например, прочими расходами являются расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков [5].

В отчете о финансовых результатах расходы организации отражаются с подразделением на себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы и прочие расходы [5].

В общем виде прибыль представляет собой разницу между доходами и затратами предприятия в отчётном году. На практике прибыль подразделяется

на несколько видов: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль [9, с. 272].

Формирование финансового результата предприятия представлено на рисунке 1.1.

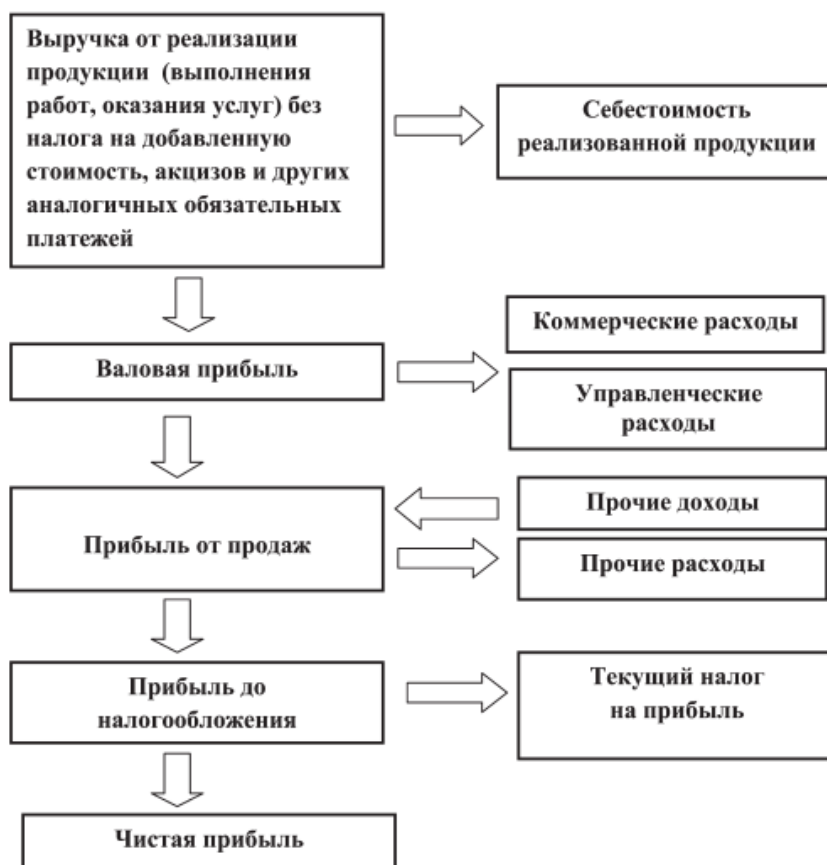


Рисунок 1.1 – Формирование финансового результата предприятия [9, с. 274]

В соответствии с главой 25 НК РФ почти все организации уплачивают налог на прибыль. Для расчета суммы налога на прибыль базой является прибыль, определенная по данным налогового учета. Однако данные налогового учета расходятся с данными бухгалтерского учета в связи с тем, что классификация доходов и расходов, порядок их определения и признания в налоговом учете значительно отличаются от правил бухгалтерского учёта.

Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» могут формироваться постоянные и временные разницы между бухгалтерской

прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода, образовавшаяся в результате применения различных правил признания доходов и расходов. Постоянные разницы могут быть выражены в виде постоянных налоговых обязательств и активов. Под постоянным налоговым обязательством (активом) понимается сумма налога, которая приводит к увеличению (уменьшению) налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. Оно равняется величине, определяемой как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль. Наличие постоянных налоговых обязательств у организации свидетельствуют о том, что сумма налога на прибыль по налоговому учёту превысила величину аналогичного показателя, рассчитанного по данным бухгалтерского учёта. В противном случае в организации возникают постоянные налоговые активы.

Под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах. Образование вычитаемых временных разниц приводит к выявлению у предприятия отложенных налоговых активов, а налогооблагаемых временных разниц – отложенных налоговых обязательств [6].

В отчёте о финансовых результатах текущий налог на прибыль определяется как совокупный результат, исчисленный путем корректировки условного расхода на получение значения постоянных и временных разниц. После уплаты налога на прибыль, учета выявленных изменений отложенных налоговых активов и обязательств за отчетный период, а также прочего, в распоряжении предприятия остается чистая прибыль [29, с. 139].

Каждая организация самостоятельно определяет направления использования прибыли. Они регламентируются учредительными документами, учетной политикой организации, в соответствии с которыми предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли,

либо образовывать фонды специального назначения: накопления и потребления.

## **1.2 Сущность и значение управления прибылью**

Положительная динамика финансовых результатов деятельности – залог дальнейшего успешного развития предприятия. Высокий уровень прибыли предприятия позволяет обеспечить его конкурентоспособность и снизить потребность во внешних заимствованиях денежных средств для осуществления деятельности. Прибыль предприятия можно рассматривать в качестве основного источника повышения рыночной стоимости компании, как имущественного комплекса, что обеспечит рост капитала собственников. В получение высокой прибыли также заинтересован весь персонал, так как она является финансовой базой для улучшения условий труда, повышения уровня квалификации сотрудников, выплаты дополнительных вознаграждений за проделанную работу и эффективного удовлетворения иных социальных потребностей [7, с. 249].

Под управлением прибылью предприятия понимается процесс выработки и принятия решений по основным аспектам её формирования, распределения, использования. Управление прибылью нацелена на повышение эффективности функционирования организации. Процесс управления прибылью включает управление формированием, распределением и использованием прибыли.

Управление формированием прибыли связано с управлением затратами, доходами, ресурсами. Управление распределением и использованием прибыли заключается в выработке основных направлений налоговой, дивидендной, инвестиционной и социальной политики на предприятии в соответствии с планами дальнейшего развития [8, с. 211].

Эффективное управление прибылью позволяет развивать производственную деятельность, удовлетворять интересы работников предприятия (см. рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Алгоритм управления прибылью предприятия [9, с. 289]

Фундаментальной целью управления прибылью считается достижение максимальной величины капитала собственников организации в конкретных условиях текущего периода и в перспективе. Система управления прибылью имеет взаимосвязь с комплексом задач, которые она должна решить. Во-первых, обеспечить формирование максимальной суммы прибыли, соответствующей рациональному использованию ресурсов предприятия и условиям рынка в конкретный период времени. Во-вторых, процесс управления прибылью должен руководствоваться правилом: при заданном уровне риска была получена максимально возможная прибыль. В-третьих, обеспечить согласование интересов собственников и работников предприятия путем реализации программ по соучастию работников в прибыли и капитале

организации. Смысл осуществления данных программ заключается в стимулировании трудовой активности персонала с целью увеличения их социальной защищенности. Нельзя не отметить решение еще одной важной задачи в процессе управления прибылью, которой является обеспечение регулярного увеличения стоимости компании. Катализатором данного показателя выступает капитализированная прибыль. Комплекс решений при управлении прибылью зависит от конкретных целей деятельности организации в данный момент времени [28, с. 88].

Алгоритм организации системы управления прибылью основывается на дифференциации принципов на две группы: специальные и базовые. Сложность разработки специальных принципов обусловлена особенностями хозяйствующего субъекта. Безубыточная деятельность предприятия является ключевым элементом. При реализации данного требования определяется оптимальное соотношение между прибылью организации и уровнем риска, что позволяет руководству принимать решение о проведении определенных хозяйственных операций [25, с. 49].

Для повышения оперативности управления прибылью компании необходимо обеспечить соблюдение принципа регулярности, сущность которого заключается в осуществлении контроля по всем направлениям деятельности хозяйствующего субъекта на постоянной основе. Применение данного принципа позволяет своевременно выявить негативное влияние различных факторов внешней и внутренней среды на финансовое состояние предприятия. Незамедлительное принятие решений, направленных на ослабление воздействия таких факторов, гарантирует возможность формирования максимальной суммы прибыли. Важным требованием для разработки оптимальной системы управления прибылью является формирование достоверной информационной базы. Генерирование комплекса внутренних правил ведения отчетности, утверждение порядка управления прибылью и ограничений по ее использованию позволяют снизить вероятность

появления ошибок при проведении расчетов, нейтрализовать фальсификацию данных и минимизировать риски, связанные с нерациональным использованием чистой прибыли [25, с. 48].

К основным компонентам системы управления прибылью предприятия можно отнести анализ прибыли, планирование финансовых результатов, определение резервов и подготовку мероприятий по увеличению суммы прибыли. Значение прибыли от продаж занимает основную долю при формировании конечного финансового результата. Поэтому планирование величины данного показателя является важным аспектом. В настоящее время для планирования суммы прибыли широко применяется анализ безубыточности или CVP-анализ. Основу данного вида анализа составляет схема взаимосвязи затрат, объема реализации и прибыли, что дает возможность определить воздействие основных факторов на величину прибыли от продаж и осуществлять целесообразное управление процессом ее формирования [9, с. 282].

Для проведения анализа безубыточности все затраты предприятия классифицируются на постоянные и переменные затраты. Если размер определенного вида затрат находится в прямой зависимости от объема производства и реализации продукции, то их относят к группе переменных, в противном случае они считаются постоянными. Такая методика позволяет определить точку безубыточности предприятия, а также определить предел безопасности организации, что является важной задачей [33, с. 238].

Для определения критической точки наибольшее распространение получил маржинального дохода. Маржинальный доход определяется как разница, полученная при сопоставлении величины выручки-нетто и суммы переменных расходов, отнесенных на реализованную продукцию [32, с. 266]. Величина маржинального дохода является одним из ключевых показателей при проведении анализа финансовых результатов предприятия. При использовании этого метода точка безубыточности рассчитывается как отношение суммы

постоянных затрат к величине маржинального дохода, приходящуюся на единицу продукции [34, с. 240].

После нахождения значения точки безубыточности можно выявить запас финансовой прочности организации. Данный показатель характеризует диапазон объема реализации продукции, в пределах которого предприятие может обеспечить безубыточность своей деятельности при снижении объема продаж до критической точки [34, с. 242].

Классификация всей совокупности затрат на постоянные и переменные позволяет при управлении формированием прибыли от реализации продукции применять один из важнейших инструментов, получивший название операционного рычага. Данный механизм свидетельствует о том, что всякое изменение объемов реализации предприятия приводит к более существенным изменениям его прибыли. В общем случае, сила воздействия операционного рычага определяется как отношение маржинального дохода, полученного посредством суммирования прибыли и постоянных расходов, к величине прибыли [12, с. 257]. При положительной динамике объема продаж продукции, увеличение удельного веса постоянных затрат в их общей совокупности позволяет организации оказывать воздействие на изменение прибыли с большей силой [21, с. 381].

Расчет силы операционного левеиджа позволяет определить степень предпринимательского риска. Данный вид риска свидетельствует о наличии некой неопределенности при достижении запланированных финансовых результатов. Проявление предпринимательского риска обусловлено влиянием ряда факторов. Во-первых, потребительский спрос на продукцию: чем меньше вероятность изменения рассматриваемого фактора, тем ниже уровень предпринимательского риска. Во-вторых, способность организации быстро адаптироваться к новым условиям функционирования, что позволит обеспечить ее хозяйственной деятельности конкурентоспособность и снизить уровень риска неполучения прибыли [21, с. 380].



Наравне с процессом формирования прибыли значимую роль играет управление ее распределением и использованием. Распределение прибыли заключается в выделении части полученной прибыли на решение конкретных задач, а использование прибыли – определенные направления расходования денежных средств для достижения поставленных целей. На законодательном уровне регулируется распределение прибыли до налогообложения. Выявление направлений использования прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, находится в компетенции высшего органа его управления [9, с. 289].

По характеру использования чистую прибыль можно разделить на две части: потребляемую и капитализируемую. Потребляемая часть прибыли расходуется на выплату доходов собственникам организации пропорционально их доли в уставном капитале, на дополнительные выплаты персоналу и участие в благотворительной деятельности. Капитализируемая часть прибыли направляется на финансирование прироста активов предприятия, с целью поддержания его дальнейшего развития [32, с. 261].

Согласно учетной политике предприятия, капитализируемая прибыль может быть использована на расширение масштабов его деятельности за счет капитальных вложений или направляться на формирование фондов предприятия. В случаях, предусмотренных законодательством, часть чистой прибыли используется на пополнение резервного фонда предприятия, который создается для покрытия расходов и понесенных затрат организацией при наступлении непредвиденных обстоятельств. Особенно важно формирование резервного фонда при проявлении кризисных явлений в экономике, поскольку повышается доля риска неполучения запланированных доходов. Согласно принятым внутренним нормативным актам, в организации могут быть созданы специальные фонды. Основными фондами являются фонд накопления, обеспечивающий развитие производственной деятельности предприятия, и фонд потребления, предназначенный для реализации программ социального характера [9, с. 291].

Главная задача руководства хозяйствующего субъекта заключается в грамотном и практичном распределении чистой прибыли, поскольку существует большое разнообразие направлений ее использования. Сложность данного процесса обусловлена тем, что при его реализации, как правило, необходимо учесть противоречащие интересы различных групп лиц, обеспечивающих прибыльность функционирования организации. Следовательно, процесс распределения чистой прибыли рассматривается как целесообразное сочетание дивидендной, инвестиционной и социальной политики предприятия в соответствии с его стратегией развития [36, с. 353].

