Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление ***38.03.01*** **Направленность** Финансы и кредит

(код) *(наименование)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

НА ТЕМУ РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ АО "КВАДРА"

Обучающийся **Кулаченкова Ирина Константиновна**

(Ф.И.О. полностью)



Руководитель **Бекетова Ольга Николаевна**

(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2023г

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

обучающийся Кулаченкова Ирина Константиновна

1. Тема: «Разработка мероприятий по увеличению прибыли предприятия АО «Квадра».

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «16» августа 2023 г.

3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.

4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическая сущность, функции и виды прибыли

1.2. Факторы, влияющие на прибыль предприятия

1.3. Направления повышения прибыли предприятия

Глава 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ АО «КВАДРА»

2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Квадра»

2.2. Анализ состава, динамики прибыли АО «Квадра»

2.3. Факторный анализ прибыли АО «Квадра»

Глава 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ АО «КВАДРА»

3.1. Мероприятие 1

3.2. Мероприятие 2

3.3. Экономическое обоснование разработанных мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

5. Перечень графического материала 23 таблицы, 15 рисунков.

6. Приложения 4.

Дата выдачи задания 03.06.2023 Задание принял (дата) 03.06.2023

Подпись руководителя  Подпись обучающегося_ 

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....4
ГЛАВА 1. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....6
1.1. Экономическая сущность, функции и виды прибыли.....6
1.2. Факторы, влияющие на прибыль предприятия.....18
1.3. Направления повышения прибыли предприятия.....25
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ АО «КВАДРА».....31
2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Квадра».....31
2.2. Анализ состава, динамики прибыли АО «Квадра».....39
2.3. Факторный анализ прибыли АО «Квадра».....48
ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ АО «КВАДРА».....56
3.1. Мероприятия по расширению работ АО «Квадра».....56
3.2. Мероприятия по снижению затрат.....60
3.3. Экономическое обоснование разработанных мероприятий.....63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....69
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....72
ПРИЛОЖЕНИЯ……..……..77

ВВЕДЕНИЕ

Получение прибыли является важной задачей для большинства хозяйственных организаций и компаний, работающих в рыночных условиях. Кроме того, прибыль является одним из ведущих источников долгосрочного финансирования корпоративного развития, и степень ее финансовой независимости во многом зависит от реальности ее наличия или конечной стоимости. В связи с нестабильностью экономической ситуации для руководителей организаций очень важным вопросом является получение предприятием прибыли, проведение контроля за доходами и расходами.

Отечественные компании стремятся максимизировать свою прибыль в текущем периоде, особенностью которого стали последствия изоляции при пандемии, а также усиливающееся санкционное давление. Эти факты обусловили необходимость поиска новых путей, обеспечивающих получение прибыли. Процесс формирования прибыли связан с необходимостью выявления и систематизации факторов, обеспечивающих фирме получение максимальной прибыли при выпуске и реализации продукции или услуг.

Учитывая важность получения прибыли для ее эффективного управления и своевременного выявления резервов для повышения, возникает объективная необходимость в проведении регулярного анализа показателей рентабельности предприятия.

Актуальность темы исследования объясняется тем, что анализ и управление прибылью предприятия позволяет определить основные пути стабильного роста эффективности любой компании, потенциальные возможности предприятия, рациональное использование ресурсов, а также выявить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

Существенный вклад в анализ и управление прибылью компаний внесли следующие российские и зарубежные ученые: В.В. Ковалев, Н.П. Любушин, Г.В. Савицкая, В. Ригер, А.Д. Шеремет, И. Фишер и др.

Цель выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по увеличению прибыли предприятия.

В соответствии с целью работы можно выделить задачи, которые необходимо решить:

– рассмотреть экономическую сущность, функции и виды прибыли;

– рассмотреть факторы, влияющие на прибыль организации;

– рассмотреть направления повышения прибыли в организациях;

– рассмотреть организационную экономическую характеристику предприятия;

– провести анализ состава и динамики прибыли организации;

– провести факторный анализ прибыли компании;

– разработать мероприятия по повышению прибыли организации;

– провести экономическое обоснование разработанных мероприятий.

Объектом работы выступает АО «Квадра».

Предметом работы является анализ прибыли организации.

В работе использованы следующие методы исследования: аналитический, опытно-статистический, метод сравнения и группировки.

Теоретической и методологической базой исследования послужили: законодательство РФ, работы ведущих российских и зарубежных экономистов по изучаемым вопросам, финансовая отчетность организации.

Нормативно-правовую базу составили законодательные и нормативные акты РФ, регулирующие вопросы анализа и управления прибылью организаций.

Научная новизна выпускной квалификационной работы состоит в возможности использования мероприятий по повышению прибыли в различных организациях для улучшения их деятельности.

Результаты выпускной квалификационной работы, в частности мероприятия по повышению прибыли организации имеют теоретическую и практическую значимость.

ГЛАВА 1. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическая сущность, виды и функции прибыли

Финансовые показатели результатов описывают полную эффективность наличия предприятия. Наиболее важными из этих показателей являются показатели прибыли, которые являются основой прямого экономического роста предприятия в рыночной экономике.

Так как прибыль является движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы собственников отраслей, их работников, а также интересы государства. Проблема овладения руководителями и работниками, вовлеченными в экономику, объясняется, как актуальная задача, инновационными методами получения прибыли и эффективным управлением прибылью в инвестиционной, операционной и хозяйственной деятельности организации. [33, с. 282].

Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 No 402-ФЗ, Положением о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Российской Федерации установлено, что целью ведения коммерческого бизнеса является получение прибыли. Прибылью называется финансовая группа, которая в совокупности отражает хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта в виде денежных сбережений. Прибыль, которая выделяет конечные результаты торгово-производственного процесса, является основным показателем экономического капитала бизнеса.

По Налоговому кодексу РФ прибыль деятельности организации можно представить как разницу между ее доходами и расходами.

Согласно ПБУ 9/99, доходом общества является увеличение экономической выгоды в результате приобретения активов (имущества и денежных средств) и (или) погашения обязательств, в результате чего увеличивается капитал этого общества, за исключением доли участников (собственников имущества).

Согласно ПБУ 10/99, расходами организации являются уменьшение экономических выгод в результате потери активов (денежных средств, имущества) и (или) долгов, повлекших за собой уменьшение капитала этой компании, за исключением уменьшения резервов по решению участников (собственников имущества).

Отсюда следует, что, если в результате финансово-хозяйственной деятельности организации за отчетный период доходы превышают расходы, имущество организации соответственно прирастает – предприятие получает прибыль, в ситуации, когда расходы превышают доходы, происходит уменьшение имущества, выраженные в денежной форме потери, а результатом деятельности предприятия будет являться – убыток.

Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов в виде доходов и расходов, как с положительным, так и с отрицательным результатом [14, с. 239].

Прибыль – это выручка организации, которая получена от производства, реализации продукции, оказания услуг, трансферта с гарантиями, производительности труда на производстве и т. д. Коэффициент прибыли отражает все аспекты финансово-производственной деятельности компании [35, с. 8].

Существует множество подходов к определению понятия «прибыльи». Некоторые из них показаны в таблице 1.

Анализ различных источников говорит нам о том, что единого понимания термина «прибыль» нет. Тем не менее, среди них можно выделить несколько существенных характеристик прибыли [33, с. 282]:

- выгода как разница между доходами и расходами (прибыль – остаточный показатель);

- прибыль в виде денежного выражения стоимости произведенного продукта;

- прибыль в виде чистого дохода от капитала (категория прибыли тесно связана с категорией капитала);

- прибыль как конечный финансовый результат деятельности организации;

- выгода в виде «платы за риск» (в конечном итоге в процессе своей деятельности в силу объективных причин внешнего и внутреннего характера предприниматель может потерять не только ожидаемую прибыль, но и вложенный капитал).

Таблица 1

Подходы к определению прибыли [23, 33, 37]

Источник	Определение прибыли
Большой экономический словарь	Превышение доходов от продажи товаров и услуг над расходами на производство и продажу этих товаров и услуг
Карл Маркс	Превращенная форма добавочной стоимости, порожденная всем авансированным капиталом
И.А. Бланк	Выраженный в денежной форме чистый доход бизнесмена на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления организацией деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе осуществления предпринимательской деятельности
П.Э. Самуэльсон и В.Д. Нордхаус	Доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение непосредственно технических усовершенствований
Н.Б. Клишевич	Конечный положительный финансовый результат компании, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом
Д.С. Моляков	Денежное выражение части стоимости прибавочного продукта
Г.В. Савицкая	Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции
Н.Н. Селезнева	Чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе хозяйственной деятельности
В.Я. Горфинель	Разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. Часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции или товаров, оказания услуг, выполнения работ
В.В. Ковалев	Выражает накопления предприятий, создаваемых предприятиями любой формы собственности, в виде денежной валюты
А.Н. Жилкина	Вознаграждение за определенный предпринимательский риск, то есть тот доход хозяйствующего субъекта, который выражается в денежной форме на вложенный капитал
Н.А. Казакова	Определенная часть выручки фирмы, которая остаётся после удержания полных затрат на производство и реализацию конкретной продукции
Статья 247 Налогового кодекса РФ	Полученный организацией доход, уменьшенный на величину производственных расходов

Когда мы объединяем основные сущностные характеристики прибыли, мы получаем обобщенное понятие. Прибыль – это денежный показатель

финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между общим оборотом предприятия по вложенному капиталу и совокупными затратами на производственные процессы.

Сформулировав обобщенное понятие, перейдем к определению экономической сущности прибыли. В современной экономике прибыль играет большую роль.

Владельцы организации больше всего заинтересованы в получении наибольшей прибыли. Это будет основной целью их деловых предприятий. При этом не собственники настаивают на получении большой прибыли. Эффективность компании связана с уровнем заработной платы, дальнейшими возможностями трудоустройства и профессиональной репутацией ее руководителей. Прибыль организации является важным фактором для сотрудников, которые не участвуют в управлении организацией. Причина этого в том, что прибыль является своеобразной гарантией трудоустройства работников, поскольку устойчивость организации напрямую зависит от получаемой ею прибыли [33, с. 283].

Кроме того, прибыль организации может удовлетворять часть социальных потребностей сотрудников и приносить дополнительные материальные стимулы (как правило, если проводятся специальные программы по вовлечению сотрудников в прибыльность компании).

Во-вторых, организационная рентабельность является экономической основой государства. Бюджет страны пополняется за счет прямой налоговой системы перераспределения прибыли. Таким образом, бюджеты на доходной части (как федеральные, так и региональные) позволяют государству реализовывать существующие программы и поддерживать успешную «работу» экономики.

В-третьих, организационная рентабельность отражает эффективность хозяйственной деятельности. Сравнивая уровень рентабельности одного и того же отдельного предприятия со средним отраслевым предприятием, величина эффективности управления, влияние решений и производительность хозяйственной деятельности этой фирмы очевидны. Среднеотраслевой уровень прибыли указывает на наиболее эффективные отрасли с точки зрения использования

капитала. Это прямая причина перехода от неэффективных отраслей к более эффективным отраслям капитала.

