**Министерство образования и науки Российской Федерации**

**Государственное образовательное учреждение**

**Высшего профессионального образования**

**«Ижевский государственный технический университет»**

**Факультет «Менеджмент и маркетинг»**

**Кафедра «Финансы и кредит»**

**Курсовая работа**

**По дисциплине «Финансы предприятий»**

**на тему: «Максимизация прибыли и учет факторов, влияющих на нее»**

**Введение**

Прибыль, важнейшая экономическая категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами максимизации прибыли предприятия.

Целью курсовой работы является изучение теоретических основ максимизации прибыли, выявление факторов, влияющих на нее, на примере ДОАО «НПЦ ВТ «ИЖМАШ», а также разработка рекомендаций по максимизации прибыли.

Объектом исследования в работе является Дочернее Открытое Акционерное Общество «Научно-производственный центр высокоточной техники «Ижмаш» (далее ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш»), специализирующееся на разработке, производстве и реализации продукции военного и гражданского назначения.

В первой части данной курсовой работы дается характеристика анализируемого предприятия, дана его организационно-экономическая характеристика, а именно основные направления деятельности, история создания, анализ финансового состояния (ликвидность, финансовая устойчивость, оценка деловой активности.

Во второй части представлен обзор изучаемой темы (приведены теоретические аспекты максимизации прибыли предприятия).

Третья ее часть посвящена исследованию, с помощью теоретических положений второй главы и практических материалов предприятия, основной проблемы на примере ДОАО «НПЦ ВТ «ИЖМАШ». Здесь же даны предложения по рассматриваемой теме.

**1. Общая характеристика предприятия ЖОАО «НПЦ ВТ «ИЖМАШ»**

**1.1 История создания и развития предприятия**

Первые воспоминания о производстве высокоточных изделий на ОАО «Ижмаш» относятся к маю 1984 года.

|  |  |
| --- | --- |
| 1984–1985 | Решение начать освоение производства разгонного двигателя. |
| 1985 | Изучение конструкции артиллерийского снаряда и его отсека управления. |
| 14 января 1986 | Выходит приказ Министерства оборонной промышленности №18 об освоении производства изделия «Краснополь». |
| Февраль 1986 | На ПО «Ижмаш» создаются производственные и технические структуры, которым предстоит осваивать новое изделие. С этого времени на предприятии разворачивается освоение производства нового управляемого снаряда. |
| Февраль 1986 | Начинается реорганизация и создание отдельного производства в рамках ПО «Ижмаш». |
| Май 1987 | Создаётся производство 800 по изготовлению изделия «Краснополь». |
| 1989–1994 | Годы расцвета производства 800. Объемы производства растут, повышается качество и количество изделий, к производству 800 присоединяется производство 120 (авиационные пушки и КПМ). |
| 1995 | Началась подготовка производства бытовых счетчиков газа и других товаров народного потребления. Идет поиск путей выживания. |
| 1997 | На производстве начались структурные преобразования и подготовка к самостоятельному существованию. |
| Январь 1998 | Путем учреждения образовано Дочернее открытое акционерное общество «Научно-производственный Центр Высокоточной Техники «Ижмаш» Руководством ОАО «Ижмаш» с целью создания предпосылок эффективной деятельности в условиях рыночной экономики была проведена огромная работа по структурно-организационной перестройке организации. Были созданы крупные дочерние организации на базе структурных производственных подразделений. Одним из дочерних предприятий является ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш». |

**1.2 Характеристика организационно-правовой формы предприятия**

Дочернее открытое акционерное общество «Научно-производственный центр высокоточной техники «Ижмаш», в дальнейшем именуемое «Общество», учреждено в соответствии с решением Совета директоров ОАО «Ижмаш», Гражданским кодексом Российской Федерации, Законом «Об акционерных обществах», Уставом ОАО «Ижмаш».

Общество зарегистрировано администрацией Ленинского района г. Ижевска 06 января 1998 г.

Сокращенное наименование Общества: ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш». Местонахождение Общества – Россия, УР, г. Ижевск, пр. Дерябина, 3.

Общество учреждено и осуществляет свою деятельность на основании законодательства Российской Федерации, Устава.

Общество является юридическим лицом с момента его государственной регистрации.

«Общество» является дочерним обществом ОАО «Ижмаш».

Общество имеет самостоятельный баланс, печать с указанием своего наименования, угловой и другие штампы, необходимые для хозяйственной деятельности, собственный фирменный знак, расчетные и другие счета в банках.

Предприятие имеет право от своего имени совершать в соответствии с законодательством любые сделки, приобретать имущественные права и обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Организация приобрела права и обязанности юридического лица с момента регистрации. Единственным учредителем общества является Открытое Акционерное Общество «Ижевский машиностроительный завод».

Взаимоотношения основного и дочернего общества строятся на основании заключенного между ними договора о взаимоотношениях, в котором предусматриваются взаимные права и обязанности сторон, порядок распределения прибыли, механизм взаимодействия, формы и сроки отчетности.

Предприятие самостоятельно распоряжается выпускаемой продукцией и доходами, полученными в результате этой деятельности, кроме случаев, установленных законодательством РФ.

Предприятие имеет право:

* самостоятельно планировать свою деятельность и формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных действующих законодательством, и в соответствии с заключенными договорами и соглашениями;
* открывать расчетные и другие счета в любом банке для хранения денежных средств и осуществления расчетных, кредитных и кассовых операций;
* создавать филиалы и представительства с правом открытия текущих счетов в соответствии с законодательством;
* самостоятельно определять направления использования, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей, за исключением прибыли, подлежащей перечислению собственнику в установленном порядке;
* создавать в качестве юридического лица дочерние предприятия.