На современном этапе развития экономической науки совершенствование процесса управления прибылью предприятия становится актуальным направлением научных исследований. Особую важность при разработке концепции управления прибылью компании принимает акцентирование внимания на состоянии рыночной конъюнктуры и специфических чертах внутренней среды. Создание рациональной системы управления прибылью позволит не только улучшить управление организацией в целом, но и способствует повышению финансовой её устойчивости.

### **1.3 Проблемы управления прибылью предприятий в РФ**

В современных условиях российской экономики предприятия вынуждены уделять особое внимание вопросам эффективности деятельности. Процессы банкротства предприятий связаны с тем, что взаимодействие хозяйствующих субъектов происходит в условиях конкуренции, высокой неопределённости, риска, что приводит к разорению предприятий. Рост числа обанкротившихся предприятий говорит об актуальности исследования данного вопроса.

К несостоятельности предприятия может привести наличие кризисных явлений на макроуровне, сопровождающихся спадом производства,

понижением уровня цен, повышением стоимости заёмных средств. Экономический кризис может привести к массовому банкротству. Однако банкротство отдельных предприятий может возникнуть и по другим причинам [37, с. 179].

На деятельность каждого предприятия влияет множество факторов внутреннего и внешнего характера. К внутренним причинам относятся:

- неэффективная система управления;
- технологическое отставание;
- ухудшение сбыта вследствие некачественного маркетинга;
- избыток запасов;
- нарушение покупателями сроков оплаты;
- завышенный уровень себестоимости;
- неэффективность использования производственных мощностей;
- отсутствие конкретной стратегии развития предприятия.

К внешним факторам относят:

- политические (нестабильность действий правительства; односторонняя отраслевая ориентация);
- правовые (противоречивое законодательство; неэффективное ограничение монополистов);
- технологические (общий спад в науке и технологиях);
- социальные (низкая динамика роста технической и экономической культуры);
- факторы деловой сферы (высокие цены на сырье, неустойчивость покупателей).

Помимо перечисленных выше причин существуют специфические тенденции, которые провоцируют банкротство. К ним можно отнести отсутствие достаточного опыта в ведении деятельности в условиях рыночных отношений, что приводит к некачественному управлению, и, как следствие,

отсутствие платежеспособности; низкие темпы внедрения инноваций; жёсткая конкуренция со стороны иностранных аналогов. Не меньшее влияние оказывает и политическая обстановка. В частности, введение санкций привело к потере рынков, нарушению поставок, невозврату дебиторской задолженности, разрыву экономических связей.

Таким образом, причин возникновения банкротства достаточно много, однако нельзя их рассматривать обособлено. Совместное воздействие множества факторов приводит к негативным последствиям.

Банкротство может принимать различные модификации:

- реальное банкротство – неспособность предприятия восстановить свою платежеспособность в силу реальных потерь собственного и заёмного капитала; высокий уровень потерь капитала, увеличение доли кредиторской задолженности приведет к невозможности ведения хозяйственной деятельности, вследствие чего организация объявляется арбитражным судом несостоятельной в соответствии с законодательством о банкротстве;

- банкротство бизнеса – термин используется компанией «Dun & Bradstreet» (крупнейшее агентство по статистике банкротств), связано с неэффективностью управления, использованием ресурсов, маркетинговой стратегией;

- условное банкротство – возникает при превышении актива баланса предприятия над пассивом, а также высоким уровнем дебиторской задолженности и затовариванием готовой продукции; при проведении грамотного управления появляется реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия, переориентировать производство с учётом требований рынка;

- умышленное банкротство связано с преднамеренным созданием руководителями предприятия состояния его неплатежеспособности, с хищением денежных средств преступным путём в личных интересах;

– фиктивное банкротство – ложное объявление предприятия о состоянии неплатежеспособности для того, чтобы ввести в заблуждение кредиторов и получить от них льгот по уплате финансовых обязательств; данное преступление квалифицируется как уголовное (Статья 197 УК РФ).

По статистике 2015-2018 гг. количество обанкротившихся предприятий остаётся примерно на том же уровне. За рассматриваемый период прирост количества обанкротившихся предприятий в РФ составил менее 1%. Стоит отметить, что наибольший рост обанкротившихся предприятий наблюдался в 2017 г.

Таблица 1.1 – Динамика обанкротившихся предприятий в РФ

Год	Количество обанкротившихся предприятий	Прирост, %
2015	13 083	-
2016	12 602	-3,7
2017	13 577	7,7
2018	13 117	-3,4

Источник: статистический бюллетень ЕФРСБ.

По данным Росстата на конец 2018 г. 14,8 тыс. организаций получили убыток в результате своей деятельности, что составляет около 30% от общего числа организаций (см. рисунок 1.3).

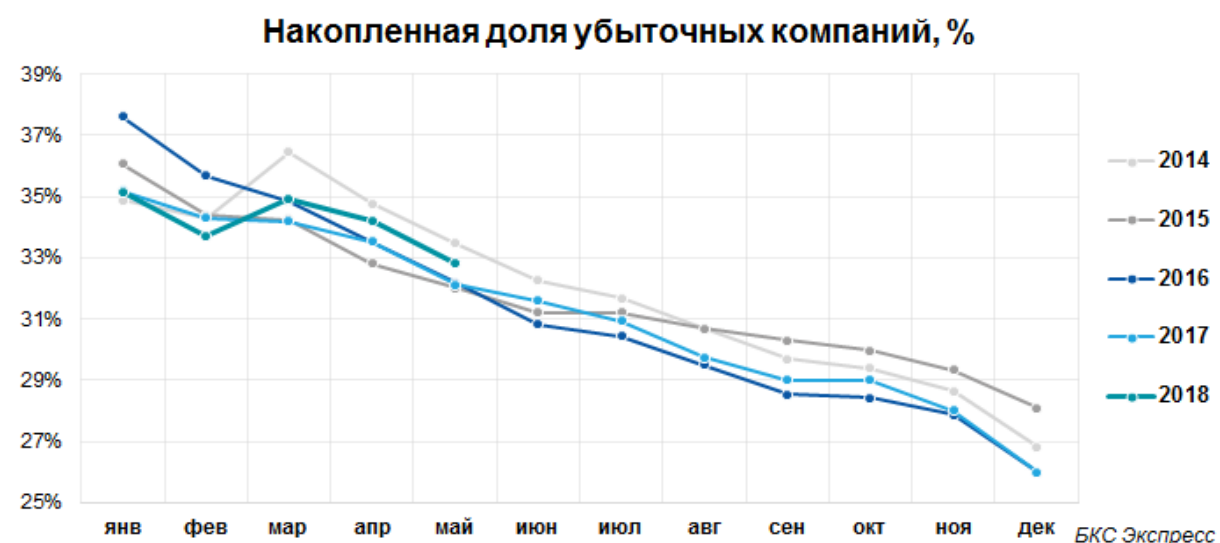


Рисунок 1.3 – Накопленная доля убыточных компаний в РФ, % [40]

Данные показывают, что доля убыточных компаний в России в 2018 г. остаётся на достаточно высоком уровне. Этим обусловлена особая важность изучения вопроса управления прибылью.

Достаточно высокая доля убыточных компаний в сфере добычи полезных ископаемых. В частности, убыточны 34,5 % предприятий, добывающих уголь. Обеспечение электроэнергией, газом и паром также является невыгодным. Здесь не получает прибыли половина зарегистрированных юридических лиц. Особенно плохо дело обстоит с котельными: 61,6 % из них работают в убыток. Не показывают прибыли и больше трети организаций, работающих в сферах науки, связи и операций с недвижимостью [40].

По итогам 2015-2017 гг. в РФ банкротами признано 2,7 тыс. застройщиков, что значительно выше показателей послекризисного периода (2010-2015 гг.), в соответствии с исследованиями Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК). По мнению аналитиков, причиной увеличения темпа банкротств застройщиков является рост объема непогашенных обязательств, что может привести к замораживанию работ и снижению темпов строительства [40].

Тяжёлая ситуация складывается и на рынке автодилеров. Около 25% компаний находятся на грани банкротства. Продажи легковых автомобилей в РФ в 2016 г. упали на 36% - до 1,6 млн., а в 2017 г. - на 29,1%. Снижение курса рубля сильно сказалось на финансовой устойчивости компаний, которые связаны с ритейлом, продажей импортных товаров и комплектующих.

Нельзя не отметить сложившиеся тенденции на рынке туроператоров. За 2018 г. 12 крупных туроператоров обанкротились. Ущерб составил более 2 млрд. руб. Падение курса рубля увеличило расходы и размер долговых обязательств и при этом снизило доходы.

Можно сделать вывод, что в сложившейся обстановке во многих отраслях существует высокий риск банкротства компаний.

Как любое явление банкротство имеет положительные и отрицательные стороны. Назначение банкротства заключается в ликвидации неэффективных предприятий, а также перераспределении капитала. При этом новые владельцы капитала должны использовать его эффективнее прежних владельцев. А это повлечет за собой увеличение рентабельности деятельности и получение прибыли.

Сам риск данного явления вынуждает расходовать средства максимально эффективно. Например, на совершенствование производственного оборудования и улучшение качества выпускаемой продукции. Несостоятельность является базой для санирующей функции рынка. Поэтому происходит увеличение среднего уровня устойчивости экономики в целом.

Банкротство играет и отрицательную роль. Предприятия, которые не соответствуют сложившимся экономическим условиям, вынуждены закрываться. Данное явление происходит из-за макроэкономических технологических разрывов. Предел роста характерен для каждой системы. Последующее развитие требует скачка в базовых характеристиках системы, так называемых переломных точках. Стоит отметить, что перемены осуществляются скачкообразно, т.е. не исключается, что предприятия, которые лидируют в отрасли, могут оказаться отстающими [37, с. 180].

Примером негативного последствия банкротства является возникновение социальных проблем крупного масштаба. Данный вопрос является особенно важным, если происходит банкротство градообразующих или крупных предприятий: растет безработица, задерживается выплата заработной платы. Для государства в целом также возникают проблемы, например, необходимость проведения мер по компенсации отрицательных последствий для населения и экономики страны [33, с. 342].

Преодоление кризисной ситуации на предприятии возможно при устранении истинных причин. Для этого необходимо проводить тщательный анализ внутренней и внешней среды.

Комплексная диагностика возможных причин кризисной ситуации может включать:

- анализ эффективности текущей стратегии и её функциональных направлений (проведение постоянного мониторинга изменения ключевых показателей деятельности предприятия);

- анализ конкурентных преимуществ предприятия, его сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды (целесообразно использовать SWOT-анализ, SNW-анализ).

На банкротство можно воздействовать в процессе антикризисного управления деятельностью предприятия. Данный метод заключается в своевременном выявлении негативных тенденций и принятии профилактических мер по их преодолению. Благодаря конкретным предупреждающим действиям можно снизить негативное влияние внешней и внутренней среды предприятия, что в итоге позволит избежать появления признаков несостоятельности. В случае наступления кризисной ситуации только выявление истинных причин и их устранение позволит избежать банкротства [23, с. 266].

Таким образом, самым главным показателем эффективности деятельности любого предприятия является прибыль. Удовлетворение интересов собственников и персонала предприятия в полном объеме, динамичное развитие производственной деятельности возможно только при рациональном управлении прибылью организации. К основным компонентам системы управления прибылью предприятия можно отнести анализ прибыли, планирование финансовых результатов, определение резервов и подготовку мероприятий по увеличению суммы прибыли.





## ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В АО «ОДК-ГТ»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

АО «ОДК-ГТ» (Общество) создано в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ, Гражданским кодексом Российской Федерации и другими законодательными актами Российской Федерации. Общество является непубличным и принадлежит АО «Объединённая двигателестроительная корпорация», которое является дочерним предприятием ОПК «Оборонпром».

АО «ОДК-ГТ» является одной из ведущих компаний по производству энергетических и газоперекачивающих агрегатов и комплексному строительству объектов энергогенерации. Компания производит продукцию по заказу (участвуя в тендере). Каждый конечный продукт является уникальным, не имеющим аналогов.

Основными целями деятельности являются: извлечение прибыли, участие в реализации государственных программ.

В рамках основного вида деятельности осуществляются: проектирование и опытно-конструкторские работы по разработке газотурбинных агрегатов; изготовление газотурбинного оборудования; монтажные, пусконаладочные и строительные работы под «ключ»; сервисное обслуживание энергетических и газоперекачивающих установок в эксплуатации. Дополнительно может осуществляться лизинговая деятельность, торговля автотранспортными средствами, конструирование и производство оборудования для атомной, нефтяной, газовой промышленности.

Компания занимается производством ёмкостного оборудования широко спектра и назначения: изготовление ёмкостей, применяемых при строительстве атомных станций; изготовление ёмкостей, применяемых в пищевой сфере; ёмкости и резервуары для нефтехимической промышленности; ёмкости,

применяемые в нефтегазовой сфере.

Одной из основ работы компании являются непрерывные научно-исследовательская и изыскательская деятельность, направленная на совершенствование, модернизацию и создание принципиально новых продуктов, услуг, производственных технологий.