Прибыль является основным внутренним финансовым ресурсом, обеспечивающим развитие компании. В ресурсной системе формирования финансовых ресурсов компании прибыль отличается ее постоянным воспроизводством. Такая важная часть, которую занимает прибыль в массе всех ресурсов, объясняется тем, что уровень рентабельности компании сильно переплетается с потребностью в инвестициях. Если организация не получает достаточно высокую прибыль, возникает острая необходимость в сборе средств из других внешних источников. Противоположная ситуация, напротив, характеризует высокий уровень самофинансирования девелоперской компании, что повышает ее конкурентоспособность на рынке [33, с. 284].

Прибыль является основным и основным источником прироста рыночной стоимости компании. Есть возможность заработать на определенной части достаточно высокий уровень прибыли организации, обеспечивающий прирост «чистых» активов. Доля прибыли, передаваемая в капитал, одинакова, «чистая» стоимость активов одинакова по мере увеличения рыночной стоимости компании.

Производственная прибыль является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества. Делается это разными способами. Во-первых, из полученной прибыли выделяются организации на внутренние социальные программы, которые прописаны в локальных правилах компании или трудовых договорах сотрудников. Кроме того, налогом облагается прибыль организаций, обеспечивающих финансирование в бюджетах различных уровней, которые служат источником реализации федеральных и региональных социальных программ. Единственным дополнительным способом удовлетворения социальных потребностей общества является оказание материальной помощи нуждающимся или финансируемое обществом социальными институтами. Средства, для этих пожертвований, выделяются организацией.

Прибыль также является основной защитой, защищающей бизнес от угро-

зы банкротства. Риск банкротства связан с такими факторами, как неэффективное управление активами или использование большей части заемных средств. Но в остальном все то же самое. Это связано с капитализацией прибыли, которая способствует восстановлению платежеспособности и увеличению долей капитала, обеспечивая таким образом финансовую устойчивость компании.

Прибыль также является оценкой. Для организации величина прибыли высока, так как она является одним из основных финансовых ресурсов компании.

Прибыль зависит от принципов существования, спроса на производимую продукцию, рыночной конкуренции, а также изменений налогового законодательства, затрат на производство и т.д. В результате прибыль, полученная хозяйствующим субъектом, распределяется между государством, самой компанией и собственниками компании.

В связи с вышесказанным часто возникает проблема выбора использования финансовых ресурсов: это либо инвестиции с целью расширения основной деятельности, либо вложения в альтернативные фонды. Экономическая значимость прибыли заключается непосредственно в получении результата вложений в наиболее прибыльные активы.

Сущность прибыли можно определить через ее функции (рисунок 1).

Регулирующая функция – прибыль позволяет управлять непосредственно денежными потоками и регулировать распределение их по различным фондам организации (накопление, дивиденды, потребление, резервный фонд, т.п.).

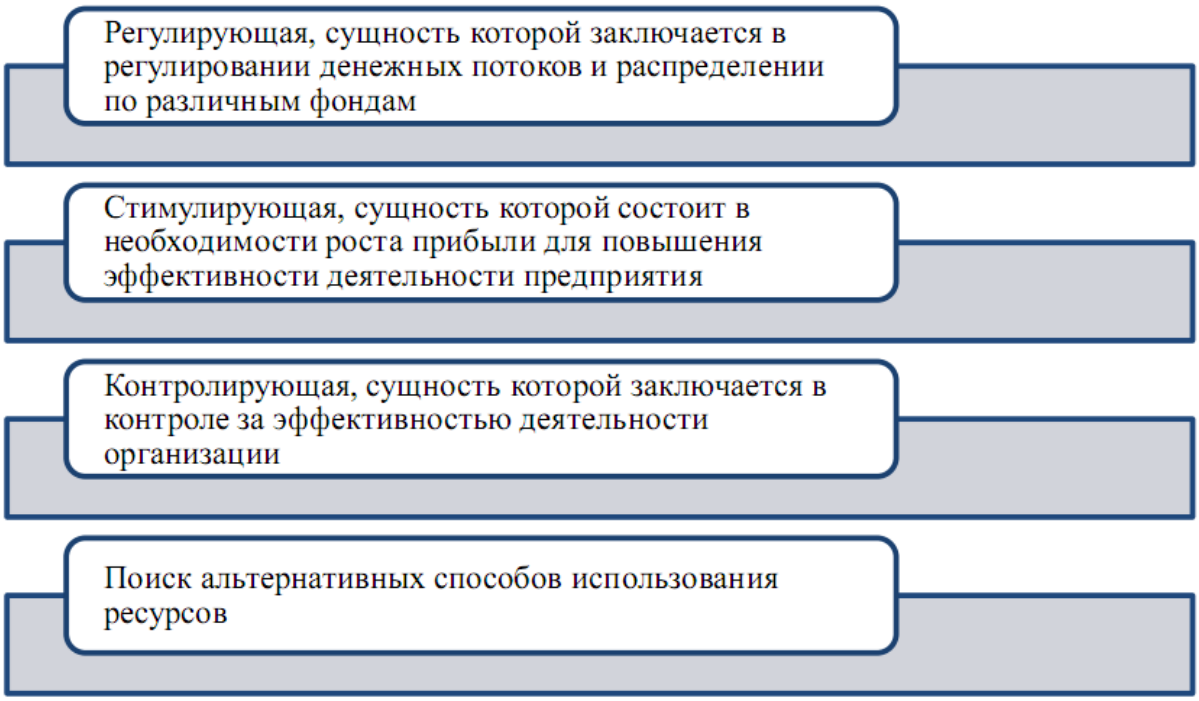

Рисунок 1 – Функции прибыли предприятия

Стимулирующая функция прибыли заключается в следующем – она осуществляет стимулирующее воздействие, повышающее эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации. Любая компания в процессе своей деятельности стремится укрепить свои позиции на рынке и напрямую добиться экономической выгоды и преимуществ перед конкурентами. Все это направлено на динамичное развитие предприятия. Ожидание прибыли в значительной степени стимулирует предпринимателя организовать производство таким образом, чтобы минимизировать затраты, а также эффективно использовать экономические ресурсы и в конечном итоге добиться наибольшей отдачи от факторов производства. Для этого предприниматель совершенствует технологии, внедряет в производство достижения техники и науки. Это приводит к экономическому росту, прежде всего организации, а также всей экономики страны.

Контрольная функция – величина прибыли характеризует экономический эффект предприятия, проверяя правильность выбранной им стратегии развития и выполнения различных бизнес-планов.

Фискальная функция – за счет прибыли исполняется часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями, так как прибыль является источником создания внебюджетных средств и бюджетных средств.

Оценочная функция – прибыль – это показатель, наиболее точно отражающий рациональность производства и оценивающий деятельность организации.

Следует отметить, что существуют разные виды прибыли (рисунок 2).

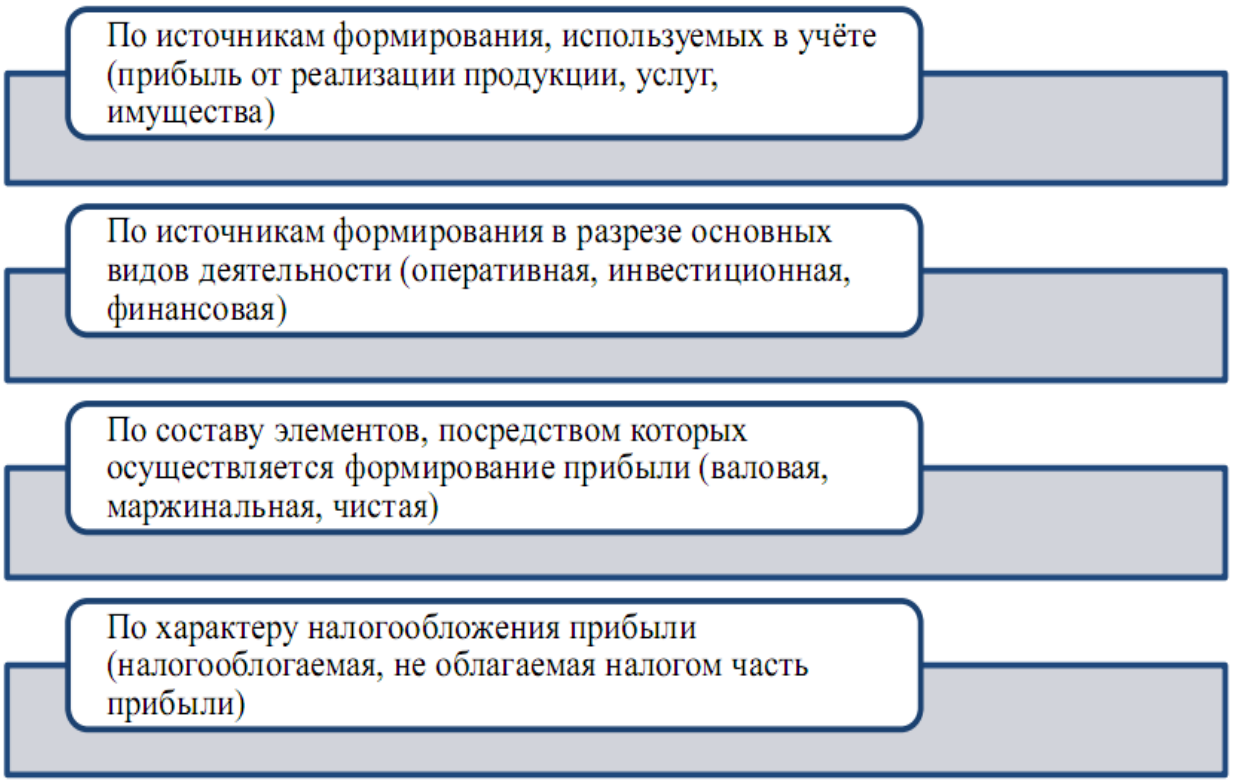

Рисунок 2 – Виды прибыли организации

Механизмы определения прибыли установлены в нормативно-правовых актах в области формирования доходов, расходов и налогообложения.

Существует четыре основных вида прибыли, отражаемыми в «Отчете о финансовых результатах», являются: прибыль от продаж, валовая прибыль, до налогообложения (бухгалтерская прибыль), чистая прибыль (прибыль за отчетный период). Однако между ними есть некоторые различия.

В первую очередь следует рассмотреть основные черты этих видов при-

были.

Отличным информативным показателем является валовая прибыль. Прибыль – это сумма прибыли от реализации продукции и выручки компании, не связанная с ее производством или реализацией. Продажа продукции относится к продаже произведенных товаров, которые имеют форму натурального материала, а также к предоставлению услуг и выполнению работ.