Предприятие обязано:

* соблюдать законодательство РФ;
* выполнять обязательства, вытекающие из законодательства РФ и из заключенных с потребителями и с поставщиками договоров и соглашений;

– осуществлять социальное, медицинское и иные виды обязательного страхования граждан, работающих по найму, обеспечить им условия для трудовой деятельности, в том числе правила безопасности производства, в соответствии с законодательством РФ.

**1.3 Организационно-управленческая структура предприятия**

Высшим органом управления является общее собрание акционеров. Оно рассматривает и принимает решения по вопросам, отнесенным к его компетенции Федеральным законом «Об акционерных обществах».

Общее руководство деятельностью общества осуществляет Совет директоров. Он обладает правами и обязанностями в соответствии с Положением о Совете директоров акционерного общества.

Единоличный исполнительный орган – Исполнительный директор. К компетенции исполнительного директора общества относятся все вопросы руководства текущей деятельностью, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров и совета директоров.

ДОАО «НПЦ ВТ» присуща функциональная форма управления, которая состоит в том, что руководитель ДОАО часть своих полномочий передает своим заместителям и руководителям функциональных отделов.

Структурой управления ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш» является состав и соотношение его внутренних звеньев (цехов, отделов, лабораторий и других компонентов), составляющих единый хозяйствующий объект.

Основными производственными подразделениями ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш» являются цеха №1,2,3, 4. Эти цеха занимаются не только военными темами, но и бытовой продукцией.

К вспомогательной службе предприятия относятся склады, на которых хранятся материалы и комплектующие. Их основная задача сортировка и систематизация ТМЦ для оперативной работы производств.

Исполнительный директор координирует работу бухгалтерии, планово-экономического отдела, финансового отдела и кадровой службы. Бухгалтерия решает все вопросы, связанные с бухгалтерской отчетностью и текущими финансами предприятия. Планово-экономический отдел занимается расчетами плановых показателей себестоимости и прибыли, что в итоге выливается в разработку сметы доходов и расходов и финансовых планов на будущие периоды. Такая структура позволяет директору быть в курсе всего происходящего, как на предприятии, так и за его пределами.

Зам. директора по производству руководит работой цехов, а так же отвечает за координацию и выполнение утвержденного плана цехами.

Технический директор организует работу конструкторско-технических отделов. Конструкторско-технические отделы – это одни из важнейших звеньев, они выполняют инженерное сопровождение поставленных перед производством задач.

Зам. директора по качеству отвечает за качество отпускаемой потребителям продукции, т.е. несет ответственность за сохранение позиций предприятия на рынке, которые невозможно удержать, имея проблемы с качеством.

Коммерческий директор контролирует работу отдела снабжения, комплектации и сбыта. Отвечает за работу вспомогательных служб и планово-диспетчерского отдела. Планово-диспетчерский отдел отвечает за бесперебойное снабжение производства всем необходимым в пределах плана и объемов финансирования.

Директор по безопасности отвечает за охрану объектов всего производства, за контрольно-пропускную деятельность, за разрешительную систему на производстве.

**1.4 Характеристика выпускаемой продукции и оказываемых услуг**

Организация осуществляет любые виды хозяйственной деятельности, перечень которых определяется федеральными законами и на основании специального разрешения (лицензии).

Основными видами деятельности ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш» являются:

– разработка, производство, утилизация и ремонт высокоточных изделий и другой продукции специального назначения, защита сведений, составляющих государственную тайну в процессе разработки и производства на предприятии продукции специального назначения;

– производство и реализация товаров народного потребления;

* производство продукции специального назначения;
* производство, реализация, установка, проверка и гарантийное обслуживание коммерческих приборов учета энергоносителей;
* разработка, производство, ремонт и реализация служебного и гражданского оружия, а также других средств индивидуальной защиты;
* разработка, производство, гарантийное обслуживание узлов и агрегатов автомототехники и автомобилей в целом;
* проведение испытаний изделий, проверки и выдача заключений о годности конструкции;
* сбор, складирование и реализация отходов цветного и черного металла, образующихся в процессе производства;
* торгово-коммерческая деятельность.

ДОАО «Научно-производственный Центр Высокоточной Техники «Ижмаш» основано на базе двух производств объединения «Ижмаш», специализирующихся на производстве управляемых артиллерийских снарядов, авиационных пушек и специализированных машин. На сегодняшний день это крупное предприятие, выпускающее как продукцию военного назначения, так и гражданскую продукцию.

К гражданским видам продукции относятся:

1. Ножи (НН1, НБ1, НБ2, НСБ2, НСМ2, НБ «Супер»);

2. Счетчики газа ротационного типа (РЛ – 1,6; РЛ – 2,5; РЛ-4; РЛ-6; РЛ-10);

3. Лебедка РД-2;

4. Выключатели приборов и стартера;

5. Каналонаполнители;

6. Замки оружейные;

7. Замки.

В перечень основной продукции изготавливаемой ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш» входят:

1. Изделия специального назначения, производимые на экспорт и для выполнения госзаказа(95%);
2. Товары народного потребления (5%).