К числу преимуществ сотрудничества с АО «ОДК-ГТ» относятся: широкий спектр продукции; индивидуальная работа с каждым заказчиком; разработка мероприятий, повышающих технико-экономические и экологические показатели газотурбинных и газопоршневых агрегатов; совершенствование ценовой политики; постоянный поиск новых технических решений.

Стратегия развития компании предполагает разработку и поставку газоперекачивающих агрегатов и энергетического оборудования, обеспечить послепродажное обслуживание в нефтегазовом секторе и малой энергетике, с выходом в перспективе на долю рынка газотурбинного оборудования в РФ и СНГ не менее 20%.

Партнерами Общества являются компании: ПАО «Газпром», ПАО «НК Роснефть», Госкорпорация «Росатом», Total, ПАО «НК Лукойл», ПАО «Новатэк», ПАО «Газпром нефть», Ariel Corporation, Solar Turbines Inc., ПАО «ОДК – Сатурн», ПАО «Сургутнефтегаз», АО «КМПО», ООО «Иркутская нефтяная компания».

Организационная структура АО «ОДК-ГТ» представляет собой линейно-функциональную организационную структуру (Приложение А). В ее основе лежит деление организации на подразделения, которые выполняют строго определенные обязанности.

Данная структура позволяет оперативно принимать и реализовывать управленческие решения, исключается дублирование обязанностей в разных отделах.

Уставный капитал общества составляет 1,46 млрд. руб., состоит из

обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 1 000 руб. каждая.

Доля акционеров юридических лиц составляет 100%. Акционеры вправе участвовать в общем собрании акционеров Общества с правом голоса по вопросам его компетенции, имеют право на получение дивидендов, на получение имущества Общества в случае его ликвидации, на получение информации о деятельности Общества в порядке, установленном законодательством РФ.

Главной производительной силой предприятия являются трудовые ресурсы. От структуры и эффективности использования трудового потенциала зависит финансовый результат деятельности, а также конкурентоспособность.

Кадровый состав включает производственный и непромышленный персонал. Рассмотрим трудовые ресурсы АО «ОДК-ГТ».

Таблица 2.1 – Обеспеченность трудовыми ресурсами АО «ОДК-ГТ»

Персонал	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменение 2018 г. к 2016 г., чел.
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	
Основные производственные рабочие	508	20,4	494	21,3	381	18,7	-127
Вспомогательные рабочие	482	19,3	423	18,2	374	18,4	-108
Руководители	246	9,9	238	10,3	223	11	-23
Специалисты	1 255	50,4	1 166	50,2	1 056	51,9	-199
Всего	2 491	100	2 321	100	2 034	100	-457

Источник: собственная разработка на основе данных отдела кадров.

Наибольшую долю в структуре рабочей силы занимают специалисты – свыше 50% на протяжении всего рассматриваемого периода. К специалистам относятся бухгалтеры, маркетологи, юристы и т.д. За 2016-2018 гг. их численность сократилась на 199 человек, что связано с реструктуризацией работы отделов, в частности с повышением производительности труда.

Сокращение количества основных производственных рабочих на 25% связано с обновлением оборудования. Современное автоматизированное оборудование требует меньшего количества рабочих для производства.

В целом, общее число работников сократилось на 18,3%, что говорит о повышении эффективности работы персонала и улучшении эффективности использования производственного оборудования.

Одним из главных компонентов производственной деятельности предприятия являются основные средства. Изучим состав основных средств АО «ОДК-ГТ».

Наименование показателя	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменение 2018 г. к 2016 г., тыс. руб.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Здания и сооружения	1 923 877	62,1	1 931 935	59,7	1 935 761	59,1	11 884
Машины и оборудование	1 018 190	32,9	1 156 803	35,7	1 192 663	36,4	174 473
Земельные участки	16 171	0,5	16 044	0,5	16 044	0,5	-127
Производственный и хозяйственный инвентарь	54 661	1,8	53 668	1,7	53 980	1,7	-681
Автотранспорт	83 840	2,7	77 983	2,4	75 731	2,3	-8 109
Итого	3 096 739	100	3 236 433	100	3 274 179	100	177 440

Таблица 2.2 – Структура и динамика основных средств АО «ОДК-ГТ»

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерской отчетности.

По данным таблицы 2.2 можно сделать вывод, что наибольшую долю (около 60%) в основных средствах занимают здания и сооружения, а также машины и оборудование (около 36%). За последние три года основные средства выросли на 177 млн. руб. в основном за счет увеличения стоимости машин и оборудования, что связано с приобретением техники.

По остальным статьям, за исключением зданий и сооружений, наблюдается уменьшение показателей. На предприятии автотранспорт сократился на 8 млн. руб., что связано с выбытием устаревших транспортных

средств. Структура основных средств за рассматриваемый период существенно не изменилась.

Результативность производственной деятельности предприятия показывают основные экономические показатели.

Таблица 2.3 – Основные экономические показатели деятельности АО «ОДК-Газовые турбины»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 г. к 2016 г.
Выручка, млн. руб.	12 119	8 128	9 450	-2 669
Себестоимость продукции, млн. руб.	10 316	6 800	6 559	-3 757
Среднесписочная численность работников, чел.	2 416	2 251	1 953	-463
Среднегодовая стоимость основных средств, млн. руб.	2 990	3 167	3 255	265
Прибыль от продаж, млн. руб.	1 231	810	2 229	998
Рентабельность затрат, %	11,3	11,1	30,9	19,6

*Источник:* собственная разработка на основе данных отчетов о финансовых результатах.

Из таблицы 2.3 видно, что увеличение прибыли от продаж произошло за счет значительного сокращения себестоимости продукции. Темпы снижения себестоимости продукции выше, чем темпы снижения выручки, поэтому у предприятия увеличилась прибыль от продаж почти на 1 млрд. руб. Снижение выручки в период 2016-2018 гг. связано с уменьшением заказов, полученных предприятием. Сокращение трудовых ресурсов отмечалось в таблице 2.1. Среднегодовая стоимость основных средств за рассматриваемый период увеличилась на 265 млн. руб., структура и динамика которых рассмотрен в таблице 2.2. Повышения показателя рентабельности затрат является положительной тенденцией.

В целом, основные финансовые показатели характеризуют АО «ОДК-ГТ» как крупное промышленное предприятие, что соответствует масштабам деятельности, осуществляемых данной организацией.

В целях оценки финансово-хозяйственной деятельности проводится

анализ имущественного положения организации и финансовых результатов её деятельности.

Далее проанализируем структуру активов АО «ОДК-ГТ».

Таблица 2.4 – Состав и структура активов АО «ОДК-ГТ»

Статья активов	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение 2018 г. /2016 г., млн. руб.
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Нематериальные активы	389,4	2,7	681	4,4	484,8	3,6	95,4
Результаты исследований и разработок	14,8	0,1	81,2	0,5	17,7	0,1	2,9
Основные средства	2 357,9	16,1	2 597,4	16,8	2 356,8	17,6	-1,1
Финансовые вложения	149,5	1	-	-	-	-	-149,5
Отложенные налоговые активы	9,9	-	122,3	0,8	24,2	0,2	14,3
Прочие внеоборотные активы	232,8	1,6	14,2	0,1	7,6	-	-225,2
Итого по разделу I	3 154,3	21,5	3 496,1	22,6	2 891,1	21,6	-263,2
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>							
Запасы	2 063,6	14,1	3 639,5	23,5	3 446,9	25,7	1 383,3
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1	-	4,5	-	1	-	-
Дебиторская задолженность	8 741,7	59,7	7 911,5	51,1	6 069,8	45,3	-2 671,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	323,7	2,2	426,4	2,8	998,2	7,4	674,5
Прочие оборотные средства	361,8	2,5	1,2	-	-	-	-361,8
Итого по разделу II	11 491,8	78,5	11 983,1	77,4	10 515,9	78,4	-975,9
<b>ВСЕГО</b>	<b>14 646,1</b>	<b>100</b>	<b>15 479,2</b>	<b>100</b>	<b>13 407</b>	<b>100</b>	<b>-1 239,1</b>

Источник: составлено автором на основе данных бухгалтерского баланса.

По данным таблицы 2.4 размер активов предприятия сократился на 1,24 млрд. руб., что в основном связано с уменьшением дебиторской задолженности и финансовых вложений.

Основными дебиторами компании являются покупатели и заказчики оборудования. Их доля составляет 77% от общей суммы дебиторской задолженности в 2018 г. В рассматриваемом периоде ежегодно доля данного показателя превышала 50%. В связи с особым риском деятельности, сложной системой оплаты заказов АО «ОДК-ГТ» вынуждены создавать большие суммы резервов для обеспечения бесперебойного производства.

Существенного роста оборотных активов за рассматриваемый период не произошло. Накопление запасов ведет к снижению оборачиваемости активов и рассматривается как негативное явление. Основу запасов составляют готовая продукция и товары для перепродажи – свыше 1,3 млрд. руб. и затраты в незавершенном производстве на сумму свыше 1,9 млрд. руб. В 2017 г. произошло снижение данных показателей, однако в 2018 г. они вновь возросли до 2016 г. Данный факт связан с длительным производственным циклом продукции и сложностью отгрузки оборудования до заказчика.

Стоит отметить, что в 2016 г. просроченной дебиторской задолженности, учтенной по условиям договора, не было, в 2017 г. ее сумма составила 1,56 млрд. руб., а в 2018 г. – 1,8 млрд. руб. Увеличение данного показателя негативно сказывается на финансовом положении компании, поэтому следует особое внимание уделять работе с дебиторами. Данный факт вынуждает предприятие искать денежные средства для выполнения заказов, в частности прибегать к услугам кредитования, поэтому особенно важно наладить бесперебойное поступление средств

Таким образом, оборотные активы являются наиболее мобильной частью капитала предприятия. Их основная цель – обеспечить ритмичное функционирование производственного процесса.

Источниками формирования имущества организации являются пассивы.



Данные по составу пассивов АО «ОДК-ГТ» за 2016 – 2018 гг. представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Состав и структура пассивов АО «ОДК-ГТ»

Статья пассивов	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Отклонение 2018 г./2016 г., млн. руб.
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>							
Уставный капитал	1 462	10	1 462	9,4	1 462	10,9	-
Добавочный капитал (без переоценки)	38,4	0,3	38,4	0,3	38,4	0,3	-
Резервный капитал	29,4	0,2	39,3	0,3	39,3	0,3	9,9
Непокрытый убыток	-84	-0,6	-2 348,3	-15,2	-3 567,5	-26,6	-3 483,5
Итого по разделу III	1 445,8	9,9	-808,6	-5,2	-2 027,8	-15,1	-3 473,6
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Заемные средства	2 633,5	18	150	1	1 481,7	11,1	-1 151,8
Отложенные налоговые обязательства	92,2	0,6	181,5	1,2	206,2	1,5	114,1
Оценочные обязательства	-	-	12,8	-	48,6	0,4	35,8
Итого по разделу IV	2 725,7	18,6	344,3	2,2	1 736,5	13	-989,1
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>							
Заемные средства	4 243,7	29	8 822,9	57	5 966,2	44,5	1 722,5
Кредиторская задолженность	5 949,5	40,6	6 923	44,7	7 645,6	57	1 696,1
Оценочные обязательства	94,5	0,6	197,6	1,3	86,4	0,6	-8,1
Прочие обязательства	186,9	1,3	-	-	-	-	-186,9
Итого по разделу V	10 474,6	71,5	15 943,5	103	13 698,2	102,1	3 223,6
<b>ВСЕГО</b>	<b>14 646,1</b>	<b>100</b>	<b>15 479,2</b>	<b>100</b>	<b>13 406,9</b>	<b>100</b>	<b>-1 239,2</b>

Источник: составлено автором на основе данных бухгалтерского баланса.

Данные, представленные в таблице 2.5, свидетельствуют, что в целом за последние 3 года произошло уменьшение пассивов организации на 8,5%.

Размер собственного капитала уменьшался, и в результате его уменьшение произошло на 3,5 млрд. руб. Это связано с уменьшением нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на эту же сумму.

Опережающее снижение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативной тенденцией.

Кредиторская задолженность предприятия увеличивается на протяжении всего рассматриваемого периода. Долгосрочная кредиторская задолженность у АО «ОДК-ГТ» отсутствует. Свыше 35% составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

В 2016 г. предприятие не имело просроченной кредиторской задолженности, однако в связи с затруднительным финансовым положением в 2017 г. просроченная кредиторская задолженность составила 429 млн. руб., а в 2018 г. это сумма увеличилась до 985 млн. руб. Данная тенденция негативно характеризует состояние АО «ОДК-ГТ».

С помощью структуры бухгалтерского баланса можно сделать вывод об устойчивости финансового состояния предприятия. АО «ОДК-ГТ» не имеет собственного капитала, источником средств выступает заемный капитал. Такая структура баланса признается неудовлетворительной.

За последние два года сумма долгосрочных кредитов заметно возросла. Это связано с тем, что предприятие должно было погасить краткосрочные кредиты, а так как компания испытывала заметные финансовые затруднения, то была вынуждена взять новый долгосрочный кредит для частичного погашения старых краткосрочных кредитов.