Прибылью (убытком) от реализации признается финансовый результат, который получен от основной деятельности организации, осуществляемой в любой форме, отраженной в ее уставе и не запрещенной законодательством. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности компании, связанной с оказанием услуг, реализацией продукции, выполнением работ. Результат равен разнице между оборотом продукции (работ, услуг) по текущим ценам и затратами на ее производство и реализацию.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается также, как и прибыль от продаж товаров.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, других случаев выбытия, а также реализации иного имущества общества является финансовым результатом, не связанным с основной деятельностью организации. Данный результат отражает прибыли (убытки) от прочих продаж, в том числе от продажи различных видов недвижимости, находящихся на балансе организации.

Прибыль от внереализационной деятельности – это прибыль (убыток) от операционной деятельности иного характера, то есть не относящаяся к основной деятельности предприятия и не связанная с реализацией основных средств, продукции или иного имущества предприятия. Финансовый результат рассчитывается как доход за вычетом расходов на внереализационную деятельность. Значительную часть могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, а также доходы от сдачи недвижимости в аренду.

Доходом от участия в уставном капитале организации является часть ее чистой прибыли, которая поступает учредителю в заранее оговоренном размере, либо в виде дивидендов по акциям, пакет которых принадлежит учредителю.

Доход от ценных бумаг – это проценты по облигациям, краткосрочным казначейским векселям, дивиденды по акциям. Со средств, предоставленных по кредитам, компания получает доход по условиям договора между заемщиком кредита и заемщиком.

К внереализационной прибыли (убытку) также относится сальдо штрафов, пеней, пеней и других видов санкций (кроме штрафов и пеней, уплаченных в бюджет (а также некоторых внебюджетных фондов в соответствии с законодательством), прочих доходов и расходов (убытков, убытков).

Согласно Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998 г. «Об утверждении Положения о бухгалтерском учете и финансовой отчетности Российской Федерации» - бухгалтерской прибылью (убытком) является конечный результат (прибыль и убыток), выявленный в течение отчетного периода на основании учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса в соответствии с правилами, положением о бухгалтерском учете.

Прибыль или убыток, выявленные в отчетном году, но связанные с деятельностью прошлых лет, включаются в результаты деятельности общества отчетного года.

Бухгалтерская прибыль рассчитывается на основании бухгалтерских документов. В нем не учитываются затраты, которые не были подтверждены документально, а также упущенная выгода. В отчете о финансовых результатах бухгалтерская прибыль отражается в строке «Прибыль/убыток до налогообложения».

Прибыль, как основной финансовый результат хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта обеспечивает его потребности и государства в целом. Ее также можно классифицировать по следующим основным критериям (рисунок 3).

Существует деление прибыли на бухгалтерскую и на экономическую. Так прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает экономический (фактический) результат хозяйственной деятельности. Бухгалтерская прибыль

является результатом продажи товаров, работ или услуг, а экономическая прибыль является следствием капитального труда.

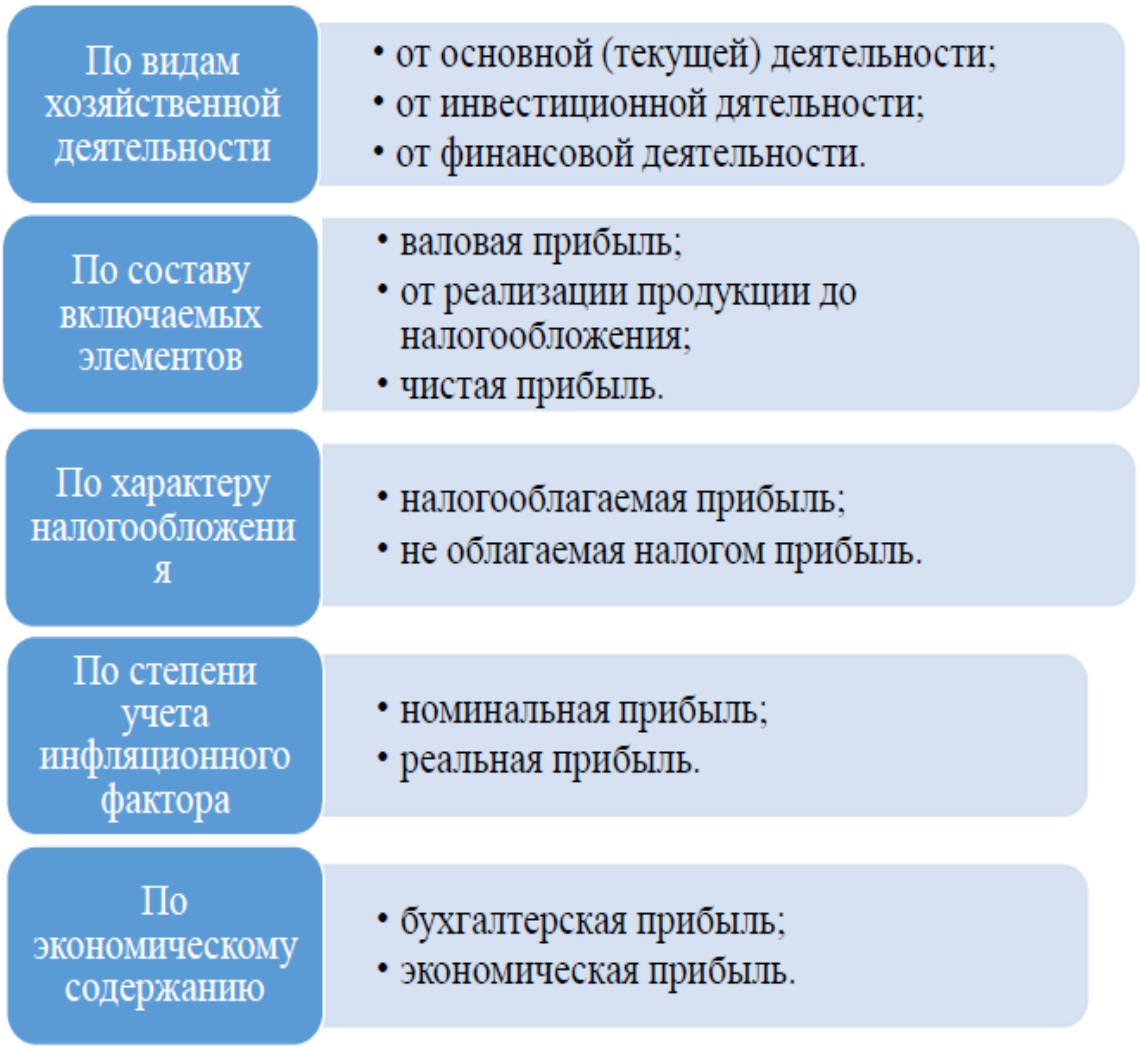

Рисунок 3 – Классификация прибыли орга-низации

Прибыль в бухгалтерском учете это только с полученный результат, хотя в экономическом смысле важно то, что будет получено в дальнейшем.

Критерием эффективности использования всех ресурсов организации является экономическая прибыль. Ее положительное значение говорит о том, что организация заработала больше, чем необходимо для покрытия стоимости абсолютно всех примененных ресурсов, тем самым, была создана дополнительная стоимость для инвесторов, учредителей.

Использование вышеперечисленных показателей прибыли для оценки эффективности функционирования организации зависит не только от цели анализа,

но и от категории заинтересованных лиц.

Эффективность экономической деятельности предприятия зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющимся условиям хозяйствования. Вместе с тем, формирование положительного финансового результата подвержено влиянию ряда аспектов экономического характера.

Средняя величина прибыли зависит от следующих решений:

1. Разработка наилучшего профиля предприятия: производство продукции, оказание услуг, устойчивая или востребованная работа;

2. Создание конкурентных условий реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг: цена, условия, обслуживание клиентов, послепродажное обслуживание и т.д.;

3. Масштабы хозяйственной деятельности (чем больше объем продаж, тем больше абсолютная масса прибыли);

4. Снижение издержек и повышение рентабельности предприятия.

Однако недостаточно оценивать эффективность деятельности организации только путем оценки показателей прибыли, так как наличие прибыли не означает, что субъект хозяйствования работает достаточно хорошо. Следовательно, для определения эффективности понесенных расходов необходимо использовать относительный показатель – уровень рентабельности.

Прибыль и рентабельность – понятия тесно связанные, но не одинаковые по своим аналитическим возможностям. Первая является абсолютный показателем, а вторая – относительным.

Чтобы достоверно оценить уровень рентабельности компании, специалисты используют методы комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. В дополнение к методам анализа факторов прибыли среди экономических показателей производительности бизнеса используются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности показывают рентабельность компании с разных позиций и группируются в соответствии с интересами участников

хозяйственного процесса. Они являются важными характеристиками прибыли и выручки компании. Именно поэтому они выступают обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового положения компании. В анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент ценообразования и инвестиционной политики.

В результате можно сделать вывод, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной при-были и уровнем рентабельности. Прибыль является важнейшим показателем деятельности хозяйствующего субъекта. С одной стороны, она отражает конечный финансовый результат, с другой – это главный источник финансовых ресурсов компании, формирующий собственный капитал.

Прибыль является важнейшей категорией рыночной экономики, так как является неотъемлемым компонентом формирования государственного бюджета, мотивируя при этом предпринимателей стремиться к развитию и совершенствованию навыков предприятия.

1.2. Факторы, влияющие на прибыль предприятия

В процессе анализа деятельности организации важно также учитывать показатели, непосредственно влияющие на величину прибыли компании. На них, в свою очередь, оказывают воздействие разнообразные внутренние и внешние факторы [13, с. 411].

Под внутренними факторами понимаются условия, которые оказывают влияние на величину дохода и прибыли компании за счет изменения производственных показателей и параметров деятельности самой компании.

К внутренним факторам непосредственно относятся: объем и качество реализованной продукции, конкурентоспособность товара, организация производства труда и его производительность, себестоимость продукции, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Под внешними факторами понимают действия или обстоятельства, не за-

висящие от деятельности компании, но оказывающие существенное влияние на её уровень дохода.

К внешним факторам, которые инициируются внешней средой функционирования предприятия, относят инфляционные процессы, норму амортизации, законодательство, систему налогообложения, научно-техническое и социальное развитие региона, соотношение спроса и предложения на рынке в данный момент времени.

Внутренние направлены на увеличение экономической эффективности и производительности компании, а внешние нацелены на потребителей и удовлетворение спроса [40].

По степени влияния выделяют факторы [38, с. 163]:

- основные – оказывают наиболее возможное влияние на сумму и уровень дохода и прибыли;

- второстепенные – воздействие которых можно не учитывать при анализе.

Также данную классификацию можно уточнить разделением внутренних факторов на производственные и внепроизводственные. Непосредственно вовлечённые в формировании прибыли факторы (средства и предметы труда, трудовые ресурсы) называются производственными факторами. В свою очередь внепроизводственные факторы включают в себя факторы, связанные с претензионной, природоохранной и другими видами деятельности предприятия [38, с. 163].