Положение на рынке ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш» г. Ижевск по товарам народного потребления

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа товаров | Срок работы на рынке | Доля рынка в объеме реализации, % | Оценка доли Общества на рынке, % | Наименование основных конкурентов (город) |
| Счетчики газа | 5 лет | 11 | 9 |  |
| Внутренний рынок |  | 11 | 9 | «Сигнал» г. Энгельс«Газэлектроника» г. Арзамас«ГАЗДЕВАЙС» г. Москва«РЕЛЕРО» г. ОмскПО «Точмаш» г. Владимир«СЭТМА» г. Тюмень |
| Выключатели приборов | 7 лет | 61 | 25 |  |
| Внутренний рынок |  | 61 | 25 | ООО «Рекардо» г. ДемитровградОАО «Автоарматура»г. С-Петербург |

ДОАО НПЦ ВТ «Ижмаш» имеет свою специфику. Наибольшая доля выпускаемой продукции (около 95%) приходится на спецпродукцию. Основными покупателями данной продукции являются:

* ФГУП «Рособоронэкспотр» г. Москва;
* ФГУП «Конструкторское Бюро Приборостроения» г. Тула;
* ОАО «ИАПО» г. Иркутск;
* ОАО «КНАПО» г. Комсомольск-на-Амуре.

Основными покупателями гражданской продукции являются:

* ТЗК «ГАЗ» г. Н. Новгород;
* ОАО «ЗМА» г. Набережные Челны;
* ОАО «РОСНА» г. Воткинск;
* ЗАО ТТЦ «Газовик» г. Воткинск.

Продукция специального назначения в основном реализуется по договорам поставки с Грецией, странами Азии (Малайзия, Индия, Китай) и Африки (ОАЭ).

В планах предприятия заключение договоров с такими странами как Марокко, Иран, Сирия.

Заказы предприятию постоянно растут. Для выполнения крупных заказов (покупки комплектующих, выплаты заработной платы, расходы по отгрузке продукции) предприятие привлекает два источника финансирования:

* увеличение кредиторской задолженности;
* кредиты и займы под залог выполняемых контрактов.

При исполнении заказов и получении средств на счета предприятия происходит погашение заемных средств и расчеты с поставщиками. В связи с этим, в финансовом плане предприятие зависимо от заемных источников финансирования и кредиторской задолженности.

**1.5 Основные финансово-экономические показатели ДОАО НПЦ ВТ «Ижмаш»**

Рассмотрим основные финансово-экономические показатели предприятия (табл. 1.1.):

Таблица 1.1. Финансово-экономические показатели, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2004 год** | **2005 год** | **2006 год** |
| Выручка | 310206 | 382979 | 487606 |
| Объем продаж | 340000 | 405000 | 510000 |
| Затраты на производство и реализациюпродукции | 260321 | 353812 | 445667 |
| Затраты на 1 руб. реализованной продукции | 0,77 | 0,87 | 0,87 |
| Численность рабочих, чел. | 1115 | 1211 | 1290 |
| Фонд оплаты труда | 125095 | 139090 | 153575 |
| Средняя зарплата 1 рабочего | 112,2 | 114,9 | 119,1 |
| Производительность труда | 278,2 | 316,3 | 378 |
| Фондоотдача | 0,82 | 0,99 | 2,2 |
| Фондоемкость | 1,22 | 1,01 | 0,45 |
| Фондовооруженность | 337,3 | 295 | 168,9 |
| Среднегодовая стоимость основных средств | 376093 | 357223 | 217822 |

На основании данных таблицы 1.1. проанализируем динамику финансово-экономических показателей и сделаем выводы (табл. 1.2.):

Таблица 1.2. Динамика основных финансово-экономических показателей, %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2004–2005 год** | **2005–2006 год** |
| Выручка | 1,23 | 1,27 |
| Объем продаж | 1,2 | 1,3 |
| Затраты на производство и реализацию продукции | 1,4 | 1,3 |
| Затраты на 1 руб. реализованной продукции | 1,13 | 1 |
| Численность рабочих, чел. | 1,09 | 1,07 |
| Фонд оплаты труда | 1,11 | 1,1 |
| Средняя зарплата 1 рабочего | 1,02 | 1,04 |
| Производительность труда | 1,1 | 1,2 |
| Фондоотдача | 1,2 | 2,2 |
| Фондоемкость | 0,82 | 0,44 |
| Фондовооруженность | 0,87 | 0,6 |
| Среднегодовая стоимость основных средств | 0,95 | 0,6 |

Проведем анализ, используя данные таблицы 1.2.

Численность работников ДОАО «НПЦ ВТ «Ижмаш» увеличилась в 2005 году по сравнению с 2004 на 96 человек, в 2006 году увеличилась на 79 человек по сравнению с 2005 годом. Средняя заработная плата к 2005 году увеличилась на 2,7 тыс. рублей, к 2006 на 4,2 тыс. рублей.

Исходя из того, что на предприятии применяется гибкая система оплаты труда и ее повышение, а так же был принят дополнительный персонал, увеличилась производительность труда работников в 2005 году на 38,1 тыс. рублей, а в 2006 году на 61,7 тыс. рублей (1,1% и 1,2% соответственно) по отношению к предыдущим периодам. Как видно из таблицы на предприятии виден рост выручки. Так, в 2005 году выручка по сравнению с 2004 увеличилась на 72733 рубля; в 2006 году по сравнению с 2005 увеличилась на 104627 рублей (1,23% и 1,27% соответственно).