Особую важность в современных экономических условиях необходимо уделять анализу финансовой устойчивости предприятия. Для оценки финансовой устойчивости используется система коэффициентов, на основе которых можно сделать вывод о том, насколько предприятие имеет возможность стабильно осуществлять деятельность в долгосрочной перспективе. Для предприятий с длительным производственным циклом это

особенно важно, для того чтобы заранее предотвратить возможные неблагоприятные значения показателей.

Таблица 2.6 – Показатели финансовой устойчивости АО «ОДК-ГТ»

Показатель	Значение показателя			Отклонение 2018 г./2016 г.	Нормативное значение
	2016 г.	2017 г.	2018 г.		
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,03	0,07	0,04	0,2 и более
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,87	0,52	0,52	-0,35	0,9 и более
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,1	0,75	0,77	-0,33	не менее 2
4. Коэффициент автономии	0,1	-0,05	-0,15	-0,25	0,55-0,7
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,15	-0,36	-0,47	-0,32	От 0,1
6. Коэффициент мобильности имущества	0,78	0,77	0,78	–	–
7. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,03	0,04	0,09	0,06	–
8. Коэффициент обеспеченности запасов	-0,83	-1,18	-1,43	-0,6	От 0,5
9. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,79	0,98	0,89	0,1	–

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерского баланса и отчетов о финансовых результатах.

Показатели финансовой устойчивости имеют тенденцию к снижению, особенно за рассматриваемый период наблюдается сокращение коэффициента запасов, что является положительной тенденцией и связано с реализацией продукции, а также сокращением коэффициентов быстрой и текущей ликвидности, что является отрицательной тенденцией и связано с сокращением оборотных активов и краткосрочной дебиторской задолженности, увеличением краткосрочных обязательств. Значение коэффициента текущей ликвидности показывает, что оборотные активы организации меньше краткосрочных обязательств. Показатели финансовой устойчивости АО «ОДК-ГТ», рассмотренные в таблице 2.6, ниже нормативных значений. В частности,

большое отклонение от нормативного значения наблюдается по группе показателей ликвидности и коэффициенту автономии. Коэффициент абсолютной ликвидности имеет положительную динамику – в течение анализируемого периода повышение на 0,04. Это связано с увеличением денежных средств и денежных эквивалентов. Отрицательное значение коэффициента автономии характеризует отсутствие собственного капитала у АО «ОДК-ГТ» и полную зависимость от кредиторов. По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит величину долгосрочной задолженности.

Таким образом, финансовое состояние АО «ОДК-ГТ» можно характеризовать как близкое к неудовлетворительному и при ухудшении показателей финансовой устойчивости существует риск наступления банкротства.

## **2.2. Состав и динамика финансовых результатов**

Одной из важнейших характеристик экономической деятельности предприятия являются финансовые результаты деятельности организации. Заинтересованность в формировании положительных финансовых результатов обусловлена образованием финансовой базы для развития компании и созданием условий для укрепления отношений с контрагентами. В достоверном анализе финансовых результатов нуждается как сама организация, так и ее инвесторы, кредиторы, страховщики. Именно по этим причинам, существенное значение имеет регулярное проведение анализа финансовых результатов деятельности компании. Такой вид анализа позволяет оценить уровень деловой активности предприятия, скорректировать стратегию управления его активами.

Все вышеизложенное определяет важность проведения анализа состава и динамики финансовых результатов поэтому рассмотрим формирование финансового результата АО «ОДК-ГТ».

Таблица 2.7 – Состав и структура прибыли АО «ОДК-ГТ»

В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2018 г./ 2016 г.
Выручка	12 119 221	8 128 396	9 450 259	-2 668 962
Себестоимость продаж	10 315 776	6 800 244	6 558 542	-3 757 234
Валовая прибыль (убыток)	1 803 445	1 328 152	2 891 717	1 088 272
Коммерческие расходы	261 269	210 952	350 796	89 527
Управленческие расходы	310 822	307 437	311 995	1 173
Прибыль (убыток) от продаж	1 231 354	809 763	2 228 926	997 572
Проценты к получению	46 544	20 666	10 810	-35 734
Проценты к уплате	829 340	986 058	944 423	115 083
Прочие доходы	267 996	314 698	335 542	67 546
Прочие расходы	401 836	2 335 599	2 589 858	2 188 022
Прибыль (убыток) до налогообложения	314 718	-2 176 530	-959 003	-1 273 721
Чистая прибыль (убыток)	198 154	-2 154 885	-1 219 226	-1 417 380

Источник: составлено автором на основе данных отчетов о финансовых результатах.

Как показывают данные, приведенные в таблице 2.8, в рассматриваемом периоде организация получила достаточно большой убыток, несмотря на увеличение валовой прибыли за рассматриваемый период на 1,09 млрд. руб. (свыше 60%) и снижение себестоимости на 3,76 млрд. руб. (36,4%). Предприятие не сумело сократить коммерческие и управленческие расходы.

За 2016 г. предприятие должно было изготовить и реализовать 39 агрегатов на общую сумму 12,65 млрд. руб. Чистая прибыль планировалась по итогам года на уровне 136,5 млн. руб.

Из-за изменений геополитической обстановки основной заказчик предприятия ПАО «Газпром» был вынужден перенести на позднее время реализацию проекта «Южный поток». За 2016 г. сформировался пакет заказов из 23 агрегатов. По итогам года было реализовано 16 агрегатов, в связи с длительными сроками доставки.

По итогам 2016 г. АО «ОДК-ГТ» сумма выручки составила 8,13 млрд. руб., что значительно ниже запланированного.

При анализе затрат, влияющих на показатели чистой прибыли, выявлено уменьшение по сравнению с планом коммерческих расходов, общехозяйственных расходов и уплаченных процентов по кредитам и займам на сумму свыше 150 млн. руб.

Тем не менее, по итогам 2016 г. предприятие получило убыток, который обусловлен невыполнением плана по реализации изготовленной продукции, а также начислением дополнительных резервов, рекомендуемых из-за осуществляемой деятельности.

По итогам 2018 г. выручка выросла на 16% по сравнению с 2017 г. и составила 9,45 млрд. руб. Однако финансовый результат вновь оказался отрицательным. Он объясняется созданием резервов в связи с учетной политикой АО «ОДК-ГТ».

Так, предприятие сформировало резервы по сомнительным долгам, резервы под снижение стоимости материально-производственных запасов (по запасам, которые морально устарели, полностью или частично потеряли своё первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость которых снизилась), резервы по готовой продукции, резервы по товарам, резервы по незавершенному производству. Общий размер созданных резервов превышает 1,3 млрд. руб., что выше величины отрицательного финансового результата по итогам 2017 г. в размере 1,23 млрд. руб.

Таким образом, предприятие имеет негативную динамику показателей деятельности, однако специфика деятельности и особенности управления играют особую роль при анализе деятельности.

Последствия экономического кризиса и введение санкций заметно осложнили функционирование предприятий данной отрасли. Соответственно объем заказов в 2017 г. заметно сократился по сравнению с 2016 г. Но в 2018 г. наблюдался рост выручки, который объяснялся стабилизацией экономической

ситуации. Для более наглядного представления финансовых результатов деятельности АО «ОДК-ГТ» рассмотрим составляющие выручки. Для этого построим диаграмму (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Структура выручки АО «ОДК-ГТ» в 2016-2018 гг.

Исходя из данных диаграммы можно сделать вывод, что основное место в выручке занимает производство газовых турбин (свыше 90% за рассматриваемый период). Нельзя не отметить сокращение доли продукции промышленных заказов почти на 3% за рассматриваемый период.

В настоящее время существуют проблемы, которые тормозят развитие газотурбинной промышленности: технологическая отсталость, высокий процент износа оборудования.

Некоторое время назад в нашей стране предпочиталось покупать газовые турбины за границей, в основном в Германии. Тогда отечественные производители свернули разработку новых технологий производства. Этим объясняется технологическая отсталость отечественного производства газовых турбин. В связи с этим конкурентная способность отечественного турбостроения значительно снизилась.

В настоящее время предприятия данной отрасли активно ведут разработку новых технологий для того, чтобы конкурировать с крупными мировыми производителями.

### 2.3 Факторный анализ прибыли от продаж предприятия

Прибыль от продаж формируется под влиянием таких факторов, как объем реализации продукции, структура продукции, отпускные цены на реализованную продукцию, цены на сырье и материалы, топливо, уровень коммерческих и управленческих расходов. В связи с этим особую значимость приобретает проведение факторного анализа прибыли от продаж, позволяющего определить факторы, которые оказывают значительное воздействие на формирование данного финансового показателя. Итоги данного вида финансового анализа являются основой для разработки системы мероприятий, направленных на повышение эффективности использования производственных ресурсов предприятия.

Для проведения факторного анализа прибыли от продаж компании рассмотрим таблицу 2.8, в которой приведены исходные данные.

Таблица 2.8 – Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от продаж АО «ОДК-ГТ»

В тысячах рублей

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 г. к 2016 г.
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	12 119 221	8 128 396	9 450 259	- 2 668 962
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	10 315 776	6 800 244	6 558 542	- 3 757 234
Управленческие расходы	310 822	307 437	311 995	1 173
Коммерческие расходы	261 269	210 952	350 796	89 527
Прибыль от продаж	1 231 354	809 763	2 228 926	997 572

Источник: собственная разработка на основе данных отчетов о финансовых результатах.



По данным таблицы 2.8 можно увидеть, что выручка сократилась на 2,67 млрд. руб. Это связано с тем, что предприятие производит уникальную продукцию на заказ, а в связи с геополитической ситуацией некоторые заказы планируется выполнить позднее. Размер управленческих расходов практически не изменился, а коммерческих – значительно вырос, что связано с высокой стоимостью транспортировки оборудования до места назначения. Также нельзя не отметить влияние длительного производственного цикла на выручку.

Несмотря на снижение выручки прибыль от продаж увеличилась почти на 1 млрд. руб. Основным фактором стало снижение себестоимости продукции, причем темпы снижения себестоимости продукции выше, чем темпы снижения выручки. Это вызвано совершенствованием технического уровня производства, изменением объема и структуры продукции, улучшением организации производства.

Перейдем к определению силы влияния каждого из вышеуказанных факторов на величину прибыли от продаж [16].

1. Влияние изменения выручки от продажи продукции на прибыль от продажи:

$$\Delta \text{Пр}_1 = \text{Пр}_0 * (J_p - 1), \quad (2.1)$$

где  $\Delta \text{Пр}_1$  - прирост (уменьшение) прибыли за счет изменения выручки от продажи продукции, тыс. руб.;

$\text{Пр}_0$  - прибыль от продажи базисного периода, тыс. руб.;

$J_p$  - индекс объема продаж, который равен отношению выручки отчетного года к выручке базисного года [16, с. 145],

$$J_p = \frac{9\,450\,259}{12\,119\,221} = 0,7797744,$$

$$\Delta \text{Пр}_1 = 1\,231\,354 * (0,7797744 - 1) = -271\,175 \text{ тыс. руб.}$$

2. Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продажи:

$$\Delta \text{Пр}_2 = C_0 * J_p - C_1, \quad (2.2)$$

где  $C_0, C_1$  - себестоимость продукции базисного и отчетного периода, тыс.

руб. [16, с. 145],

$$\Delta\text{Пр}_2=10\,315\,776 * 0,7797744 - 6\,558\,542 = 1\,485\,436 \text{ тыс. руб.}$$

3. Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продажи:

$$\Delta\text{Пр}_3=P_{y0} * J_p - P_{y1}, \quad (2.3)$$

где  $P_{y1}, P_{y0}$ - управленческие расходы базисного и отчетного периода, тыс. руб. [16, с. 145],

$$\Delta\text{Пр}_3=310\,822 * 0,7797744 - 311\,995 = -69\,624 \text{ тыс. руб.}$$

4. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продажи:

$$\Delta\text{Пр}_4=P_{к0} * J_p - P_{к1}, \quad (2.4)$$

где  $P_{к1}, P_{к0}$ - коммерческие расходы базисного и отчетного периода, тыс. руб. [16, с. 146],

$$\Delta\text{Пр}_4=261\,269 * 0,7797744 - 350\,796 = -147\,065 \text{ тыс. руб.}$$

5. Сумма факторных отклонений даёт общее изменение прибыли от продажи продукции за анализируемый период:

$$\Delta\text{Пр} = \Delta\text{Пр}_1 + \Delta\text{Пр}_2 + \Delta\text{Пр}_3 + \Delta\text{Пр}_4 = -271\,175 + 1\,485\,436 - 69\,624 - 147\,065 = 997\,572 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты, полученные в ходе проведения факторного анализа, позволяют сделать следующие выводы. Несмотря на снижение выручки на 2,67 млрд.руб. прибыль от продаж выросла на 998 млн. руб., что связано со снижением себестоимости продукции на 36%.

К негативным факторам относится рост коммерческих расходов на 34% и незначительный рост управленческих расходов на 0,5%. Это привело к снижению суммы прибыли от продаж в отчетном году по сравнению с базисным соответственно на 147 и 69 млн. руб.

Следовательно, резервом дальнейшего роста прибыли является снижение управленческих и коммерческих расходов.