Состав внутренних и внешних факторов, влияющих на прибыль представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 – Факторы, влияющие на прибыль компании [40, с. 99]

Внутренние факторы отражают результаты деятельности предприятия. Они поддаются управлению и позволяют моделировать экономические процессы с целью повышения эффективности. В то же время часть внутренних факторов можно объединить в подгруппу основных, которые включают:

1. Факторы, относящиеся к ресурсам. Данная группа факторов является неотъемлемой частью анализа отдельных показателей эффективности, среди которых можно выделить капиталоотдачу, производительность труда, материалоотдачу. Анализ представляет данные для последующего осуществления управленческих мер по повышению качества и рационального комбинирования ресурсов. Также важно отметить, что технологические нововведения и человеческий фактор играют важную роль в увеличении прибыли компании.

2. Факторы, относящиеся к процессу производства. Как известно, процесс производства – это комплексная система, поэтому повышение эффективности зависит от рационального использования ее основных факторов. Руководство

компании должно уметь правильно планировать и использовать элементы стимулирования факторов производственного процесса.

3. Факторы, относящиеся к выпуску продукции. Здесь важно исследовать продукцию с позиции потребительской стоимости для клиентов. Факторы, связанные с выпуском продукции, должны рассматриваться менеджментом компании при создании маркетинга и сбыта для плавного вхождения на отраслевой рынок и успешного продвижения ее товаров и услуг [40, с. 100].

Большое влияние на прибыльность и доходность организации оказывают внутренние факторы, которые включают в себя ресурсные условия и факторы, касающиеся увеличения объёмов производственной деятельности и организационного уровня данной компании. Подробнее рассмотрим основные внутренние факторы [38, с. 163].

1. Размер выручки, полученной от реализации товаров и/или услуг. Приобретение значительной выручки возможно при наращивании масштабов реализации продукции. Важным условием этого является, чтобы доля прибыли в стоимости одной единицы продукта оставалась неизменной.

2. Товарная составляющая выручки. Организация может как расширить сам ассортимент, так и увеличить долю высокорентабельных продуктов в выручке. Если в первой ситуации это просто способствует росту выручки, то во втором приведет к увеличению рентабельности продаж компании в целом. При ситуации, когда организация создает в большей степени низкорентабельные продукты, заметно падение рентабельности деятельности этого предприятия.

3. Организация товародвижения. Ускоренное доставка сырья и материалов благоприятствует, с одной стороны, увеличению выручки, а с другой – сокращению текущих затрат. Следовательно, прибыль значительно увеличивается. В свою очередь, непродуманная организация товароснабжения негативно влияет на рентабельность и приводит к уменьшению прибыли.

4. Количество и уровень подготовки сотрудников. При оптимальном уровне технической вооруженности необходимое количество работников является необходимым фактором для осуществления планов предприятия по

получению определенной прибыли. Основным фактором является не само число работников, а их способность удовлетворить потребности компании по исполняемым функциям. Чем больше доля сотрудников с необходимым уровнем профессиональной квалификации в общем количестве сотрудников, тем при других равных условиях выше эффективность предприятия [38, с. 163].

5. Материально-техническая обеспеченность. Организации, имеющие наиболее инновационную и оптимально слаженную материально-техническую основу, в долгосрочной тенденции обладают возможностями для непрерывного наращивания объёмов производства, что благоприятствует увеличению прибыльности в будущем. Однако в краткосрочном периоде для создания и улучшения материально-технической базы необходимы большие расходы, что приводит к сокращению рентабельности.

6. Объём средств в обороте и скорость их обращения. При рассмотрении оборотных средств в процессе производства заметна зависимость массы прибыли, приносимой ими за 1 оборот, от объема вложенных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позитивно влияет на прибыль и характеристики рентабельности.

7. Деловая репутация организации. Положительная деловая репутация является условием для извлечения дополнительной прибыли, увеличения эффективности работы предприятия, что благоприятствует последующему росту репутации.

Подгруппа второстепенных факторов оказывает меньшее влияние, но их также нужно учитывать, поскольку роль основных факторов как резервов может быть исчерпана, и тогда вторичные факторы приобретают другой уровень значимости. Здесь управленческие решения важно направить на повышение воздействия позитивных факторов (имиджа компании, обратной связи и т.п.) и устранение барьеров, ограничивающих увеличение эффективности.

Группа внешних факторов, которую определяют как макроэкономические, находится вне зоны регулирования предприятия, но эти факторы необходимо принимать во внимание, чтобы успевать реагировать на их изменение. Это

позволит избежать ситуаций, которые приводят к неэффективной деятельности [40, с. 100].

Перечислим внешние факторы рентабельности, имеющие основные позиции [38, с. 164]:

1. Вместимость рынка. Данный показатель позволяет понять не только количество конкурентов, но и показывает компании какой объём товаров или услуг необходим потребителям, следовательно, емкость рынка напрямую связана с розничным товарооборотом торговой компании. Данная зависимость выражается в том, что при большей емкости рынка предприятие получает больше возможностей для повышения доходности.

2. Уровень развитости конкуренции. Высокий уровень экономической борьбы приводит к средней норме прибыли, что негативно влияет на уровень прибыли отдельной компании. Можно проследить прямую зависимость между рентабельностью продаж на определенном рынке и количеством фирм на нем.

3. Цены на факторы производства. В конкурентной среде компания редко может поднять цены на продукт на ту же величину, на которую поднялись цены на факторы производства. Данная ситуация происходит из-за того, что потребители, которых не устраивает повышение цен, будут искать альтернативу у конкурентов компании, что отрицательно скажется на рентабельности предприятия. Следовательно, организации необходимо брать часть расходов, связанных с ростом цен на факторы производства, на себя путем сокращения доли прибыли в цене реализуемого продукта

4. Деятельность организаций потребителей. Общественные группы покупателей могут оказывать влияние на прибыль предприятий посредством требований улучшения качества сервиса потребителей.

5. Государственный контроль за деятельностью коммерческих организаций. Примером данного фактора являются контроль цен на продукты, сырьевые материалы, топливно-энергетические ресурсы, изменения курса государственной денежной единицы, определение ставки налогов, отчисление в муниципальные внебюджетные фонды и др.

Прибыль компании делится на две группы: 1. Цена, себестоимость, классификация, количество продукции; 2. Влияние на группу 1 (например, цена продуктов влияет на предпочтения клиентов, упаковку, точку продажи, прибыль от продуктов).

В зависимости от степени применения компоненты можно разделить по величине эффекта: крупные (страны); средние (регионы и отрасли); малые (внутренняя составляющая отрасли). В зависимости от степени обусловленности факторы, влияющие на прибыльность предприятия, можно разделить на субъективные процессы, сознательно создаваемые отдельными группами людей в объективных или принудительных ситуациях (например, стихийные бедствия) и в своих личных и экономических интересах.

В зависимости от характера воздействия можно выделить прямые импакт-факторы (которые непосредственно влияют на прибыль, например размер оборота компании) и косвенные импакт-факторы (которые косвенно влияют на прибыль, например снижение спроса на продукцию предприятия влияет на размер прибыли за счет снижения выручки по характеру критерия оценки можно выделить количественные и качественные факторы, по управляемости воздействия: контролируемые и неконтролируемые [39, с. 254].

По характеру события факторы можно классифицировать на экономические, социальные, организационные и другие.

В экономике присутствует огромное количество факторов, влияющих на прибыль компании. При анализе конкретной отрасли или организации довольно трудно определить подходящие к конкретной ситуации.

Важнейшей составляющей роста прибыли является рост производства и реализации продукции, признание научно-технического развития, а следовательно, повышение производительности труда, сокращение расходов и повышение качества продукции. В контексте развития инициатив создаются объективные предпосылки для фактической реализации этих элементов.

Анализ вышеперечисленных факторов позволяет выявить резервы, то есть неиспользуемые возможности, реализация которых повысит эффективность

работы компании и отразится на росте прибыли.

1.3. Направления повышения прибыли предприятия

В каждой компании основные направления повышения прибыли складываются отдельно по каждому виду производимой и реализуемой продукции. Можно считать, что к самым основным направлениям роста суммы прибыли можно отнести: увеличение суммы выручки от реализации товаров/услуг в связи с ростом уровня спроса, сокращение суммы ее себестоимости, возрастание цен на товары/услуги в следствие увеличения качества реализуемых товаров/услуг, реализация товаров/услуг на абсолютно новых рынках на более благоприятных условиях, рост объема реализации более рентабельных товаров/услуг в общей структуре продаж и прочие источники.

Непосредственно выделяют три основных направления увеличения прибыли организации: технологические, организационные и экономические, но для каждой организации они индивидуальны [38, с. 165].

Основное направление увеличения прибыли показано на рисунке 5.

Политика постоянного улучшения качества обслуживания и производительности может обеспечить увеличение доли рынка, увеличение доходов. Не менее важны учет и расчет себестоимости производства и реализации продукции, а также упреждающие действия, направленные на снижение этих затрат и, как следствие, снижение себестоимости продукции.

В современных условиях функционирования современной энергетической отрасли изучение особенностей формирования расходов, метода учета цен и их влияния на выполнение хозяйственных операций показывает, что выгоды от снижения издержек и эффективности использования средств зависят в основном от организации бухгалтерского учета.



Рисунок 5 – Направления повышения прибыли предприятия

В условиях рыночной экономики учредителям и руководителям бизнеса необходимо анализировать и объяснять производственные затраты, чтобы получить необходимую и достоверную бухгалтерскую и отчетную информацию для оперативного управления предприятием.

Очень важен еще один важный вопрос. Государство признает наиболее успешные отрасли и создает благоприятные условия для хозяйственной деятельности, поэтому необходимо проводить эффективную государственную экономическую политику.

Только совместными усилиями государства и организаций мы можем обеспечить высокую экономическую эффективность любого продукта.

Одним из направлений экономической политики государства являются законы и нормативно-правовые акты, которые регулируют формирование и распределение прибыли компании [7, с. 64].

К регулированию прибыли относят: налоговое регулирование; регулирование суммы отчислений прибыли в резервный фонд; регулирование механизма амортизации основных фондов; регулирование механизма нематериальных активов; регулирование МРОТ.

Одним из основных и эффективных инструментов в управлении прибыли выступают налоги. Они оказывают косвенное регулирование экономических процессов. Комплекс налоговых мер усиливает инвестиционную и экономическую активность, а также оказывает существенное влияние на экономическое поведение компании.

Для повышения доходности компаниям необходимо: проводить увеличение объемов производства; расширение ассортимента продукции, с ориентацией на рынок; повышение качества продукции; снижение затрат на производство продукции; внедрение мер по повышению производительности труда; осуществление механизации и автоматизации производства; внедрение достижений научно-технического прогресса [9].

Для организаций, которые являются естественными монополиями, они не участвуют в борьбе за клиента с конкурентами. Конкурентоспособность воздействует на создание стоимости, так как она влияет на процессы труда и формирования потребностей. Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте валовой, чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы. Однако в монополиях часто наблюдается нерациональное распределение ресурсов. Оно происходит, когда в погоне за сверхприбылями монополисты искусственно ограничивают производство и поднимают цены. В результате этого нарушается механизм рыночного регулирования эффективности экономики, действующий в условиях конкуренции, поэтому этот момент компании надо учесть [13, с. 411].