Также виден рост объема продаж. В 2005 году увеличение на 65000 рублей, в 2006 году на 105000 рублей (1,2% и 1,3% соответственно). Причинами могут быть как подбор квалифицированных сотрудников, так и изменения в конкурентной среде, а также изменения предоставляемых услуг.

Динамика затрат на производство и реализацию продукции снизилась в 2006 году. Нужно обратить внимание на то, что в 2006 году затраты на 1 рубль произведенной продукции остались прежними по отношению к предыдущему году несмотря на то, что выручка увеличилась.

Из таблицы видно, что стоимость основных средств в 2005 и в 2006 году имела уменьшение (-0,95% и -0,6% соответственно).

С помощью показателя фондоотдачи оценивается эффективность использования оборудования. В связи с тем, что стоимость основных средств снизилась, выросла фондоотдача (1,2% и 2,2% соответственно).

Обобщающий показатель обеспеченности предприятия основными средствами (фондовооруженность) показывает сколько основных средств приходится на одного рабочего. Так как снизилась стоимость основных средств, снизилась также и фондовооруженность (0,87% и 0,6% соответственно).

**1.6 Анализ деловой активности, ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятия**

Деловая активность предприятия отражает эффективность использования вложенных ресурсов.

Оценка деловой активности предприятия оценивается с помощью системы показателей оценки деловой активности предприятия (табл. 1.3.)

Таблица 1.3. Система показателей деловой активности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| 1) показатель эффективности использования трудовых ресурсов |
| Производительность труда, тыс. р./чел. | 278,2 | 316,3 | 378 |
| 2) показатель эффективности использования основных фондов |
| фондоотдача | 0,82 | 0,99 | 2,2 |
| 3) показатели оборачиваемости оборотных средств |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов | 1,04 | 1,5 | 1,6 |
| Коэффициент оборачиваемостидебиторской задолженности, дней | 346,2 | 240 | 225 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов,оборотов | 0,13 | 0,15 | 0,21 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов, дней | 2769 | 2400 | 1714 |
| 4) показатели оборачиваемости кредиторской задолженности |
| Коэффициент оборачиваемостикредиторской задолженности, оборотов | 0,3 | 0,42 | 0,54 |
| Коэффициент оборачиваемостикредиторской задолженности, дней | 1200 | 857 | 667 |

Число оборотов, совершенных дебиторской и кредиторской задолженностью за анализируемый период увеличилось; продолжительность одного оборота дебиторской и кредиторской задолженности снизилась; число оборотов запасов за отчетный период увеличилось; скорость превращения запасов из материальной в денежную форму снизилась.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности ниже периода оборачиваемости кредиторской. Положительной тенденцией является также снижение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, т.е. снижается срок погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

На основании вышеизложенного следует, что деловая активность предприятия повысилась.

Ликвидность предприятия – наличие у предприятия оборотных средств в размере теоретически достаточном для погашения своих краткосрочных обязательств. Оценка ликвидности предприятия проводится с использованием системы показателей оценки ликвидности предприятия (табл. 1.4.)

Таблица 1.4. Система показателей оценки ликвидности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | Рекоменд. значение |
| Величина собственныхоборотных средств(функционирующий капитал) | 271879 | 336972 | 280384 | - |
| Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 1,13 | 1,15 | 1,13 | 1–2 |
| Коэффициентбыстрой ликвидности | 0,14 | 0,12 | 0,14 | 1 |
| Коэффициентабсолютной ликвидности | 0,006 | 0,0003 | 0,0001 | 0,2–0,5 |
| Доля оборотных средств в активах | 0,66 | 0,71 | 0,76 | - |
| Доля собственных оборотныхсредств в покрытии запасов | 0,13 | 0,15 | 0,13 | Ок. 0,5 |  |

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что у предприятия достаточно оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств.

Низкое значение коэффициента быстрой ликвидности указывает на необходимость работы с кредиторами, чтобы обеспечить преобразование дебиторской задолженности в денежные средства.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что предприятие может погасить в ближайшее время малую часть краткосрочной задолженности.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов выше рекомендованного показателя. Доля оборотных средств в активах достаточно высока и наблюдается в каждом последующем периоде.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что ликвидность предприятия высокая, так как для покрытия краткосрочных обязательств у предприятия достаточно оборотных средств.

Финансовая устойчивость – способность предприятия функционировать и развиваться в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. Оценка финансовой устойчивости предприятия оценивается с помощью системы показателей оценки финансовой устойчивости предприятия (табл. 1.5.)

Таблица 1.5. Система показателей оценки финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | Рекоменд.значение |
| Коэффициент концентрации собственного капитала | 0,2 | 0,14 | 0,15 | >0,5 |
| Коэффициентфинансовой зависимости | 6,87 | 7,25 | 5 |  |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | 0,37 | 0,7 | 0,6 | 0,2–0,5 |
| Коэффициентсоотношения заемных исобственных средств | 4 | 6,25 | 5,9 |  |

Доля собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность низкая, что свидетельствует о том, что предприятие финансово неустойчиво.

Доля долга в общей сумме средств вырос в 2005 году. Это означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия.

В 2005 и в 2006 году часть собственного капитала, используемого для финансирования текущей деятельности выше рекомендуемого значения.

На 1 рубль собственных средств привлечено в 2004 году 4 рубля заемных, в 2005 году 6,25 рублей, в 2006 году 5,9 рублей. Сначала происходит рост показателя в динамике, что свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних кредиторов и потере финансовой устойчивости, затем он снижается.