В связи с тем, что затраты являются главным фактором, оказывающим значительное воздействие на формирование прибыли предприятия, необходимо проводить анализ их динамики и состава с целью определения путей по снижению себестоимости продукции. Анализ затрат на рубль готовой продукции устанавливает прямую связь между себестоимостью и прибылью, что особенно важно для предприятий с длительным производственным циклом. Проанализируем состав и динамику производственных затрат на 1 рубль выручки реализованной продукции (см. таблицу 2.9).

Таблица 2.9 – Анализ затрат на производство предприятия по элементам

Виды затрат	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	коп. на 1 руб. выручки	тыс. руб.	коп. на 1 руб. выручки	тыс. руб.	коп. на 1 руб. выручки
Материальные затраты	7 347 002	0,606	7 085 544	0,872	5 754 028	0,609
Расходы на оплату труда	985 700	0,082	887 519	0,109	888 888	0,094
Отчисления на социальные нужды	305 356	0,025	272 609	0,034	280 602	0,03
Амортизация	160 801	0,013	209 164	0,026	218 342	0,023
Прочие затраты	1 216 695	0,101	647 718	0,08	249 250	0,026
Итого по элементам	10 015 554	0,827	9 102 554	1,121	7 391 110	0,782
Изменение остатков незавершенного производства	872 313	0,072	- 1 789 921	0,22	- 169 777	-0,018
Итого расходы по обычным видам деятельности	10 887 867	0,898	7 318 633	0,901	7 221 333	0,764

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерского баланса и отчетов о финансовых результатах.

Как видно из таблицы 2.9 в отчетном году величина производственных затрат на 1 рубль выручки снизилась на 4,5 копейки. За рассматриваемый период материальные затраты в структуре затрат на 1 рубль выручки практически не изменились. Однако в 2017 г. произошло серьезное увеличение

материальных затрат. Также в 2017 г. уровень производственных затрат значительно превысил уровень полученной выручки. Это связано с высоким уровнем незавершенного производства, который был вызван переносом на более поздний срок реализации масштабного проекта заказчиком – ПАО «Газпром», в связи с изменениями геополитической обстановки. В связи со снижением стоимости нефти некоторые заказчики приостановили разработку новых месторождений, для которых АО «ОДК-ГТ» планировало заключить договор на поставку агрегатов. В связи с данным фактом компания с целью восполнения выпадающих заказов подписала договор на поставку агрегатов с другими компаниями. По итогам 2017 г. предприятие изготовило все 23 агрегата. Однако в связи с длительными сроками доставки реализовать успели только 16 агрегатов.

Наибольшее снижение затрат почти на 1 млрд. руб. произошло по статье «Прочие затраты» вследствие сокращения суммы краткосрочных и долгосрочных заёмных средств, а также процентов по ним. Уменьшение величины затрат на оплату труда связано с сокращением численности персонала и снижением суммы премиальных выплат. Соответственно, за анализируемый период времени также сократились затраты предприятия по статье «Отчисления на социальные нужды». Фактические показатели затрат в 2017 г. оказались меньше плановых, в частности коммерческие и общехозяйственные расходы, уплаченные проценты по кредитам и займам.

В структуре затрат наибольший удельный вес принадлежит материальным затратам. Доля остальных элементов затрат за рассматриваемый период не претерпела существенных изменений.

Итоги проведенного факторного анализа показали, что основным фактором, влияние которого привело к увеличению величины прибыли от продаж в отчетном году относительно предыдущего года на 998 млн. руб., стало снижение себестоимости единицы реализованной продукции. По этой

причине был проведен анализ затрат на 1 рубль выручки, который показал, что с 2016 по 2018 гг. значительно уменьшились прочие производственные затраты, остальные элементы затрат существенно не изменились.

Таким образом, для АО «ОДК-ГТ» основным способом увеличения прибыли от продаж может стать проведение мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции, а также коммерческих и управленческих расходов. Примером таких мероприятий может стать: снижение затрат на транспортировку готовой продукции; сокращение затрат на содержание коммерческих служб; снижение расходов по хранению готовой продукции; расходы на содержание управленческих отделов и другое.

#### **2.4. Маржинальный анализ прибыли**

В условиях развивающихся экономических отношений эффективное управление предприятием зависит от использования прогрессивных планирования, оценки контроля, качества информационного обеспечения информации. Маржинальный анализ играет важную роль в обосновании управленческих решений в хозяйственной деятельности.

Метод маржинального анализа основан на изучении связи между показателями: объемом выручки, себестоимостью продукции, прибылью и прогнозировании её величины. Цель маржинального анализа состоит в определении объема безубыточного уровня выручки, т.е. состояния, при котором доходы полностью покрывают расходы. Данный анализ играет важную роль для обоснования управленческих решений. Определяя условия достижения безубыточности, необходимо правильно оценивать степень использования производственных мощностей.

В процессе маржинального анализа определяют: маржинальную прибыль предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости.

Теоретической базой оптимизации прибыли и анализа затрат является метод учета прямых затрат директ-костинг. Группировка затрат происходит по отношению к объёму производства на постоянные и переменные. Главное внимание уделяется изучению изменению затрат в зависимости от изменения объемов производства.

Таблица 2.10 – Оценка маржинального дохода в управлении прибылью АО «ОДК-ГТ»

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение 2018 г. к 2016 г.
	2016	2017	2018	
1. Выручка, тыс. руб.	12 119 221	8 128 396	9 450 259	- 2 668 962
2. Затраты на производство, тыс. руб.	10 887 867	7 318 633	7 221 333	-3 666 534
2.1. Постоянные затраты, тыс. руб.	596 235	627 076	622 926	26 691
2.2. Переменные затраты, тыс. руб.	10 291 632	6 691 557	6 598 407	-3 693 225
3. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	1 827 589	1 436 839	2 851 852	1 024 263
4. Прибыль от продажи, тыс. руб.	1 231 354	809 763	2 228 926	997 572
5. Коэффициент маржинального дохода (стр. 3/стр.1)	0,15	0,18	0,3	0,15
6. Порог рентабельности (стр.1*стр. 2.1)/стр.3, тыс. руб.	3 953 790	3 547 455	2 064 207	-1 889 583
7. Операционный рычаг, % (стр. 3/стр.4)	1,48	1,77	1,28	-0,2
8. Запас финансовой прочности (1/стр.7*100), %	67,56	56,5	78,13	10,57

Источник: собственная разработка на основе данных отчетов о финансовых результатах.

По данным таблицы 2.10 можно сделать вывод, что маржинальный доход за рассматриваемый период увеличился на 56%, что связано со снижением затрат на производство, порог рентабельности снизился почти в 2 раза. Операционный рычаг показывает, что при изменении выручки на 1%, прибыль увеличится на 1,28%. Снижение данного показателя нельзя трактовать как

негативную тенденцию. При благоприятной конъюнктуре рынка высокое значение операционного рычага позволяет увеличивать прибыль. Однако в современных нестабильных экономических условиях высокое значение данного показателя наоборот может навредить, так как могут произойти серьезные изменения в финансовых результатах деятельности предприятия. Это связано с тем, что каждый 1% снижения выручки приводит к еще большему падению прибыли, поэтому предприятие может попасть в зону убытков.

Маржинальная прибыль предназначена для возмещения постоянных затрат и получения прибыли от продажи продукции. Ее рост возможен в условиях сокращения абсолютной суммы постоянных затрат, либо вследствие снижения их удельной величины в результате увеличения выручки. Запас финансовой устойчивости показывает, на сколько % фактический объем производства выше критического. Данный показатель особенно важен при планировании финансовых результатов. Его смысл заключается в следующем: при снижении выручки на уровень запаса финансовой устойчивости предприятие не получит ни прибыли, ни убытков, то есть будет обеспечено безубыточное производство.

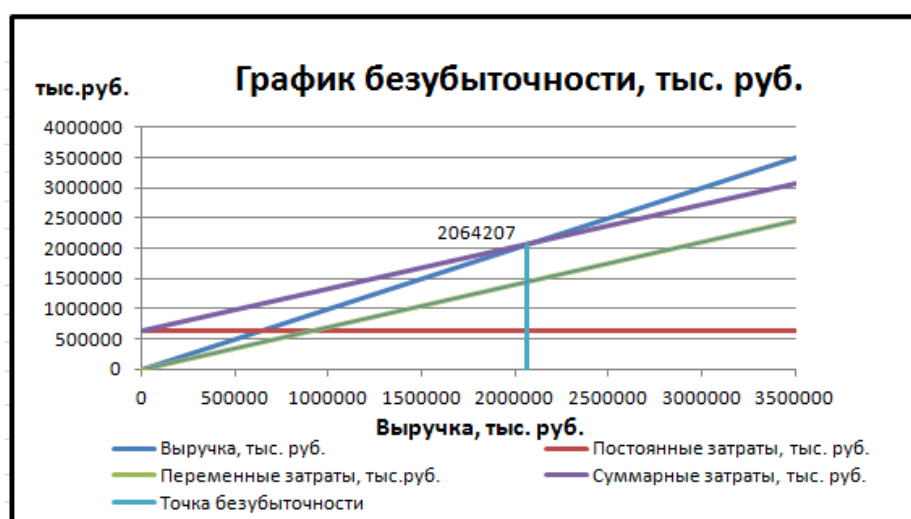


Рисунок 2.2 – Точка безубыточности АО «ОДК-ГТ»

Увеличение запаса финансовой прочности – положительная тенденция. Чем выше значение этого показателя, тем выше финансовая устойчивость предприятия.

График безубыточности на рисунке 2.2 показывает, что безубыточный объем продаж составляет 2,06 млрд. руб., т.е. выручка выше данного значения (зона прибыли) позволит получить прибыль от продаж, а в случае меньше данного значения (зона убытка) получить убыток. В связи с тем, что выручка АО «ОДК-ГТ» оказалась значительно выше данного показателя, организация показала высокий уровень прибыли от продаж.

## 2.5 Распределение чистой прибыли и дивидендная политика предприятия

Политика управления распределением прибыли предприятия должна отображать основные требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной цены, формировать необходимые объемы инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы владельцев и работников. Цель политики распределения прибыли – оптимизация пропорций между капитализируемой и потребительской частями. Распределение прибыли в акционерном обществе — процедура, полностью зависящая от результатов деятельности компании за отчетный период. Каждый собственник распределяет заработанную чистую прибыль по собственному усмотрению. Направления использования чистой прибыли представлены на рисунке 2.3.

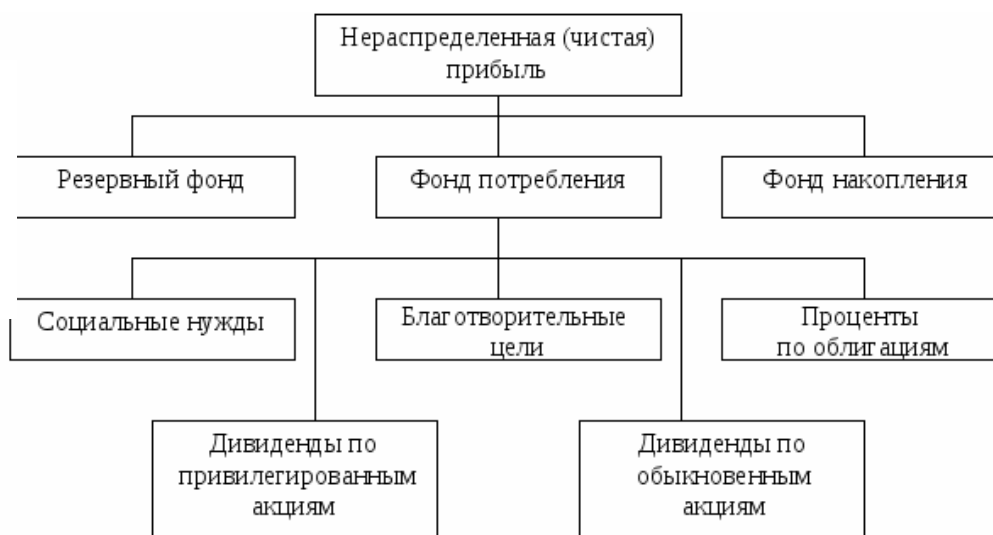




Рисунок 2.3 – Направления распределения чистой прибыли [17; с. 341]

Резервный фонд предназначен для покрытия убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Размер фонда утверждается в уставе общества и должен быть не менее 5% уставного капитала компании. Резервный фонд акционерного общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений. Их размер устанавливается уставом общества; до достижения установленного размера не может быть менее 5% от чистой прибыли.

Средства из фонда развития и совершенствования производства направляются на: финансирование расходов на научно-исследовательских, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы; финансирование разработки новой продукции и технологических процессов; погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним.

Средства из фонда материального поощрения используются для стимулирования заинтересованности работников предприятия в достижении высоких результатов: выплату премий работникам предприятия; одноразовое премирование отдельных работников; одноразовая материальная помощь работникам предприятия.

Общество вправе распределять прибыль между своими акционерами по всем выпущенным в оборот акциям по результатам своей деятельности за отчетные периоды (3, 6, 9 месяцев или по окончании года). Размер подлежащей распределению прибыли определяется с учетом рекомендации руководства АО.