Между прибылью и себестоимостью выстраивается обратно пропорцио-

нальная зависимость: снижение первого показателя приводит к увеличению второго и наоборот. Уменьшить себестоимость можно различными способами: путем увеличения производительности труда (например, поменяв оклад на сдельную заработанную плату), закупки энергосберегающей техники, внедрения передовых технологий и автоматизации непосредственно производственного процесса, нахождения причин возникновения бракованной продукции и их устранение, снижение штата управленческого аппарата и т.п.

Тем не менее, стоит иметь в виду, что уменьшение себестоимости может быть также связано со снижением качества продукции, а это может быть вредно или даже небезопасно для клиентов.

Современная Россия отличается резкой дифференциацией регионов по уровню экономического развития. Эти различия имеют место как среди федеральных округов, так и внутри территорий по регионам. Так, агропромышленный комплекс более развит и приносит больше прибыли в Южном и Центральном федеральных округах, поскольку климат в западной части России мягче, чем на востоке страны. Одной из главных специализаций Сибири является цветная металлургия, которая базируется на многочисленных природных запасах этого региона. Например, крупнейшие целлюлозно-бумажные комбинаты расположены в Архангельской, Иркутской, Нижегородской областях, Республиках Карелия, Марий Эл и Коми, Пермском крае, так как эти территории богаты лесами. Так, каждый отдельно взятый регион имеет свое особое экономическое направление, поскольку оно определяется первоначальной насыщенностью региона полезными ископаемыми и климатом [13, с. 412].

Уровень инфляции для каждой компании носит индивидуальный характер, поскольку предприятия используют индивидуальный набор сырьевых ресурсов и предлагают рынку индивидуальный ассортиментный набор продукции. Тем не менее, инфляция ведет к тому, что реальные доходы организации снижаются. Если выплаты за отрасль немного задерживаются, то какая-то часть доходов от нее теряется. Более того, это приводит к беспрецедентному росту потребности в оборотных средствах, так как многие затраты, учтенные в себестоимости

продукции по прежним ценам, не возмещают фактических затрат отрасли в текущем периоде. Если организация хочет куда-нибудь вложить деньги, то ей следует придерживаться следующего правила: в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

Существует четыре проверенных способа: привлечение новых клиентов, удержание существующих клиентов, увеличение прибыли на клиента или увеличение количества продуктов на клиента.

С развитием интернет-технологий многие стали пользоваться онлайн услугами компаний. Поэтому стоит уделить внимание созданию удобного для покупателей сайта организации. Если за несколько секунд после захода на сайт посетитель не убеждается, что он попал по нужному адресу, он закрывает эту страницу и продолжает поиски. Поэтому важно, чтобы при открытии любой веб-страницы человек сразу узнавал направления деятельности компании, территорию оказания услуг, контактную информацию (хотя бы номер телефона). Преимущества подобного сайта кроются в следующем: во- первых, меньше станет тех, кто сразу уходит с сайта, и это положительно повлияет на его продвижение, сайт будет подниматься в рейтинге поисковой выдачи. Во-вторых, у приходящих с сайта клиентов будет уже сформирован некоторый уровень доверия к компании (клиент, который ознакомился с сайтом и прочитал отзывы довольных покупателей, уже в какой-то степени доверяет фирме, поэтому может сделать выбор в пользу продукции или услуг компании).

Главные цели покупателя и продавца не отличаются друг от друга. Любой из них хочет отдать меньше, а получить больше. При хорошей сделке все так и происходит: каждый отдает то, что в момент сделки ценит меньше, чем получает. Именно это и дает ощущение «хорошей сделки» для обеих сторон. Продавец должен поставить такую цену, при которой покупатель бы полагал, что получил больше, чем потратил, но в то же время она должна приносить прибыль.

Также не менее важно опросить постоянных клиентов (например, с помощью интервью), и разовых клиентов: постоянные давно пользуются услугами

компании, знают ее сильные и слабые стороны и зачастую, весьма охотно, делятся своим мнением, а разовые могут выразить первое впечатление о пользовании услугами. За небольшое количество времени непосредственно можно будет получить много полезной информации, собрать новые идеи, узнать, как клиент воспринимает эту организацию, а также какие выгоды для него важны, и что бы он хотел улучшить [13, с. 413].

В результате чего можно отметить, что прибыль играет ключевую роль в обеспечении самофинансирования отраслей, возможности которых зависят в первую очередь от того, сколько они зарабатывают, а не тратят.

Для успешной деятельности предприниматели стараются повысить эффективность своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыли производства, улучшения качества реализуемой продукции. Для эффективного управления прибылью необходимо анализировать влияние на прибыль внешних и внутренних факторов организации.

Существуют разные методы получения дополнительной прибыли. Для повышения доходности компаниям необходимо: проводить увеличение объемов производства; расширение ассортимента продукции, с ориентацией на рынок; повышение качества продукции; снижение расходов на производство продукции; внедрение мер по повышению производительности труда; осуществление автоматизации производства; внедрение новейших достижений.

Также в деятельности компаний нужно определить возможные резервы роста прибыли, при этом учитывая потребности и желания клиентов и определить приоритетные направления вливания капитала на развитие предприятия.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ АО «КВАДРА»

2.1. Организационно-экономическая характеристика АО «Квадра»

Акционерное общество «Квадра-Генерирующая компания» (АО «Квадра») зарегистрировано 20.04.2005 и является коммерческой организацией. Компания зарегистрирована за Общероссийским Государственным Регистрационным Номером (ОГРН) – 1056882304489.

Юридический адрес общества: 300012, Тульская область, г. Тула, ул. Тимирязева, д. 99В. В июне 2023 года принято решение о переносе юридического адреса компании в г. Москва.

Организационно-правовая форма предприятия – акционерное общество. Деятельность предприятия осуществляется в соответствии с Уставом и Учредительным договором общества.

Ранее компания функционировала как ОАО «ТГК-4».

АО «Квадра» создано по решению ОАО РАО «ЕЭС России» в рамках реализации программы реструктуризации энергетической отрасли России, одной из основных целей которой являлось создание конкурентной среды в электроэнергетике. Важнейший принцип, положенный в основу изменения структуры отрасли – разделение видов деятельности на естественно монопольные и потенциально конкурентные. К потенциально конкурентным относится, прежде всего, генерация электрической и тепловой энергии.

21 июля 2006 года единственным акционером АО «Квадра» ОАО РАО «ЕЭС России» принято решение о реорганизации общества путем присоединения к нему 11-ти региональных генерирующих компаний, расположенных в Белгородском, Брянском, Воронежском, Калужском, Курском, Липецком, Орловском, Тульском, Рязанском, Смоленском и Тамбовском регионах.

В рамках реализации программы реструктуризации энергетической отрасли ОАО РАО «ЕЭС России» 1 июля 2008 года в соответствии с решением Общего собрания акционеров (Протокол №7/07 от 09.11.2007) Общество

реорганизовано в форме присоединения к нему ОАО «ТГК-4 Холдинг», выделившегося из ОАО РАО «ЕЭС России».

По итогам конвертации обыкновенных и привилегированных акций ОАО «ТГК-4 Холдинг» в обыкновенные акции ПАО «Квадра» (ОАО «ТГК-4») уставный капитал Общества увеличился до 19 877 785 тыс. руб.

Решением годового Общего собрания акционеров от 27.04.2010 изменено полное и сокращенное фирменное наименование с Открытое акционерное общество «Территориальная генерирующая компания №4» на Открытое акционерное общество «Квадра –Генерирующая компания» (ОАО «Квадра»).

В связи с вступлением в силу в 2015 году изменений в законодательстве Российской Федерации об акционерных обществах годовым Общим собранием акционеров утвержден Устав Общества в новой редакции, в соответствии с которым введено новое наименование Общества – Публичное акционерное общество «Квадра –Генерирующая компания» (ПАО «Квадра»). Решением годового Общего собрания акционеров от 22.06.2018г. утверждена новая редакция Устава ПАО «Квадра» в связи с принятым решением об уменьшении Уставного капитала Общества на 100 000 рублей путем выкупа 10 000 000 обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 0,01 рубля каждая, серии 1-01-43069-А, выкупленных ПАО «Квадра» по требованию его акционеров в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом Общества. В результате такого уменьшения уставный капитал ПАО «Квадра» составил 19877685 тыс. руб.

В 2022 году общество реорганизовано из ПАО в АО «Квадра».

Основным видом деятельности АО «Квадра», согласно классификатору по ОКВЭД, является «Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) тепловыми электростанциями».

Также видами деятельности предприятия являются:

– ремонт электронного и оптического оборудования;

– производство электроэнергии тепловыми электростанциями, в том числе деятельность по обеспечению работоспособности электростанций;

– передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям;

– распределение и торговля электроэнергией;

– передача пара и горячей воды (тепловой энергии).

– обеспечение работоспособности тепловых сетей;

– хранение и складирование нефти и продуктов ее переработки;

– деятельность по предоставлению услуг телефонной связи;

– аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом;

– консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;

– деятельность в области технического регулирования, стандартизации, метрологии, аккредитации, каталогизации продукции;

– научные исследования и разработки в области естественных и технических наук;

– подготовка кадров высшей квалификации и т.д.

Компания осуществляет непосредственно: производство электрической и тепловой энергии; операции на оптовом рынке электроэнергии и мощности; передача и реализация тепловой энергии.

Организация находится на общем режиме налогообложения.

Стратегическая идея АО «Квадра» – развитие компании за счет повышения эффективности бизнеса и выполнение стратегических целей по энерго- и теплоснабжению.

Корпоративные цели компании – рост стоимости организации путем:

– получения прибыли;

– увеличения доли рынка за счет новых категорий и новых услуг;

– развития высококвалифицированного персонала;

– постоянного увеличения эффективности и производительности труда.

Организационную структуру АО «Квадра» представим на рисунке 6.



Рисунок 6 – Организационная структура АО «Квадра»

Организационная структура компании АО «Квадра» относится к линейно-функциональному типу, что характерно для современного предприятия.

Предприятие возглавляет Генеральный директор, который действует от имени организации без доверенности, добросовестно и разумно представляет его интересы на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Заместители Генерального директора осуществляют руководство общими вопросами по организации основной деятельности предприятия, а также осуществляют руководство филиалами.

Отдел снабжения непосредственно отвечает за обеспечение деятельности предприятия материальными ресурсами, отвечает за подписание контрактов с поставщиками и подрядчиками.

Бухгалтерия отвечает за ведение бухгалтерского учета на предприятии.

Отдел технических разработок занимаются разработкой проектов и внедрением новых технологий.

Главный энергетик осуществляет организацию эксплуатации энергосистем, планирование работы энергетического хозяйства и сторонних организаций, поставщиков электроэнергии, воды и т.п.

Отдел внедрения и монтажа оборудования осуществляет подключение нового оборудования. Отдел ремонта и модернизации осуществляет обслуживание и ремонт электрооборудования и тепловых сетей.

Сектор поддержки пользователей осуществляет справочную и техническую поддержку клиентов организации и их информационное сопровождения. Участок связи занимается подключением и обслуживанием телекоммуникационных сетей компании.