Из вышеизложенного следует, что предприятия финансово неустойчиво, особенно в 2005 году.

Анализ рентабельности предприятия отражает полученный эффект относительно ресурсов и затрат использованных для достижения этого эффекта. Оценка рентабельности предприятия оценивается с помощью системы показателей рентабельности предприятия (табл. 1.6.).

Таблица 1.6. Система показателей рентабельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Рентабельность продукции (продаж) | 0,12 | 0,1 | 0,07 |
| Рентабельность основной деятельности | 0,13 | 0,11 | 0,08 |
| Рентабельность совокупного капитала (активов) | 0,06 | 0,06 | 0,006 |
| Рентабельность собственного капитала | 0,3 | 0,42 | 0,04 |

Рассчитав коэффициент рентабельности продукции можно отметить, что в 2004 г. на 1 рубль объема продаж приходилось 0,12 тыс. рублей прибыли, в 2005 г. 0,1 тыс. рублей, а в 2006 г. 0,07 тыс. рублей, следовательно, прибыль снизилась.

Рентабельность основной деятельности показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. В 2004 г. прибыль составляла 0,13 тыс. рублей, в 2005 г. 0,11 тыс. рублей, а в 2006 г. 0,08 тыс. рублей, следовательно, прибыль от понесенных затрат снизилась.

Рентабельность совокупного капитала показывает эффективность использования всего имущества организации. В 2004 г. на один рубль активов предприятия приходилось 0,06 тыс. рублей прибыли, в 2005 г. также 0,06 тыс. рублей, а в 2006 г. 0,006 тыс. рублей, следовательно, эффективность использования имущества предприятия снизилась.

Рассчитав рентабельность собственного капитала можно отметить, что в 2004 г. на 1 рубль собственного капитала приходилось 0,3 тыс. рублей прибыли, в 2005 г. 0,42 тыс. рублей прибыли, а в 2006 г. 0,04 тыс. рублей, следовательно, эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия, снизилась.

Для улучшения финансового состояния предприятию необходимо:

* + работать с кредиторами, чтобы обеспечить преобразование дебиторской задолженности в денежные средства;
* увеличить оборотные средства;
* увеличить долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность;
* снизить зависимость предприятия от внешних кредиторов за счет увеличения собственных средств;
* увеличить скорость превращения запасов из материальной в денежную форму;

**2. Максимизация прибыли**

**2.1 Экономическое содержание, функции и виды прибыли**

Конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовые результаты: прибыль и убытки. Целевая функция предприятий – прибыль. Она – двигатель всех его действий, отражает их эффективность. Прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала.

По своему содержанию прибыль весьма сложная категория, общий результат всех действий хозяйствующего субъекта, затрагивающий экономические интересы участников производственного процесса. Как известно, общая сумма прибыли представляет собой разницу между доходами от разных видов деятельности (производственной, торговой, закупочной, коммерческой, финансовых операций и т.д.) и осуществленными затратами на их достижение. На ее размеры влияют также внереализационные доходы и убытки.

С экономической точки зрения, прибыль – это разность между денежными поступлениями и выплатами, а с хозяйственной – между имущественным состоянием предприятия на начало и конец периода.

Прибыль, исчисленная для целей бухгалтерского учета, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности, что приводит к разграничению понятий бухгалтерской и экономической прибыли. Первая – результат реализации товаров и услуг, вторая – результат работы капитала [1, с. 24].

1. Прибыль есть положительная разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников; ее расходами, понимаемыми, как снижение совокупной стоимости оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала.
2. Прибыль (убыток) – это прирост (уменьшение) капитала собственников в отчетном периоде.

Оба определения имеют право на существование, но с позиций практической реализации, т.е. исчисления прибыли, второе представляется предпочтительным.

Идея выделения экономической и бухгалтерской прибыли принадлежит Д. Соломону. Вот так выглядит его определение:

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль + Внереализационные изменения стоимости оценки (активов) в течение отчетного периода – Внереализационные изменения стоимости оценки (активов) в прошлые периоды + Внереализационные изменения стоимости активов в будущие периоды.

Автор исходит из предпосылки, что концепция прибыли нужна для:

1) исчисления налогов;

2) защиты кредиторов;

3) выбора инвестиционной политики.

С этих позиций бухгалтерская трактовка приемлема для первой и неприемлема для третьей цели.

В экономической системе прибыль выполняет следующие функции:

1) показатель эффективности деятельности предприятия;

2) основной элемент финансовых ресурсов предприятия (стимулирующая функция);

3) источник формирования бюджетов различного уровня.

Рассмотрим понятия прибыли, которые употребляются в российской практике.

Валовая прибыль – сумма прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации без НДС, акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость.

В валовую прибыль включено превышение выручки от реализации основных фондов и иного имущества, что означает прирост капитала. Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе. Предприятие вправе списывать, продавать, ликвидировать и передавать свое имущество (здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, материальные ценности и др.). Финансовый результат проявляется только при продаже перечисленных видов. Он определяется как разница между выручкой от реализации имущества (за вычетом НДС) и остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации. Под иным имуществом понимается: сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки, программные продукты), валютные ценности (валюта, ценные бумаги в валюте, драгоценные камни и металлы), ценные бумаги.