От совершенствования форм и методов распределения прибыли зависит заинтересованность предприятий и отдельных работников в постоянном повышении эффективности деятельности и улучшении конечных финансовых результатов.

Положительный финансовый результат в АО «ОДК-ГТ» получен в результате деятельности Общества в 2016 г. и составил 198,15 млн. руб. Поэтому рассмотрим направления использования чистой прибыли АО «ОДК-ГТ» только в 2016 г. Решением собрания акционеров Общества чистая прибыль организации была распределена в следующем порядке (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Направления реализации программ АО «ОДК-ГТ», финансируемых за счет чистой прибыли

Показатель	Сумма, тыс. руб.	Доля от чистой прибыли, %
1. Чистая прибыль за 2016 год	198 154	100
2. Направления распределения прибыли		
2.1 Отчисления в резервный фонд	9 908	5
2.2 Выплата дивидендов	99 077	50
2.3 Оставлено в распоряжении Общества	89 169	45
3. Направления использования прибыли		
3.1 Вознаграждение членов Совета директоров	0	0
3.2 Вознаграждение членов Ревизионной комиссии	367	0,2
3.3 Финансирование мотивационных и социальных программ	17 760	9
3.4 Финансирование благотворительных программ	25	-
3.5 Финансирование инвестиционных проектов и оборотного капитала	71 017	35,8

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерской отчетности.

Таким образом, основным направлением использования чистой прибыли оказалось финансирование инвестиционных проектов и оборотного капитала (35,8%) и финансирование мотивационных и социальных программ (9%), в которую входят мероприятия по материальному стимулированию работников, в частности премирование сотрудников.

Особое внимание на предприятиях уделяется дивидендной политике, которая заключается в области формирования прибыли, выплаченной собственникам. Целью дивидендной политики выступает нахождение оптимального соотношения между капитализируемой и потребляемой частями прибыли.

АО «ОДК-ГТ» не имеет привилегированных акций не имеет, поэтому выплата дивидендов из чистой прибыли происходит только по обыкновенным акциям. Рассчитаем норму выплаты дивидендов и сумму выплаченных дивидендов на одну акцию. Показатель нормы выплаты дивидендов рассчитывается по формуле:

$$H_d = \frac{\text{Сумма выплаты дивидендов}}{\text{Сумма чистой прибыли}}, \quad (2.5)$$

Поэтому  $H_d = \frac{99\,077}{198154} = 0,5$ . Это говорит о том, что половина чистой прибыли в 2016 г. израсходована на выплату дивидендов по обыкновенным акциям. Данное значение является оптимальным для АО «ОДК-ГТ».

Рассчитаем размер выплаты дивиденда на одну обыкновенную акцию. Расчёт произведем по формуле:

$$H_d = \frac{\text{Сумма выплаты дивидендов}}{\text{Количество обыкновенных акций}}, \quad (2.6)$$

Поэтому  $H_d = \frac{99\,077\,000}{1461965} = 67,77$  руб. Данный показатель говорит о том, что на одну обыкновенную акцию было выплачено 67,77 руб.

В связи с тем, что в 2017 и 2018 гг. предприятие не имело чистой прибыли, поэтому выплата дивидендов не производилась.

Таким образом, предприятие формирует, распределяет и использует прибыль в соответствии с законодательными документами. Наличие прибыли от продаж говорит о рентабельности предприятия.

## ГЛАВА 3. РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В АО «ОДК-ГТ».

### 3.1. Оценка рентабельности предприятия

Экономическую эффективность функционирования организации оценивается посредством показателей рентабельности. В процессе экономического анализа деятельности предприятия используется целая система показателей рентабельности, каждый из которых отражает уровень его прибыльности с различных позиций в соответствии с интересами различных групп членов среды хозяйствования [14, с. 193].

Таблица 3.1 – Динамика показателей рентабельности деятельности АО «ОДК-Газовые турбины»

Наименование показателя	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 г. к 2016 г.
Выручка, млн. руб.	12 119	8 128	9 450	-2 669
Полная себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	10 888	7 318	7 221	-3 667
Прибыль от продаж, млн. руб.	1 231	810	2 229	998
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. руб.	315	-2 177	-959	-1 274
Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	198	-2 155	-1 219	-1 417
Средняя стоимость совокупных активов, млн. руб.	16 487	15 333	14 443	-2 044
Рентабельность затрат, %	11,3	11,1	30,9	19,6
Рентабельность активов, %	1,2	-14,1	-8,4	-9,6
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	10,2	10	23,6	13,4

*Источник:* собственная разработка на основе данных отчетов о финансовых результатах.

Данные таблицы 3.1 свидетельствуют о значительных изменениях показателей рентабельности в отчетном году. С каждого рубля затрат компания в отчетном году получила прибыли на 0,2 руб. больше, чем в течение двух предыдущих лет.

Рентабельность активов имеет отрицательное значение, что связано с отсутствием чистой прибыли у предприятия, а значение рентабельности продаж существенно увеличилось за счет увеличения прибыли от продаж, который, в свою очередь, увеличился за счет опережающих темпов снижения себестоимости по сравнению с темпами снижения выручки. Рентабельность продаж значительно превышает среднеотраслевые показатели в РФ на протяжении трех лет.

Таблица 3.2 – Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж АО «ОДК-ГТ»

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменение
Выручка, млн. руб.	8 128	9 450	1 322
Полная себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	7 318	7 221	-97
Прибыль от продаж, млн. руб.	810	2 229	1 419
Рентабельность продаж, %	10	23,6	13,6

*Источник:* собственная разработка на основе данных отчета о финансовых результатах.

Как видно из таблицы 3.2, рентабельность продаж в отчетном году увеличилась на 13,6%, что связано с увеличением выручки и снижением себестоимости реализованной продукции. Посредством использования метода цепных подстановок определим силу воздействия на рентабельность продаж таких факторов, как выручка и себестоимость реализованной продукции (см. таблицу 3.3).

Для проведения факторного анализа рентабельности продаж используется следующая формула:

$$R = (B - C) / B, \quad (3.1)$$

где, R – рентабельность продаж, %,

B – выручка, руб.

C – полная себестоимость реализованной продукции, руб. [32, с. 344].

Таблица 3.3 – Оценка влияния факторов на рентабельность продаж АО «ОДК-Газовые турбины»

Показатель	Выручка, млн. руб.	Полная себестоимость млн. руб.	Результат, %	Оценка влияния фактора, %
R <sub>0</sub>	8 128	7 318	10	–
R <sub>усл1</sub>	9 450	7 318	22,56	12,56
R <sub>1</sub>	9 450	7 221	23,6	1,04
Общее влияние факторов				13,6

*Источник:* собственная разработка на основе данных отчета о финансовых результатах.

Результаты факторного анализа показали, что снижение полной себестоимости реализованной продукции на 97 млн. руб. оказало наименьшее влияние на изменение рентабельности продаж, чем увеличение выручки компании от продажи продукции. Совокупное влияние факторов привело к увеличению рентабельности продаж на 13,6%, что является положительной тенденцией. Показатели рентабельности продаж АО «ОДК-ГТ» значительно превышают нормативные значения отрасли, в которой функционирует данное предприятие.

### **3.2 Резервы роста прибыли и предложения по совершенствованию управления прибылью**

Кризисное состояние российской экономики оказало сильное влияние на предпринимательскую деятельность, поэтому возникло достаточное количество проблем, от решения которых зависит будущее функционирование предприятий. Для поддержания высокого уровня эффективности функционирования руководству организаций необходимо не только внедрять новые способы управления хозяйственной деятельностью компании, но и осуществлять поиск резервов увеличения ее прибыльности, т.е. выявлять

неиспользованные возможности, реализация которых приведет к увеличению прибыли (см. рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Резервы увеличения прибыли предприятия [23, с. 146]

Исходя из вышесказанного и проведенного анализа предприятия разработаны два мероприятия по совершенствованию системы управления прибылью:

1. совершенствование системы управления затратами;
2. дополнение к действующей системе бюджетирования.

Первое мероприятие подразумевает действие всех структурных подразделений предприятия в едином комплексе. Поиск резервов сокращения затрат и мониторинг отклонения фактических показателей от плановых позволят своевременно корректировать производственную деятельность предприятия.

Типовыми задачами данной системы являются ежедневный контроль за состоянием сырья, учет затрат по месту возникновения, ежедневный контроль

за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности, контроль исполнения договоров.

В зарубежной практике активно применяется метод контроллинга, который заключается в поиске эффективного достижения намеченных целей, принятии рациональных управленческих решений, оценке эффективности использования ресурсов предприятия, выявлении снижения затрат на производство.

Контроллинг выполняет функции координации и интеграции в системе планирования на предприятии, поэтому создание единого органа контроля и анализа поможет в принятии управленческих решений.

Вторая рекомендация тесно взаимосвязана с первой, так как эффективная система бюджетирования позволит повысить эффективность контрольных функций системы управления затратами. Ежемесячное планирование бюджетов структурных подразделений позволит рациональнее использовать ресурсы.

На основе сопоставления плановых и фактических показателей целесообразно контролировать учет затрат. Все отклонения можно разделить на две группы: контролируемые (использование ресурсов, затраты на рабочую силу) и неконтролируемые (цены поставщиков, налоговые платежи).

Целесообразно установить контрольные лимиты отклонений, т.е. выявить существенный и несущественный размер отклонений. Для осуществления эффективного контроля за исполнением бюджетов и оперативного анализа отклонений предлагается создать двухуровневую систему контроля.

Первый уровень – контроль за исполнением бюджетов структурных подразделений, который будет осуществляться руководителями и экономическими службами этих структурных подразделений.

Второй уровень – контроль за исполнением бюджетов всех структурных подразделений, осуществляемый планово-экономическим отделом предприятия и бухгалтерией.



Анализ финансовых результатов деятельности АО «ОДК-ГТ» показал, что основными резервами увеличения прибыли компании являются:

- снижение себестоимости продукции в основном за счет уменьшения величины материальных затрат в процессе производства;
- сокращение управленческих расходов;
- увеличение объема продаж продукции.

Разработка мероприятий по каждому из перечисленных направлений при прочих равных условиях приведет к увеличению величины прибыли предприятия.

На формирование величины прибыли от продаж наибольшее влияние оказывает себестоимость оказываемых работ и услуг. Результаты факторного анализа свидетельствуют о том, что производственная деятельность АО «ОДК-ГТ» характеризуется высокой долей переменных затрат. Таким образом, снижение суммы переменных затрат на 1 рубль выручки на 3% при прочих равных условиях приведет к значительному изменению величины финансового результата от продаж (см. таблицу 3.4).

Таблица 3.4 – Изменение финансового результата от продаж за счет сокращения суммы переменных затрат на 1 рубль выручки

Показатель	2018 г.	Прогноз	Изменение
Переменные затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,698	0,677	-0,021
Постоянные затраты, тыс. руб.	622 926	622 926	–
Выручка, тыс. руб.	9 450 259	9 450 259	–
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	7 221 333	7 021 318	-200 015
Себестоимость продукции на 1 рубль выручки, руб.	0,764	0,743	-0,021
Резерв роста прибыли, тыс. руб.	–	200 015	–

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерской отчетности.

По таблице 3.4 можно увидеть, что сокращение суммы переменных затрат на рубль выручки на 3% приведет к сокращению полной величины

себестоимости реализуемой продукции. При этом резерв роста прибыли от продаж за счет снижения величины переменных затрат, а следовательно и суммы полной себестоимости реализованной продукции, составит 200,5 млн. руб. Основными способами снижения величины переменных затрат в АО «ОДК-ГТ» могут стать следующие мероприятия:

- поиск новых поставщиков, предлагающих ресурсы по более низким ценам;
- сокращение расходов по доставке и погрузке готовой продукции;
- использование ресурсосберегающих механизмов и технологий;
- установление системы внутреннего контроля с целью рационального и эффективного процесса производства и другое.

Величина прибыли организации в значительной мере зависит от объемов реализации. За рассматриваемый период максимальный объем продаж АО «ОДК-ГТ» был зафиксирован в 2016 г. Сумма резерва роста прибыли ( $\Delta\Pi_B$ ) за счет планируемого увеличения объема продаж рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_B = V_{\Pi} * \left(\frac{\Pi_{p1}}{V_{p1}}\right); \quad (3.2)$$

где  $V_{\Pi}$  – потенциально возможное увеличение объема реализованной продукции, тыс. руб.;

$\Pi_{p1}$  – фактическая прибыль от продажи продукции в отчетном году, тыс. руб.;

$V_{p1}$  – фактический объем реализованной продукции в отчетном году, тыс. руб. [16, с. 162].

Предположим, что предприятие планирует увеличить выручку на 5% по сравнению с 2018 г., что составит 472 513 тыс. руб. ( $9\,450\,259 * 0,05$ ). Тогда резерв роста прибыли  $\Delta\Pi_B = 472\,513 * \left(\frac{2\,228\,926}{9\,450\,259}\right) = 111\,446$  тыс. руб.