Основные производственные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные производственные показатели АО «Квадра»

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год
ТЭЦ, штук	20	20	20
Установленная электрическая мощность, МВт	2 939	3 134	3 101
Установленная тепловая мощность, Гкал/ч	10 103	10 223	10 153
Котельные, штук	331	319	316
в том числе в аренде (включая на техобслуживании)	175	173	172
Установленная тепловая мощность, Гкал/ч	4 643	4 634	4 632
Тепловые сети, км	5 819,0	5 902,2	5 936,0
в том числе в аренде	2 243,8	1 778,9	1 775,8
в том числе по концессионным соглашениям	581,6	1 040,8	1 066,0

Суммарная установленная мощность электростанций и котельных ПАО «Квадра» на 31 декабря 2022 года составляет:

– электрическая – 3 100,8 МВт;

– тепловая – 14 784,9 Гкал/ч.

Общая протяженность тепловых сетей составляет 5936,0 км в однотрубном исчислении.

АО «Квадра» относится к сфере крупных предприятий. За 2022 год среднегодовая численность составила – 10549 человек.

Для оценки финансово-хозяйственной деятельности организации проанализируем основные показатели экономической деятельности АО «Квадра» за 2020–2022 гг. в таблице 3.

Таблица 3

Основные экономические показатели деятельности организации АО «Квадра»

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	56627120	62263310	62627284	5636190	363974	109,95	100,58
Себестоимость продукции, тыс. руб.	49559109	55708517	57015306	6149408	1306789	112,41	102,35
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5001032	4783483	4359806	-217549	-423677	95,65	91,14
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2483926	3568185	-6753244	1084259	-10321429	143,65	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	1986918	3010473	-5143761	1023555	-8154234	151,51	-
Рентабельность продаж, %	8,83	7,68	6,96	-1,15	-0,72	86,99	90,61
Среднесписочная численность, чел.	11875	11576	10549	-299	-1027	97,48	91,13
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	6677648	6649189	7363907	-28459	714718	99,57	110,75
Средне-месячная зарплата 1 работника, руб.	46861	47866	58172	1006	10306	102,15	121,53
Средне-годовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	71007324	63992858	51190112	-7014467	-12802746	90,12	79,99
Фондоотдача, руб.	0,80	0,97	1,22	0,18	0,25	122,01	125,74

Продолжение таблицы 3

Наименование показателя	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
Производительность труда 1 работника, тыс. руб./чел.	4768,60	5378,65	5936,80	610,06	558,14	112,79	110,38
Фондовооруженность, руб.	5979,56	5528,06	4852,60	-451,50	-675,46	92,45	87,78

В 2021 году выручка от продаж выросла на 5 636 190 000, что составляет 9,95% в процентном выражении, в 2022 году выручка выросла на 363 974 000 или 0,58%, за счет увеличения объема продаж и роста цен.

В 2021 году себестоимость продукции увеличилась на 6 149 408 тыс. рублей, т.е. на 12,41%. В 2022 году производственные расходы выросли на 1 306 789 тыс. рублей или на 2,35%. Темпы роста производственных расходов выше, чем темпы роста доходов, это и есть признак увеличения расходов в основной деятельности компании.

В 2021 году прибыль от продаж снизилась на 217 549 тыс. руб. и стала 4 783 483 тыс. руб. Прибыль до налогообложения увеличилась на 1 084 259 тыс. руб., чистая прибыль увеличилась на 1 023 555 тыс. руб. по сравнению с 2020 г., в результате компания получила чистую прибыль в размере 3 010 473 тыс. руб.

В 2022 году показатели прибыли имеют отрицательную динамику. Прибыль от продажи уменьшена на 423 677 тыс. рублей, прибыль до налогообложения – на 1 0321 429 тыс. рублей, чистая прибыль – на 8 154 234 тыс. рублей по отношению к 2021г. В результате чистый убыток предприятия составил 5 143 761 тыс. руб.

Рентабельность продаж снизилась в 2021 году на 1,15% и составила 7,68%, что показывает снижение эффективности основной деятельности предприятия. Рентабельность продаж в 2022 году снизилась на 0,72% и составила 6,96%, что

показывает снижение эффективности деятельности и окупаемости предприятия в текущем году.

Среднесписочная численность персонала АО «Квадра» в 2021 году снизилась на 299 человек, а в 2022 году на 1027 человек за счет оптимизации персонала. При этом показатель производительности труда имеет положительную динамику в 2021 году на 610,06 тыс. руб., в 2022 г. на 558,14 тыс. руб. и составляет в 2022 году 5936,80 тыс. руб. (рисунок 7).

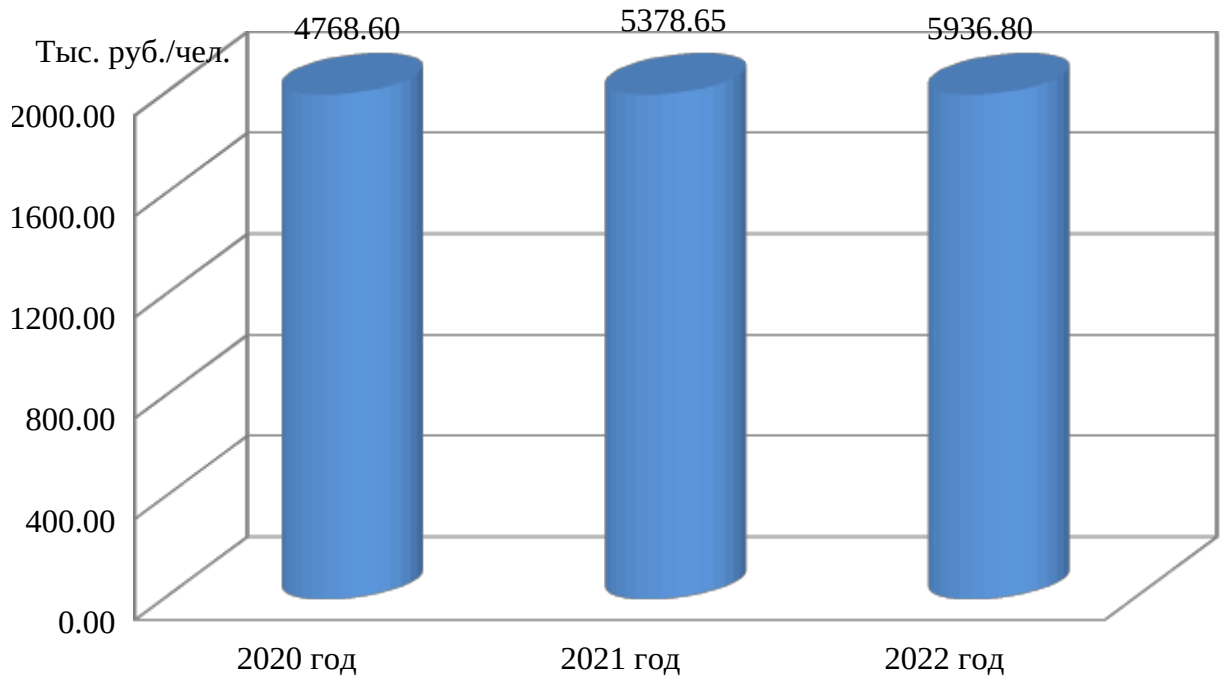

Рисунок 7 – Динамика производительности труда на АО «Квадра»

В 2022 году численность персонала предприятия сократилась, при этом наблюдается рост фонда оплаты труда на 714 718 тыс. руб. или 10,75% за счет увеличения среднегодовой заработной платы сотрудников на 10 306 тыс. руб.

Также на предприятии в отчетном году наблюдается снижение среднегодовой стоимости основных средств на 12802746 тыс. руб., что с ростом выручки от продаж отразилось на росте фондоотдачи на 0,25 руб. и снижении фондовооруженности на 675,46 руб. в 2022 году.

В целом деятельность предприятия в 2022 году можно оценить отрицательно, так как при росте выручки от продаж наблюдается увеличение расходов и снижение показателей прибыли и рентабельности. Также наблюдается сокращение персонала, что отразилось на росте производительности, снижение

основных средств компании. То есть на предприятии в отчетном году наблюдается сокращение объемов деятельности и снижение доходности.

2.2. Анализ состава, динамики прибыли АО «Квадра»

Целью анализа прибыли деятельности организации является исследование влияния различных факторов деятельности предприятия на формирование прибыли, а также определение долговременных тенденций ее изменения.

Анализ показателей прибыли позволяет выявить возможность улучшить финансовое состояние компании и принимать экономически обоснованные решения на основе математических результатов.

Прибыль напрямую связана с экономическим влиянием отрасли, также как и показатели рентабельности. Они характеризуют доходность и окупаемость деятельности, а также прибыль является основным из источников финансирования деятельности организации.

Анализ состава и динамики показателей прибыли на АО «Квадра» представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ состава и динамики прибыли АО «Квадра», тыс. руб.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
Выручка от продаж	56627120	62263310	62627284	5636190	363974	109,95	100,58
Себестоимость продукции	49559109	55708517	57015306	6149408	1306789	112,41	102,35
Валовая прибыль	7068011	6554793	5611978	-513218	-942815	92,74	85,62
Управленческие расходы	2066979	1771310	1252172	-295669	-519138	85,70	70,69
Прибыль от продаж	5001032	4783483	4359806	-217549	-423677	95,65	91,14
Доходы от участия в другом бизнесе	25633	44485	87673	18852	43188	173,55	197,08
Проценты к получению	129516	74733	95764	-54783	21031	57,70	128,14
Проценты к упла-	2050476	1982475	3245797	-68001	1263322	96,68	163,72

те							

Продолжение таблицы 4

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
Прочие доходы	1641274	2570525	2375571	929251	-194954	156,62	92,42
Прочие расходы	2263053	1922566	10426261	-340487	8503695	84,95	542,31
Прибыль (убыток) до налогообложения	2483926	3568185	-6753244	1084259	-10321429	143,65	-189,26
Налог на прибыль	-460514	-559055	1598935	-98541	2157990	121,40	-286,01
Прочее	-36494	1343	10548	37837	9205	-3,68	785,41
Чистая прибыль (убыток)	1986918	3010473	-5143761	1023555	-8154234	151,51	-170,86

Выручка от продаж в 2021 году увеличилась на 5636190 тыс. рублей или на 9,95%, в 2022 году — на 363974 тыс. рублей или 0,58%, это произошло в результате роста объема продаж и роста цен.

Динамика выручки по видам деятельности представлена на рисунке 8.