Влияние на величину валовой прибыли оказывают доходы и расходы от внереализационных операций. Их финансовые результаты – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанных с реализацией продукции основных фондов, иного имущества, выполнением работ и услуг. Они определяются как доходы за вычетом расходов по внереализационным операциям.

Чистой прибылью называют прибыль, остающуюся на предприятии после уплаты всех налогов и используемую для развития производства и на социальные нужды.

Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) – это конечный финансовый результат, отражаемый в балансе предприятия и выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Она используется для оценки эффективности производства, выявления динамики роста и определения общей рентабельности, а также для целей налогообложения прибыли.

В балансовой прибыли отражается результативность всех проводимых мероприятий. Поэтому управленческие действия следует направить на активизацию решающих факторов, положительно влияющих на улучшение финансовых результатов, максимизацию прибыли.

Общая сумма балансовой прибыли, отражаемая в бухгалтерском балансе, включает в себя:

1. прибыль от реализации основной продукции (товаров, работ, услуг);
2. прибыль от прочих хозяйственных операций (реализации излишних материальных ценностей, транспортного, подсобного сельского хозяйства и других подразделений, находящихся на балансе предприятия);
3. прибыль от финансовых операций (с ценными бумагами и другими финансовыми инвестициями);
4. разницу между другими внереализационными доходами и расходами (полученные и уплаченные штрафы, пени, непредвиденные поступления от списанных долгов, потери от стихийных бедствий и т.д.).

Балансовую прибыль в иностранной литературе принято называть прибылью брутто, а чистую прибыль (за вычетом обязательных платежей из прибыли) – прибылью нетто.

**2.2 Факторы, влияющие на величину прибыли**

Одним из важнейших отчетных документов является отчет о прибыли, который анализируется руководством предприятия с точки зрения достигнутых успехов, и потерях возможностей в важнейших сферах деятельности.

Отчет о прибыли содержит важную информацию о поступлениях денежных средств, затратах и финансовых результатах в каждой сфере деятельности. Их сравнение с плановыми заданиями, достижениями прошлых лет позволяет выявить определенные тенденции в образовании прибыли, оценить влияние решающих факторов на ее величину. Для финансового менеджера отчет о прибылях становиться ориентиром для дальнейших действий, направленных на устранение слабых мест в работе субъекта, применение активных методов воздействия на максимизацию прибыли.

Практика хозяйствования предприятий подтверждает, что основной объем прибыли формируется за счет доходов от реализации продукции. Для увеличения прибыли от реализации товаров, услуг, работ требуется решение двух главных задач: обеспечить рост выручки от их продажи и добиться снижения их себестоимости. Чтобы добиться положительного эффекта, требуется налаженная работа всех участников производства и управления, в которой особые функции выполняет финансовая служба. Они заключаются в организации контроля за эффективностью осуществляемых операций, мероприятий в их оценке с точки зрения конечных результатов, а также применении финансовых рычагов, стимулов при выборе и реализации оптимальных решений.

Имеется ряд методов, позволяющих положительно воздействовать на факторы, влияющие на объем прибыли от реализации продукции. Решающие факторы можно условно поделить на три группы. Первая из них влияет на рост (уменьшение) поступлений от реализации, вторая – на объем затрат, третья – на изменения уровня рентабельности реализованной продукции.

Все эти факторы тесно связаны между собой, их положительное воздействие достигается лишь при принятии и реализации обоснованных решений с учетом реальных экономических условий. В частности, стимулирование роста производства продукции целесообразно осуществлять только при наличии возможности продажи этих товаров. Изучение конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения может подсказать, в каком количестве и ассортименте выпускать эти изделия, какой должна быть кредитная и ценовая политика предприятия.

На увеличение спроса влияет не только потребность в приобретении и использовании конкретных ценностей, обусловленная общей экономической ситуацией в стране, материальным и культурным уровнем населения. На эластичность спроса влияют также цены, ставки косвенных налогов, активность рекламы. Продажа товаров в рассрочку, предоставление коммерческих кредитов, скидок за увеличение объема проданных товаров, услуг позволяют конкретной фирме увеличить поступления выручки от реализации продукции.

Виды и уровень применяемых цен определяют в конечном счете объем выручки от реализации продукции, а следовательно, – прибыли.

Сосредоточим основное внимание на использовании цен для максимизации прибыли от реализации продукции.

В рыночных условиях цены приобрели «свободу», большинство из них без каких-либо ограничений определяется самими субъектами, производящими и реализующими соответствующую продукцию. В таких условиях первостепенным становится вопрос о том, как оптимизировать размер цены на конкретные товары, услуги, работы, чтобы продать их с определенной выгодой. От этого во многом зависит их конкурентоспособность, спрос на данные ценности, объем денежных поступлений, возмещение затрат, а значит, и прибыль, финансовое благополучие субъекта.

Задача первоначального определения цены, как и умелое маневрирование ею в конкретной ситуации, может быть успешно выполнена при соблюдении основных правил функционирования цены, хорошей ориентации в рыночной конъюнктуре, изучении эластичности покупательского спроса.

К важнейшим правилам формирования цены на продукцию относятся следующие:

1. в основу цены должны быть положены затраты на ее производство и реализацию, причем уровень цены товара должен быть выше его себестоимости;
2. обоснование цен и маневрирование ими целесообразно производить с учетом спроса и предложения на соответствующую продукцию и ее предельной полезности.