Результаты факторного анализа показали, что производственная деятельность АО «ОДК-ГТ» характеризуется отрицательным влиянием

увеличения управленческих расходов на финансовый результат, поэтому необходимо разработать мероприятия по оптимизации данного вида расходов. Основными способами снижения величины постоянных затрат в АО «ОДК-ГТ» могут стать мероприятия:

- уменьшение расходов на оплату труда управленческого персонала за счет сокращения работников, и как следствие снижение суммы отчислений на социальные нужды;

- оптимизация расходов по услугам связи;

- сокращение использования услуг сторонних организаций (автоуслуги, услуги консалтинга); использование собственных источников для выполнения идентичных функций.

Таким образом, снижение суммы постоянных затрат на 1 рубль выручки на 3% при прочих равных условиях приведет к значительному изменению величины финансового результата от продаж (см. таблицу 3.5).

Таблица 3.5 – Изменение финансового результата от продаж за счет сокращения суммы постоянных затрат на 1 рубль выручки

Показатель	2018 г.	Прогноз	Изменение
Постоянные затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,066	0,064	-0,002
Постоянные затраты, тыс. руб.	622 926	604 238	- 18 688
Выручка, тыс. руб.	9 450 259	9 450 259	–
Себестоимость продукции на 1 рубль выручки, руб.	0,764	0,762	-0,002
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	7 221 333	7 202 645	-18 688
Резерв роста прибыли, тыс. руб.	–	18 688	–

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерской отчетности.

По результатам проведенного анализа в таблице 3.5 видно, что сумма выявленного резерва роста прибыли составляет 18,7 млн. руб.

При реализации вышеизложенных мероприятий по увеличению объема продаж на 5%, при условии изменения переменных затрат пропорционально

увеличению выручки, и снижении величины переменных и постоянных затрат на 1 рубль выручки на 3% организация сможет сформировать резерв роста прибыли от продаж в размере 371,9 млн. руб. (см. таблицу 3.6).

Таблица 3.6 – Изменение финансового результата от продаж за счет сокращения суммы переменных и постоянных затрат на 1 рубль выручки и увеличения объема продаж

Показатель	2018 г.	Прогноз	Изменение
Переменные затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,698	0,677	-0,021
Постоянные затраты, тыс. руб.	622 926	604 238	- 18 688
Выручка, тыс. руб.	9 450 259	9 922 772	472 513
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	7 221 333	7 321 955	100 622
Себестоимость продукции на 1 рубль выручки, руб.	0,764	0,738	-0,026
Резерв роста прибыли, тыс. руб.	–	371 891	–

*Источник:* собственная разработка на основе данных бухгалтерской отчетности.

Однако помимо себестоимости продукции значительную сумму составляют прочие расходы организации, что связано со спецификой деятельности. Для формирования чистой прибыли необходимо провести мероприятия по сокращению прочих расходов.

В связи с учетной политикой АО «ОДК-ГТ» создает резервы. Резерв по готовой продукции и товарам составил 705 млн. руб. в 2018 г. Данная продукция находится на складе без фактического заказчика либо произведена для объектов, договор на реализацию по которым не был заключен. Допустим реализацию данной продукции на 50%, т.е. на 352,5 млн. руб. Резерв по незавершенному производству составил 534 млн. руб. по заказам, дополнительные расходы по которым были понесены после реализации либо по приостановленным заказам. Предположим, 80% реализацию данной продукции, т.е. 427,2 млн. руб. Резерв по сомнительным долгам составил 229 млн. руб.

Можно допустить, что хотя бы 20% данной суммы организация получит в свое распоряжение, т.е. 45,8 млн. руб.

Так как организация активно использует заемные средства, то размер процентов к уплате весьма значительный. Так как в 2018 г. проценты к уплате снизились по сравнению с 2017 г. из-за сокращения количества заемных средств, предположим, что в прогнозном году они также снизятся на 3%. Также предположим, что прочие доходы организации увеличатся на 3%. За последние 5 лет в АО «ОДК-ГТ» происходит ежегодное увеличение данного показателя.

Для предприятия очень важно принимать эффективные управленческие решения. Для увеличения прибыли от продаж выявим несколько вариантов:

- 1 вариант – увеличить выручку предприятия на 5% при изменяющихся переменных затратах;
- 2 вариант – сократить сумму переменных затрат на 3% при прочих равных условиях;
- 3 вариант – сократить сумму постоянных затрат на 3% при прочих равных условиях.

Расчет оптимального варианта представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Выбор оптимального варианта увеличения прибыли от продаж

Показатели	Отчетный год	1 вариант	2 вариант	3 вариант
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	9 450 259	9 922 772	9 450 259	9 450 259
2. Переменные затраты, тыс. руб.	6 598 407	6 928 327	6 397 825	6 598 407
3. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	2 851 852	2 994 445	3 052 434	2 851 852
4. Постоянные затраты, тыс. руб.	622 926	622 926	622 926	604 238
5. Удельные постоянные затраты, руб.	0,0659	0,0628	0,0659	0,0639
6. Прибыль от продажи, тыс. руб.	2 228 926	2 371 519	2 429 508	2 247 614
7. Темп роста прибыли от продаж, %	100	106,4	109	100,8
8. Порог рентабельности, тыс. руб.	2 064 207	2 064 207	1 928 563	2 002 280
9. Запас финансовой прочности, %	78,13	79,2	79,59	78,8

*Источник:* собственная разработка на основе данных отчета о финансовых результатах.

Результаты расчетов показывают, что наиболее эффективным вариантом является сокращение суммы переменных затрат на 3% при прочих равных

условиях. При данном варианте возможен наибольший прирост маржинального дохода и прибыли от продаж, а также максимальное значение запаса финансовой прочности. Однако не стоит отказываться и от других вариантов, так как в современных макроэкономических условиях не всегда возможно осуществить запланированное действие.

Внедрение мероприятий, направленных на увеличение прибыли от продаж при прочих равных условиях, позволит предприятию получить значительную сумму чистой прибыли (см. таблицу 3.8).

Таблица 3.8 – Прогнозный отчет о финансовых результатах деятельности АО «ОДК-ГТ»

В тысячах рублей

Показатель	2018 г.	Прогноз на 2019 г.	Изменение прогнозных значений к 2018 г.
Выручка	9 450 259	9 450 259	-
Себестоимость	7 221 333	7 020 751	-200 582
Прибыль от продаж	2 228 926	2 429 508	200 582
Проценты к получению	10 810	10 810	-
Проценты к уплате	944 423	916 090	-28 333
Прочие доходы	335 542	345 608	10 066
Прочие расходы	2 589 858	1 764 358	825 500
Прибыль до налогообложения	-959 003	105 478	1 235 790
Текущий налог на прибыль	137 319	21 096	81 962
Прочее	-63	0	63
Чистая прибыль	- 1 219 226	84 382	1 303 608

*Источник:* собственная разработка на основе данных отчета о финансовых результатах.

Данные, представленные в таблице 3.8, свидетельствуют о том, что реализация мероприятий по снижению себестоимости продукции и увеличению объема продаж приведет к появлению чистой прибыли компании в размере 84 млн. руб. Рациональное распределение значительной суммы прибыли, оставшейся в распоряжении руководства предприятия, позволит реализовать крупномасштабные мероприятия в краткосрочной перспективе. К таким

мероприятиям можно отнести: организацию для основных рабочих курсов по освоению новых технологий, осуществление инвестиций в основной капитал.

Таким образом, основными резервами повышения уровня прибыльности функционирования АО «ОДК-ГТ» является снижение себестоимости реализованной продукции и увеличение объема продаж. Разработка мероприятий в данном направлении позволит повысить эффективность деятельности предприятия и в дальнейшем укрепить финансовое положение на рынке среди конкурентов.

### **3.3 Оценка вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ»**

К экономической несостоятельности могут привести различные факторы: плохая конъюнктура рынка, кризис ресурсов, неэффективное управление, отсутствие адекватной оценки финансового состояния, анализа финансовых последствий принимаемых решений. Своевременное получение качественной информации о финансовом состоянии организации позволяет находить пути решения финансовых проблем, предвидеть кризисные явления в национальной экономике, тем самым способствуя укреплению финансовой устойчивости экономического субъекта.

Определение вероятности банкротства является важной частью анализа финансового состояния предприятия. Эти оценки позволяют выявить появляющиеся признаки несостоятельности еще до ее наступления и разработать мероприятия по предотвращению банкротства. В условиях современной рыночной экономики, которая характеризуется ситуациями неопределённости и кризисными явлениями, для обеспечения стабильного функционирования предприятий данная тема очень актуальна и является востребованной на практике.

Существуют множество моделей оценки вероятности банкротства. Проведем оценку вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ» по нескольким

методикам, так как для достижения наиболее точного результата в оценке необходим комплексный подход.

Таблица 3.9 – Методики оценки вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ»

№	Название методики	Формула	Расчет коэффициентов в формуле
1	Модель Спрингейта	$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$	$X_1 = (\text{стр. 1200} - \text{стр. 1500}) / \text{стр. 1600};$ $X_2 = (\text{стр. 2300} + \text{стр. 2330}) / \text{стр. 1600};$ $X_3 = \text{стр. 2300} / \text{стр. 1500};$ $X_4 = \text{стр. 2110} / \text{стр. 1600}.$
2	Модель Сайфуллина-Кадыкова	$R = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4 + X_5$	$X_1 = (\text{стр.1300} - \text{стр.1100}) / \text{стр.1200};$ $X_2 = \text{стр.1200} / (\text{стр.1520} + \text{стр. 1510} + \text{стр. 1550});$ $X_3 = \text{стр.2110} / [(\text{стр.1600}_{\text{н.п.}} + \text{стр.1600}_{\text{к.п.}}) * 0,5];$ $X_4 = \text{стр.2200} / \text{стр.2110};$ $X_5 = \text{стр.2400} / \text{стр.1300}.$
3	Модель Беликова-Давыдовой	$Z = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4$	$X_1 = (\text{стр.1200} - \text{стр.1500}) / \text{стр.1600};$ $X_2 = \text{стр.2400} / \text{стр.1300};$ $X_3 = \text{стр.2110} / \text{стр.1600};$ $X_4 = \text{стр. 2400} / \text{стр. 2120}.$
4	Модель Таффлера-Тишоу	$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	$X_1 = \text{стр. 2200} / \text{стр. 1500};$ $X_2 = \text{стр. 1200} / (\text{стр. 1400} + 1500);$ $X_3 = \text{стр. 1500} / \text{стр. 1600};$ $X_4 = \text{стр. 2110} / \text{стр. 1600}.$
5	Модель Фулмера	$H = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,27X_4 - 0,12X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1,083X_8 + 0,894X_9 - 3,075$	$X_1 = \text{стр. 1370}_{[1]} / \text{стр. 1600}_{[1]};$ $X_2 = \text{стр. 2110} / \text{стр. 1600}_{[1]};$ $X_3 = \text{стр. 2300} / \text{стр. 1300};$ $X_4 = \text{стр. 2400} / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500})_{[1]};$ $X_5 = \text{стр. 1400}_{[1]} / \text{стр. 1600}_{[1]};$ $X_6 = \text{стр. 1500} / \text{стр. 1600}_{[1]};$ $X_7 = \log_{10}(\text{стр. 1600} - \text{стр. 1110} - \text{стр. 1130} - \text{стр. 1180} - \text{стр. 1220} - \text{стр. 1230});$ $X_8 = (\text{стр. 1200} - \text{стр. 1500})_{[1]} / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500})_{[1]};$ $X_9 = \log_{10}(\text{стр. 2300} + \text{стр. 2330}) / \text{стр. 2330}.$ [1]- средний показатель за период

Источник: собственная разработка на основе [32].

Проведем оценку вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ» по указанным выше методикам, интерпретируем полученные значения по каждому коэффициенту и определим, существуют ли вероятность наступления банкротства у АО «ОДК-ГТ» в ближайшей перспективе на основе полученных



значений. Важным моментом является комплексная оценка данного вопроса, потому что по каждому показателю в отдельности сложно сделать определенные выводы.

Таблица 3.10 – Расчет вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ»

Расчет коэффициентов	Модель				
	1	2	3	4	5
X <sub>1</sub>	-0,24	-0,47	-0,24	0,16	-0,2
X <sub>2</sub>	-0,14	0,77	–	0,68	0,65
X <sub>3</sub>	-0,07	0,65	0,7	1,02	–
X <sub>4</sub>	0,7	0,24	-0,19	0,7	-0,08
X <sub>5</sub>	–	–	–	–	0,07
X <sub>6</sub>	–	–	–	–	0,95
X <sub>7</sub>	–	–	–	–	6,83
X <sub>8</sub>	–	–	–	–	-0,22
X <sub>9</sub>	–	–	–	–	–
Интегральный показатель	-0,4432	-0,703	-2,09	0,47	1,75444
Вероятность банкротства	высокая	высокая	высокая	низкая	низкая

*Источник:* собственная разработка на основе [32].

По данным таблицы 3.10 результаты расчетов оказались различными: по трем методикам вероятность банкротства – высокая, а по двум – низкая. Интерпретируем полученные результаты.

По результатам модели Спрингейта предприятие является потенциальным банкротом. Однако данная модель рассчитана на краткосрочную перспективу (до 1 года) и недостаточно надежна на долгосрочный период.