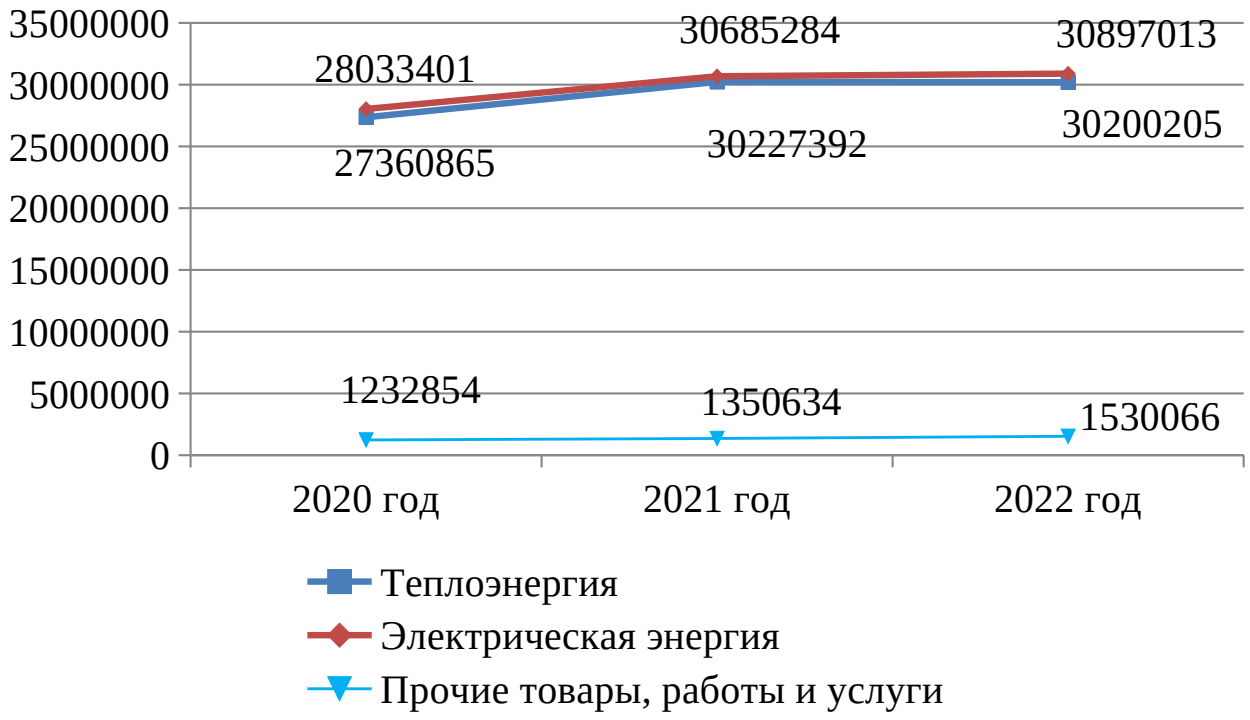

Рисунок 8 – Динамика выручки по видам деятельности, тыс. руб.

В 2021 году себестоимость продукции увеличилась на 6149408 тыс. рублей, т.е. на 12,41%. В 2022 году цена выросла на 1306789 тыс. рублей или на 2,35%. Темп прироста расходов выше, чем темп прироста выручки, что является признаком увеличения расходов от основной деятельности предприятия.

Валовая прибыль в 2021 году уменьшилась на 513218 тыс. руб., управленческие расходы тоже уменьшились на 295669 тыс. руб. Валовая прибыль в 2022 году сократилась на 942815 тыс. руб., так как наблюдается опережающий рост себестоимости над ростом выручки от продаж. В отчетном году мы видим снижение управленческих расходов на 519138 тыс. руб.

На рисунке 9 наглядно представлена динамика доходов и расходов от основной деятельности.

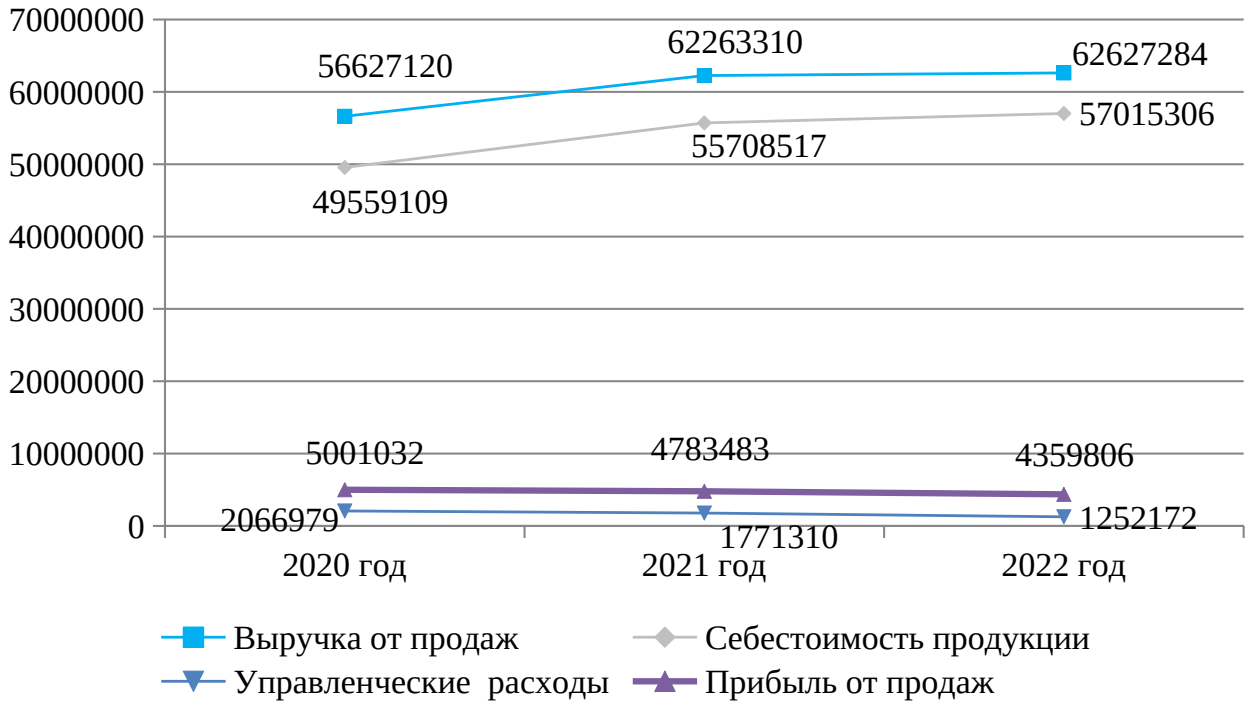

Рисунок 9 – Динамика доходов и расходов от основной деятельности, тыс. руб.

В 2021 году прибыль от продаж снизилась на 217549 тыс. руб., и получилась 4783483 тыс. рублей. В 2022 году прибыль от продаж упала на 423677 000 рублей и до 4359806 000 рублей из-за снижения операционной прибыли.

Доходы от участия других учреждений увеличились на 18852 тыс. рублей в 2021 году и на 43188 тыс. рублей в 2022 году.

В 2022 году полученные проценты увеличились на 21031 тыс. рублей, проценты к уплате увеличились на 1263322 тыс. рублей., что негативно отражается на прибыли до налогообложения. Прочие доходы предприятия снизились на 194954 тыс. руб. Прочие расходы выросли на 8503695 тыс. руб., что также отрицательно повлияло на прибыль компании.

На рисунке 10 проиллюстрируем основные показатели прибыли предприятия.

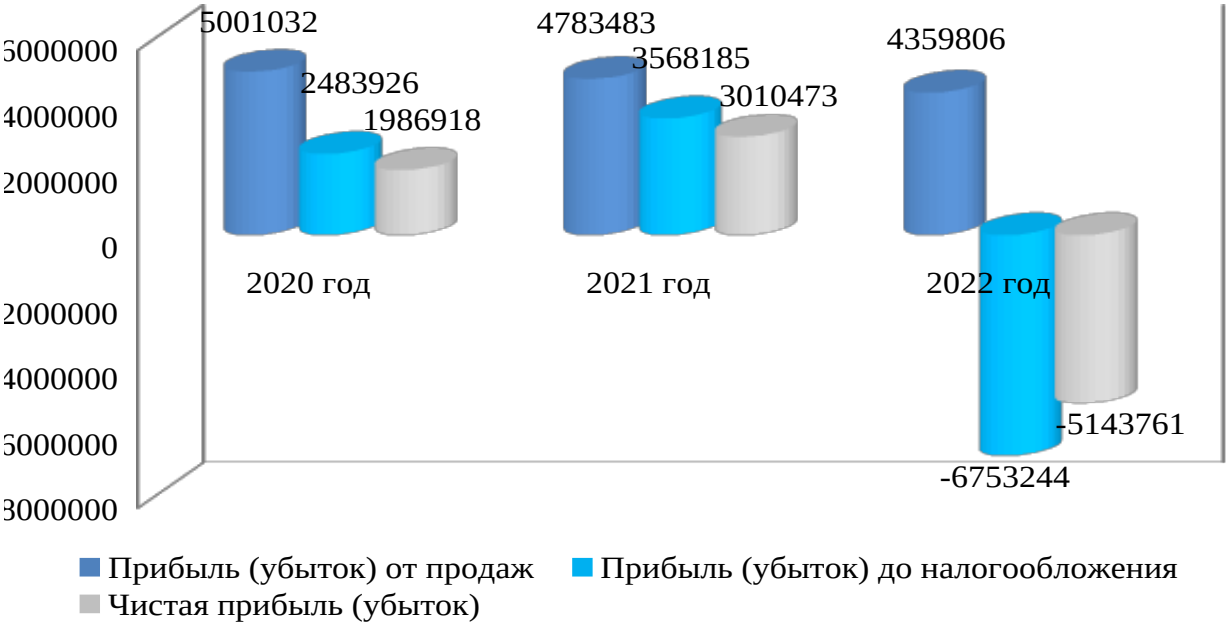

Рисунок 10 – Основные показатели прибыли (убытка) на АО «Квадра», %

Прибыль до налогообложения увеличилась на 1084259 тыс. рублей, чистая прибыль увеличилась на 1023555 тыс. рублей по сравнению с 2020 годом, в результате чего чистая прибыль составила 3010473 тыс. рублей.

В 2022 году показатели прибыли имеют отрицательную динамику. Прибыль до налогообложения снизилась на 10321429 тыс. руб., чистая прибыль на 8154234 тыс. руб. по отношению к 2021 г. В результате чистый убыток предприятия составил 5143761 тыс. руб.

В 2022 году в результате воздействия всех факторов убыток до налогообложения составил 6753244 000 рублей, а в 2022 году чистый убыток составляет 5143761 000 рублей, что свидетельствует о снижении эффективности

деятельности предприятия по сравнению с 2021 годом за счет роста расходов и снижения показателей прибыли.

Анализ структуры прибыли АО «Квадра» представлен в таблице 5.