Принимая на вооружение эти правила, финансовый менеджер обосновывает и пытается реализовать ценовую политику предприятия в текущем периоде. Для определения уровня затрат он использует их плановую калькуляцию, отчетные данные за прошедший период, составляет и анализирует несколько альтернативных вариантов и выбирает оптимальный исходя из стимулирования и достижения увеличения объема выручки от реализации продукции и снижения уровня затрат. Эти задачи приходят в некоторое противоречие, поскольку рост поступлений от реализации продукции предполагает увеличение затрат на расширение производства, сырье, материалы, рекламу и другие нужды, связанные с реализацией продукции.

Рост прибыли зависит также от снижения затрат на производство продукции, от увеличения объема реализованной продукции.

Затраты на производство и реализацию продукции, формирующие себестоимость, – один из важнейших качественных показателей коммерческой деятельности предприятия.

Следует учесть и специфику затрат, из которых в основном переменные изменяют свои размеры пропорционально объему производства и сбыту продукции. Постоянные затраты, как правило, более длительное время остаются фиксированными, что позволяет при увеличении объема реализации товаров снизить их уровень на единицу выпускаемых изделий.

Как известно, к переменным затратам относятся расходы на приобретение сырья, материалов, топлива, транспортные издержки и т.д. Постоянные затраты включают амортизационные отчисления, проценты за банковский кредит, административные расходы, рекламу и др.

Затраты на производство и реализацию продукции, определяющие себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации, а также внепроизводственных затрат.

Состав и структура затрат на производство зависят от характера условий производства при той или иной форме собственности, от соотношения материальных и трудовых затрат и других факторов.

Затраты на производство и реализацию продукции исходя из их экономического содержания объединяются в пять групп: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов), затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и прочие затраты.

В состав «Материальных затрат» включаются покупные сырье и материалы, входящие в состав производимой продукции. Это основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо всех видов, тара, запчасти для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, покупная энергия всех видов; затраты, связанные с использованием природного сырья, затраты на работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями.

Состав второй группы «Затраты на оплату труда» весьма разнообразен. Сюда входят выплаты заработной платы, выплаты по установленным системам премирования, выплаты компенсирующего характера, стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, форменной одежды; оплаты очередных и дополнительных отпусков, оплата учебных отпусков и другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.

В третью группу затрат на производство и реализацию продукции включены «Отчисления на социальные нужды». Это обязательные платежи в Фонд обязательного государственного страхования, в Пенсионный фонд, в Государственный фонд занятости и в Фонд обязательного медицинского страхования.

Четвертой группой затрат на производство и реализацию продукции является «Амортизация основных фондов». В этой части затрат отражаются амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется на основании их балансовой стоимости и действующих норм амортизации.

Пятую, но отнюдь не последнюю по важности и разнообразию группу затрат на производство и реализацию продукции представляют «Прочие затраты». В эту группу включаются некоторые виды налогов, сборов и платежей, отчисления в специальные внебюджетные фонды, оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата за аренду, амортизация по внематериальным активам.

Из вышеизложенного следует, что затраты на производство и реализацию продукции, формирующие себестоимость продукции, являются важнейшим многофакторным компонентом, определяющим величину прибыли предприятия.

Существуют типичные правила и ситуации, которые также должен учитывать финансовый менеджер при выборе оптимальной структуры затрат на производство и реализацию продукции.

Первое правило – установить рациональное соотношение между переменными и постоянными затратами, чтобы не нарушать нормального функционирования предприятия. Одновременно следует обеспечить рациональное увеличение этих двух групп затрат, поскольку могут возникнуть ситуации, когда из-за нехватки помещения, оборудования останавливается производственный цикл. И наоборот, когда основные фонды работают непроизводительно из-за отсутствия необходимых запасов сырья, материалов и т.д.

Второе правило – считаться с законом убывающей предельной полезности и предельной производительности факторов производства. При выборе решений, касающихся уровня и структуры затрат, необходимо помнить, что увеличение переменных затрат влияет на рост выпуска продукции лишь до определенного предела, за которым дополнительный эффект начинает снижаться.

**3. Предложения по улучшению и максимизации прибыли на ДОАО «НПЦ ВТ «ИЖМАШ»**

Заказы предприятию постоянно растут. Для выполнения крупных заказов (покупки комплектующих, выплаты заработной платы, расходы по отгрузке продукции) предприятие привлекает два источника финансирования:

* увеличение кредиторской задолженности;
* кредиты и займы под залог выполняемых контрактов.

При исполнении заказов и получении средств на счета предприятия происходит погашение заемных средств и расчеты с поставщиками. В связи с этим, в финансовом плане предприятие зависимо от заемных источников финансирования и кредиторской задолженности.

На основании таблицы 1.5. «Анализ финансовой устойчивости предприятия» можно сделать следующие выводы:

На предприятии сложилась высокая степень риска зависимости от заемного капитала.

Доля собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность низкая (0,2,0,14 и 0,15 в 2004, 2005 и 2006 году соответственно, при рекомендуемом значении > 0,5), что свидетельствует о том, что предприятие финансово неустойчиво.

Доля долга в общей сумме средств максимально выросла в 2005 году. Это означает, что в 2005 году произошло увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия.

На 1 рубль собственных средств привлечено в 2004 году 4 рубля заемных, в 2005 году 6,25 рублей, в 2006 году 5,9 рублей. Сначала происходит рост показателя в динамике, что свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних кредиторов и потере финансовой устойчивости, затем он снижается.