Значение показателя по модели Сайфуллина-Кадыкова также говорит о вероятности банкротства АО «ОДК-ГТ». Модель прогнозирования является среднесрочной. Результаты говорят о неблагоприятном финансовом состоянии предприятия, но прогнозирование носит скорее качественный характер, чем количественный.

Расчеты, выполненные по модели прогноза риска банкротства ИГЭА (Беликова-Давыдовой) показывают, что риск банкротства максимальный.

Нельзя не отметить, что объективная оценка данного показателя возможна только при наличии кризисной ситуации предприятия.

Согласно модели Таффлера-Тишоу вероятность банкротства можно считать низкой. Данная модель учитывает современные тенденции бизнеса и влияние перспективных технологий на финансовые результаты, но прогностическая способность модели считается не самой высокой.

Модель Фулмера использует самое большое количество факторов и расчеты показали низкую вероятность банкротства предприятия. Заявленная точность прогнозов на год вперед составляет 98%, на два года вперед – 81%. Модель активно используется для определения кредитоспособности и выявления рисков платежеспособности.

В соответствие с действующим законодательством о банкротстве предприятий для их диагностики применяется следующая система показателей: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент утраты платежеспособности и коэффициент восстановления платежеспособности.

Значения коэффициентов представлены в таблице 2.6 и не соответствуют нормативным. Это говорит о неудовлетворительной структуре баланса предприятия и возможной вероятности наступления банкротства.

В связи с вышесказанным рассчитаем коэффициент восстановления платежеспособности по формуле:

$$\text{КВП} = (\text{КТЛ}_{\text{тм}} + \Delta\text{КТЛ}) / \text{К}_{\text{норм}}, \quad (3.3)$$

где КВП – коэффициент восстановления платежеспособности;

$\text{КТЛ}_{\text{тм}}$  – коэффициент текущей ликвидности в текущий момент;

$\Delta\text{КТЛ}$  – прирост коэффициента текущей ликвидности в прогнозном периоде;

$\text{К}_{\text{норм}}$  – значение нормы текущей ликвидности, равное 2 [22, с. 493].

Для того, чтобы найти значение прироста коэффициента текущей ликвидности воспользуемся формулой:

$$\Delta\text{КТЛ} = \left( \frac{T_{\text{прогн}}}{T_{\text{прош}}} \right) * (\text{КТЛ}_{\text{ТМ}} - \text{КТЛ}_{\text{НГ}}); \quad (3.4)$$

где  $T_{\text{прогн}}$  – период, в течение которого планируется восстановление платежеспособности (месяцы);

$T_{\text{прош}}$  – период, за которой взята отчетность (обычно 12 месяцев);

$\text{КТЛ}_{\text{НГ}}$  – коэффициент текущей ликвидности на начало года [22, с. 493].

Таким образом, значение показателя КВП =  $(0,77 + 0,03) / 2 = 0,4$ .

Данное значение говорит о том, что предприятие в ближайшие 18 месяцев не сможет восстановить платежеспособность.

Таким образом, можно сделать вывод, что вероятность наступления банкротства у АО «ОДК-ГТ» существует. Однако нельзя не отметить, что государство в настоящее время планирует активно поддерживать данную отрасль, поэтому государственная поддержка сможет оказать значительную помощь АО «ОДК-ГТ», что поспособствует улучшению результатов производственной деятельности.

Непростая политическая ситуация вынуждает проводить политику импортозамещения. Отечественное турбостроение – важная стратегическая отрасль. В настоящее время существуют проблемы, которые тормозят развитие газотурбинной промышленности: технологическая отсталость, высокий процент износа оборудования.

Некоторое время назад государство покупало газовые турбины за границей, в основном в Германии. Тогда отечественные производители свернули разработку новых технологий производства. Этим объясняется технологическая отсталость отечественного производства газовых турбин.

Однако в настоящее время принято решение о реанимировании данной отрасли как особенно важной для энергетического развития РФ. Финансирование из бюджета на 2019-2021 гг. предусмотрено в объеме 7 млрд.

руб., предусматривается, что объем внебюджетного финансирования проекта составит также не менее 7 млрд. руб.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Акционерное общество «ОДК-Газовые турбины» является коммерческой организацией, которая является одной из ведущих компаний по производству энергетических и газоперекачивающих агрегатов и комплексному строительству объектов энергогенерации.

За три последних года наблюдалась тенденция сокращения персонала вследствие сокращения сотрудников из-за реструктуризации отделов, а также с совершенствованием производственных технологий. Положительным моментом является увеличение основных средств предприятия. Руководство компании ведет закупку машин и оборудования для постоянного совершенствования процесса производства.

Результаты, полученные в ходе изучения динамики основных финансовых показателей деятельности АО «ОДК-ГТ», свидетельствуют о том, что по итогам 2018 г. выручка выросла на 16% по сравнению с 2017 г. и превысила 9 млрд. руб. Сокращение выручки за рассматриваемый период обусловлено изменением геополитической обстановки, так как в связи с этим фактом основной заказчик предприятия ПАО «Газпром» был вынужден перенести на позднее время реализацию проекта. Предприятие получило значительную прибыль от продаж, которая значительно увеличилась за рассматриваемый период. Однако чистой прибылью предприятие не располагает. Данный факт объясняется созданием резервов в связи с учетной политикой АО «ОДК-ГТ». Предприятие сформировало резервы по сомнительным долгам, резервы под снижение стоимости материально-производственных запасов, резервы по готовой продукции, резервы по товарам, резервы по незавершенному производству.

Для определения основных резервов роста финансовых результатов был проведен факторный и маржинальный анализ прибыли. Наибольшую долю в структуре расходов предприятия в размере 60% занимают материальные

затраты, образующие основную часть переменных затрат. Результаты, полученные в ходе проведения факторного анализа, позволяют сделать следующие выводы. Несмотря на снижение выручки на 2,67 млрд.руб. прибыль от продаж выросла на 1 млрд. руб., что связано со снижением себестоимости продукции на 36%.

К негативным факторам относится рост коммерческих расходов на 34% и незначительный рост управленческих расходов на 0,5%. Это привело к снижению суммы прибыли от продаж в отчетном году по сравнению с базисным соответственно на 147 и 69 млн. руб. Следовательно, резервом дальнейшего роста прибыли является снижение управленческих и коммерческих расходов.

Маржинальный доход за рассматриваемый период увеличился на 56%, что связано со снижением затрат на производство. Увеличение запаса финансовой прочности для АО «ОДК-ГТ» является положительной тенденцией. Операционный рычаг показывает, что при изменении выручки на 1%, прибыль увеличится на 1,28%. Снижение данного показателя нельзя трактовать как негативную тенденцию, так как в современных нестабильных экономических условиях высокое значение данного показателя наоборот может навредить, потому что возможны серьезные изменения в финансовых результатах деятельности предприятия. Это связано с тем, что каждый 1% снижения выручки приводит к еще большему падению прибыли, поэтому предприятие может попасть в зону убытков.

В связи с тем, что отрасль машиностроения подвергается большому влиянию различных факторов, компании АО «ОДК-ГТ» необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на увеличение прибыльности своей деятельности. Маржинальный анализ прибыли показал, что именно снижение величины переменных затрат является одним из основных резервов увеличения прибыли компании. Снижение величины переменных затрат на 1 рубль выручки на 3% при неизменных объемах

производства позволит предприятию увеличить сумму прибыли от продаж на 200 млн. руб.

При реализации мероприятий по увеличению объема продаж на 5% и снижении величины переменных затрат и управленческих расходов на 1 рубль выручки на 3% организация сможет сформировать резерв роста прибыли от продаж свыше 370 млн. руб. При сокращении прочих расходов организации, за счет реализации продукции незавершенного производства, частичного погашения просроченной дебиторской задолженности и снижении переменных затрат на 3% при условии неизменного объема производства, предприятие способно получить чистую прибыль в размере 84 млн. руб.

Важной задачей при распределении и использовании чистой прибыли предприятия является пополнение резервного фонда предприятия. Распределение прибыли в данном направлении позволит предприятию снизить риск наступления банкротства.

Проанализировав управление прибылью АО «ОДК-ГТ», можно дать следующие предложения:

- установление системы внутреннего контроля с целью рационального и эффективного процесса производства;
- совершенствование системы управления затратами;
- дополнение к действующей системе бюджетирования путем создания двухуровневой системы контроля;
- сокращение использования услуг сторонних организаций (автоуслуги, услуги консалтинга), использование собственных источников для выполнения идентичных функций.

Реализация вышеизложенных мероприятий позволит повысить эффективность производственной деятельности АО «ОДК-ГТ» и обеспечить положительную динамику прибыли предприятия.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Проспект, 2018. – 1088 с.
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 № 343-ФЗ) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 06.04.2017) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [утверждено Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015)] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [утверждено Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015)]// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 [утверждено Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015)] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014. – 292 с.
8. Арзуманова, Т. И. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014. – 240 с.



9. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2018. - 370 с.
10. Березинская, О. Б. Финансы предприятий: прибыльны только нефть, газ и торговля // Экономическое развитие России. – 2015. – № 4. – С. 51 – 54.
11. Бигдай, О. Б. Создание модели контроллинга прибыли в акционерном обществе // Финансы и кредит. – 2014. – 24(600). – С. 19 – 29.
12. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2015. – 400 с.
13. Галимова, И.В. Управление финансами фирмы: учебное пособие – СПб: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2018. – 88 с.
14. Гореликов, К.А.: учебник / К.А. Гореликов. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2018. - 216 с.
15. Демьянова, О. В. Особенности формирования стратегии устойчивого развития предприятия в условиях современного кризиса // Финансы и кредит. – 2017. – № 6. – С. 310 – 319.
16. Дыбаль, С.В. / Финансовый анализ и контроллинг: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2014. - 281 с.
17. Захаров, И. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата / И. В. Захаров, О. Н. Калачева; под. ред. И. М. Дмитриевой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 423 с.
18. Ковалев, В. В. Анализ баланса. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2016. – 784 с.
19. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2017. – 1104 с.
20. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2018. - 247 с.

21. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 592 с.
22. Лапуста, М. Г., Мазурина Т. Ю., Скамай Л. Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 575 с. – (Высшее образование).
23. Лытнева, Н. А. Бухгалтерский учет: учебник / Н. А. Лытнева, Л. И. Малявкина, Т. В. Федорова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
24. Львова, Н. А., Кальварский Г. В. Банкротство как вызов экономической безопасности российских предприятий // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. - № 1(334). – С. 89 – 97.
25. Мануйленко, В. В. Методология управления прибылью АО // Финансы и кредит. – 2014. – № 22(598). – С. 45 – 58.
26. Маслова, Е.Л. Менеджмент: учебник / Е.Л. Маслова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 333 с.
27. Мироседи, С. А. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия//Символ науки. – 2016. - №1. – С. 143 – 146.
28. Нехайчук, Ю. С. Управление прибылью предприятия в современных условиях развития экономики // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. - № 10-1. – С. 85 – 91.
29. Овечкина, О. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / О. Н. Овечкина, А. Л. Моторин; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2014. – 348 с.
30. Полковский, Л.М. Бухгалтерский учет: учебник / Л.М. Полковский. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 256 с.
31. Руденко, Л. Г. Планирование и проектирование организаций: Учебник для бакалавров / Л. Г. Руденко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2016. – 240 с.

32. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 7-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.
33. Селезнева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 583 с.
34. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций: учебник / Е. Б. Тютюкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2016. – 543 с.
35. Федорова, Е. А. Прогнозирование банкротства предприятий на примере отраслей строительства, промышленности, транспорта, сельского хозяйства и торговли // Финансы и кредит. – 2016. – № 43. – С. 14 – 27.
36. Фридман, А. М. Финансы организации (предприятия): Учебник / А. М. Фридман. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014. – 488 с.
37. Шамсиева, Р.Ф. Банкротство предприятия: основные причины возникновения и пути выхода / Интерактивная наука. - 2016. - № 10. - С. 179-181. - (Экономика).
38. Шуляк, П. Н. Финансы: Учебник для бакалавров / П. Н. Шуляк, Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова; под. ред. проф. П. Н. Шуляка. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013. – 384 с.
39. Щурина, С. В. Проблема минимизации налогообложения и выведения прибыли компаний: позиции государства и инвесторов // Финансы и кредит. – 2015. - № 16(640). – С. 60 – 70.
40. Банкротство юридических лиц в России: основные тенденции IV квартал (итоги года) – начало 2018 г. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://www.forecast.ru/default.aspx> (дата обращения 06.05.2019).
41. Российская газета. Кто кого положит на лопатки? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2018/04/25/reg-urfo/rossijskie-zavody-ne-mogut-sozdat-gazovuiu-turbinu.html>

42. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов// Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 08.05.2019).
43. Firms and the Distribution of Income: The Roles of Productivity and Luck. E. Lazear and K. Shaw, Conference held November 13-14, 2015. Published in January 2018 by Journal of Labor Economics, 36(S1).
44. Earnings Inequality and Mobility Trends in the United States: Nationally Representative Estimates from Longitudinally Linked Employer-Employee Data. John M. Abowd, Kevin L. McKinney, Nellie L. Zhao (2018). Conference held November 13-14, 2015. Published in January 2018 by Journal of Labor Economics, 36(S1).