Так как собственных средств недостаточно предприятие прибегает к краткосрочным кредитам банка. Если кредиторы предъявят свои претензии, то распродажи всех запасов на предприятии не хватит, чтобы рассчитаться с долгами. Но распродажа запасов занимает длительный период времени, поэтому предприятие не сможет улучшить свое финансовое состояние в течение ближайшего времени.

Из вышеизложенного следует, что предприятие находится в зависимости от внешних кредиторов, т.е. доля заемных средств в общей сумме средств, авансированных в деятельность предприятия велика, что говорит о низкой финансовой устойчивости предприятия.

Для увеличения финансовой устойчивости предприятию следует снизить зависимость предприятия от внешних кредиторов за счет увеличения доли собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность.

Из таблицы 1.6. «Показатели рентабельности предприятия» выявлено, что коэффициент рентабельности продукции, рентабельность основной деятельности, рентабельность совокупного капитала, рентабельность собственного капитала снизились.

Основные причины снижения показателей данной группы является неэффективное использование финансовых ресурсов предприятия и его производственной мощности, опережение темпов роста затрат над темпами роста прибыли. Последствия могут привести к тому, что в будущем прибыль уменьшится до такого уровня, при котором у предприятия не будет возможности финансировать научные исследования, развитие производства и социальной сферы, создание резервного фонда. При низком уровне рентабельности снижается возможность привлечения инвестиций путем проведения эмиссии акций или других ценных бумаг, так как снижается уровень привлекательности данного предприятия для потенциальных инвесторов, и степень заинтересованности уже существующих акционеров (шансов на получение дивидендов нет).

Чтобы повысить рентабельность основной деятельности необходимо пересмотреть цены и усилить контроль за себестоимостью реализованной продукции.

Для снижения себестоимости применяются следующие резервы:

1) увеличение объемов производства продукции за счет более полного использования производственной мощности предприятия. При увеличении объема производства сумма переменных затрат возрастает, а постепенные затраты остаются неизменными, следовательно, себестоимость продукции снижается;

2) сокращение затрат за счет повышения производительности труда, экономного использования сырья, снижения производственного брака и т.д.

В свою очередь производительность труда увеличивается за счет совершенствования технологий, механизации и автоматизации производства, внедрения новой техники, новых видов сырья, улучшение условий труда, повышение квалификации, развитие методов мотивации, развитие творческого характера труда, совершенствование системы оплаты труда.

**Заключение**

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

На ДОАО «НПЦ ВТ «ИЖМАШ» сложилась высокая степень риска зависимости от заемного капитала. Данное предприятие находится в зависимости от внешних кредиторов, т.е. доля заемных средств в общей сумме средств, авансированных в деятельность предприятия велика, что говорит о низкой финансовой устойчивости предприятия.

ДОАО «НПЦ ВТ «ИЖМАШ» характеризуется низким уровнем рентабельности. Исходя из этого снижается возможность привлечения инвестиций путем проведения эмиссии акций или других ценных бумаг, так как снижается уровень привлекательности данного предприятия для потенциальных инвесторов, и степень заинтересованности уже существующих акционеров (шансов на получение дивидендов нет).

Как описывалось ранее, основными факторами, влияющими на величину прибыли являются: увеличение выпуска продукции, снижение запасов готовой продукции, повышение цен на товары, снижение себестоимости продукции, оптимизация структуры затрат, снижение убыточности отдельных групп товаров, повышение доли высокорентабельной продукции.

Первоначальное определение цены, умелое маневрирование ею в конкретной ситуации, соблюдение основных правил функционирования цены, хорошей ориентации в рыночной конъюнктуре, изучение эластичности покупательского спроса; установление рационального соотношения между переменными и постоянными затратами; сокращение затрат за счет повышения производительности труда, экономного использования сырья, снижения производственного брака; увеличение объемов производства продукции за счет более полного использования производственной мощности предприятия; снижение зависимости предприятия от внешних кредиторов за счет увеличения доли собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность – основные задачи, необходимые предприятию для финансовой устойчивости, рентабельности и самое главное – максимизации прибыли.

**Список литературы**

1. Антонова М.В. Финансы организаций: учебное пособие/ М.В. Антонова, О.А. Барашков, П.А. Левчаев; под ред. д-ра экон. наук проф. С.С. Артемьевой. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2005. – 112 с.
2. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (п/п): учебное пособие/ А.Н. Гаврилова, А.Л. Попов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 576 с.
3. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004. – 520 с.
4. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.П. Финансы организаций: менеджмент и анализ. Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 448 с.
5. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. – Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002. – 416 с.
6. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ И.Ф. Самсонов, И.П. Баранникова, А.А. Володин и др. Под ред. проф. И.Ф. Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2001. – 495 с.
7. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/ Под ред. проф. Е.И. Исохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 408 с.
8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы п/п. – М.:ИНФРА-М, 1999. – 343 с.
9. Балобанов А.И., Балобанов И.Т. Финансы. – Питер, 2002. – 192 с.
10. Большаков С.В. Проблемы укрепления финансов предприятий // Финансы. – 1999. – №2. – С. 18–21
11. Павлова Л.Н Финансы предприятий. – М., 1998. – 639 с.
12. Половинкин С.А. Управление финансами предприятия. – М., 2001.-376 с.
13. Федулова С.Ф. Финансы. – Ижевск, 2003. – 242.
14. Экономика предпрятия. – М., 2000. – 584 с.

15) Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом Выбор

инвестиций. Анализ отчетности. – М., 2000. – 512 с.: ил.