Таблица 5

Анализ структуры прибыли АО «Квадра», %

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение	
				2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
Выручка от продаж	100,00	100,00	100,00	-	-
Себестоимость продукции	87,52	89,47	91,04	1,95	1,57
Валовая прибыль	12,48	10,53	8,96	-1,95	-1,57
Управленческие расходы	3,65	2,84	2,00	-0,81	-0,85
Прибыль от продаж	8,83	7,68	6,96	-1,15	-0,72
Доходы от участия в других компаниях	0,05	0,07	0,14	0,03	0,07
Проценты к получению	0,23	0,12	0,15	-0,11	0,03
Проценты к уплате	3,62	3,18	5,18	-0,44	2,00
Прочие доходы	2,90	4,13	3,79	1,23	-0,34
Прочие расходы	4,00	3,09	16,65	-0,91	13,56
Прибыль (убыток) до налогообложения	4,39	5,73	-10,78	1,34	-16,51
Налог на прибыль	-0,81	-0,90	2,55	-0,08	3,45
Прочее	-0,06	0,00	0,02	0,07	0,01
Чистая прибыль (убыток)	3,51	4,84	-8,21	1,33	-13,05

В структуре выручки от продаж АО «Квадра» наблюдается рост доли себестоимости продукции с 87,52% в 2020 году до 89,47% в 2021 году. Соответственно доля валовой прибыли снизилась с 12,48% до 10,53% от выручки.

В 2022 году в структуре выручки от продаж наблюдается рост доли себестоимости продукции с 89,47% в 2021 году до 91,04% в 2022 году или на 1,57%. Соответственно доля валовой прибыли снизилась с 10,53% до 8,96% от выручки.

Доля управленческих расходов в выручке от продаж показала снижение в 2021 году на 0,81%, а в 2022 году на 0,85%. Данные изменения произошли за счет сокращения затрат предприятия.

Потеря выручки снизилась на 1,15% в 2021 году за анализируемый период в структуре доходов. В 2022 году прибыль от продаж также снизилась на 0,72% и составила 6,96% от выручки.

Доля процентов к получению снизилась в 2021 году на 0,11% и выросла в 2022 году на 0,03% и в конце периода составила 0,15% от выручки. Доля процентов к уплате снизилась в 2021 году на 0,44% и выросла в 2022 году на 2% и в конце периода составила 5,18% от выручки.

Доля прочих доходов в 2022 году снизилась на 0,34%, доля прочих расходов в выручке выросла на 13,56%, что негативно отражается на прибыли до налогообложения.

Доля прибыли до налогообложения и доля чистой прибыли снизились в 2022 году к выручке и составляют в конце года -10,78% и -8,21% от выручки соответствен-но за счет полученного убытка.

Анализ прибыли АО «Квадра» за 2020-2022 по структурным составляющим представлен в таблице 6.

Анализ структуры прибыли в 2020 году показал, что основное влияние на формирование чистой прибыли оказала прибыль от продаж предприятия, которая составила 251,7% от чистой прибыли и влияние доходов от участия других учреждений составляет 1,29%. Проценты к уплате в 2020 году превышают проценты к получению на 1920960 тыс. руб. (влияние -96,68% чистой прибыли). Прочие расходы превышают прочие доходы на 621779 тыс. руб. (влияние -31,29%). В результате влияния этих факторов прибыль до налогообложения составила 125,01% от чистой прибыли. Негативное влияние оказали проценты к уплате, прочие расходы и налог на прибыль.

Анализ структуры прибыли в 2021 году показал, что основное влияние на формирование чистой прибыли оказала прибыль от продаж предприятия, которая составила 158,89% от чистой прибыли и влияние участия в других

организациях составляет 1,48%. Прочие доходы превышают прочие расходы на 647 959 000 руб. (влияние чистой прибыли на 21,52%). Проценты к уплате выше, чем получаемые проценты на 1 907 742 тысяч рублей. (влияние -63,37% чистой прибыли). В результате влияния этих факторов прибыль до налогообложения составила 118,53% от чистой прибыли. Негативное влияние оказали проценты к уплате и налог на прибыль.

Таблица 6

Анализ структуры прибыли АО «Квадра», тыс. руб.

Показатели	Доходы	Расходы	Результат	
			Абс.	%
2020 год				
Прибыль от продаж	5001032	-	5001032	251,70
Доходы от участия в других организациях	25633	-	25633	1,29
Проценты к получ-ению (к уплате)	129516	2050476	-1920960	-96,68
Прочие доходы (расходы)	1641274	2263053	-621779	-31,29
Прибыль до налогообложе-ния	2483926	-	2483926	125,01
Текущий налог на прибыль	-	460514	-460514	-23,18
Чистая прибыль	1986918	-	1986918	100,00
2021 год				
Прибыль от продаж	4783483	-	4783483	158,89
Доходы от учас-тия в других организациях	44485	-	44485	1,48
Проценты к получению (к уплате)	74733	1982475	-1907742	-63,37
Прочие доходы (расходы)	2570525	1922566	647959	21,52
Прибыль до налого-обложе-ния	3568185	-	3568185	118,53
Текущий налог на прибыль	-	559055	-559055	-18,57
Чистая прибыль	3010473	-	3010473	100,00
2022 год				
Прибыль от продаж	4359806	-	4359806	-84,76
Доходы от участия в других организациях	87673	-	87673	-1,70
Проценты к получению (к уплате)	95764	3245797	-3150033	61,24
Прочие доходы (расходы)	2375571	10426261	-8050690	156,51
Прибыль (убыток) до налого-	-	6753244	-6753244	131,29

обложения				
Текущий налог на прибыль	1598935	-	1598935	-31,08
Чистая приб-ыль (убыток)	-	5143761	-5143761	100,00

На рисунке 11 представлен анализ доходов и расходов от прочей деятельности.

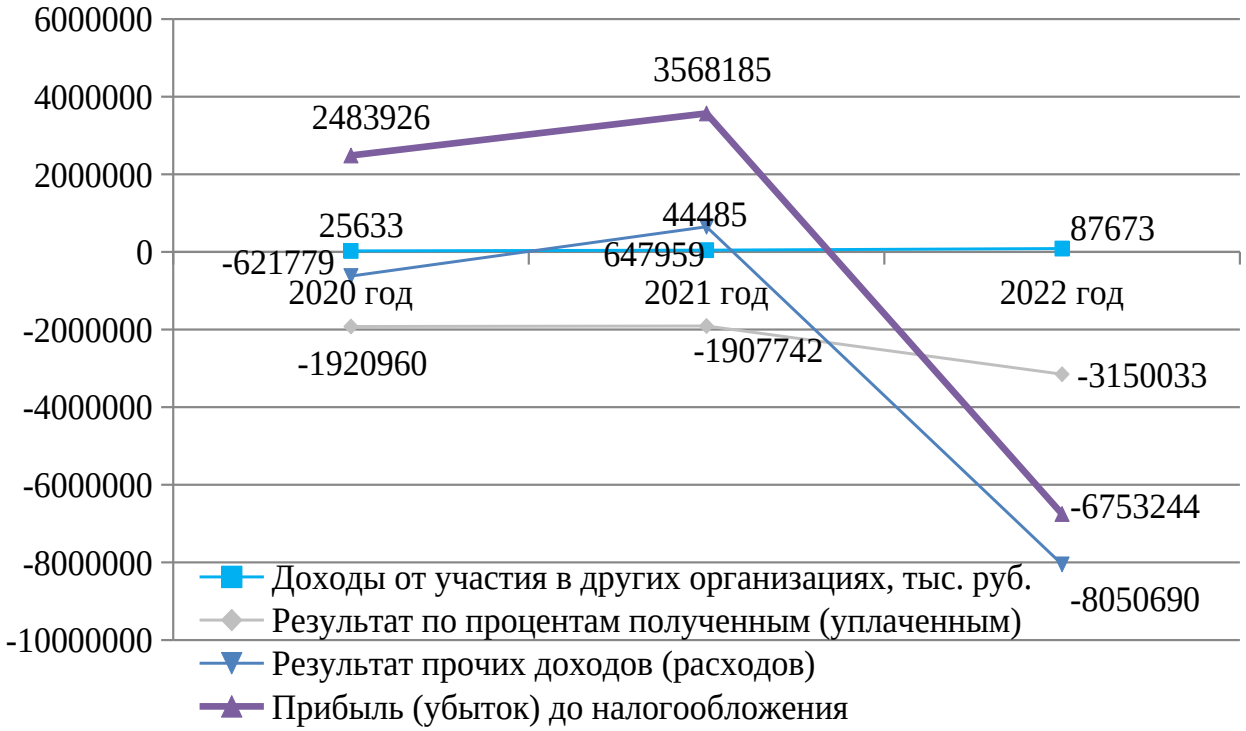

Рисунок 11 – Анализ доходов и расходов от прочей деятельности, тыс. руб.

Анализ структуры прибыли в 2022 году показал, что основное влияние на формирование чистого убытка оказали превышение прочих расходов над прочими доходами на 8050690 тыс. руб. (влияние 156,51% убытка), превышение процентов к уплате над процентами к получению на 3150033 тыс. руб. (влияние 61,24% убытка). Прибыль от продаж предприятия положительно повлияла на финансовый результат на 84,76%, доходы от участия в стороннем бизнесе – 1,7%. В результате влияния подобных факторов убыток до налогообложения составил 131,29% от чистого убытка. Возмещение налога на прибыль снизило чистый убыток на 31,08%. Негативное влияние оказали проценты к уплате, прочие расходы.

В целом можно сказать, что в 2022 году на предприятии получен чистый

убыток, на который повлияли проценты к уплате и прочие расходы, которые негативно отражаются на прочей деятельности предприятия.

Целью анализа рентабельности является оценка способности организации приносить доход на вложенный в организацию капитал.

В таблице 7 представлен анализ основных показателей рентабельности.

Таблица 7

Анализ рентабельности АО «Квадра», %

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение	
				2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
Рентабельность продаж	8,83	7,68	6,96	-1,15	-0,72
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	4,39	5,73	-10,78	1,34	-16,51
Рентабельность продаж по чистой прибыли	3,51	4,84	-8,21	1,33	-13,05
Рентабельность затрат	10,09	8,59	7,65	-1,50	-0,94
Рентабельность активов	2,85	4,99	-10,54	2,14	-15,53
Рентабельность собственного капитала	5,28	10,68	-22,33	5,40	-33,01
Рентабельность заемного капитала	4,14	7,30	-13,02	3,16	-20,32

В 2021 году наблюдается снижение рентабельности продаж на 1,15%, рентабельности затрат на 1,5%, что произошло за счет снижения прибыли от продаж.

В 2022 году рентабельность продаж снизилась на 0,72%, рентабельность затрат на 0,94%, что отрицательно характеризует основную деятельность предприятия.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения и рентабельность продаж по чистой прибыли в 2021 году выросли на 1,34% и 1,33% соответственно, а в 2022 году наблюдается их снижение на 16,51% и 13,05% соответственно за счет полученного убытка.

Рентабельность активов в 2021 году в сравнении с 2020 годом выросла на 2,14%. Рентабельность собственного капитала также показала рост на 5,4% и составила 10,68%.

Рентабельность активов в 2022 году в сравнении с 2021 годом снизилась на 15,53%. Рентабельность собственного капитала в 2022 году также показала снижение на 33,01% и убыточность собственного капитала составляет 22,33%. Убыточность заемного капитала в отчетном году составила 13,02%, что ниже 2021 года на 20,32%.

Динамика показателей рентабельности АО «Квадра» представлена на рисунке 12.

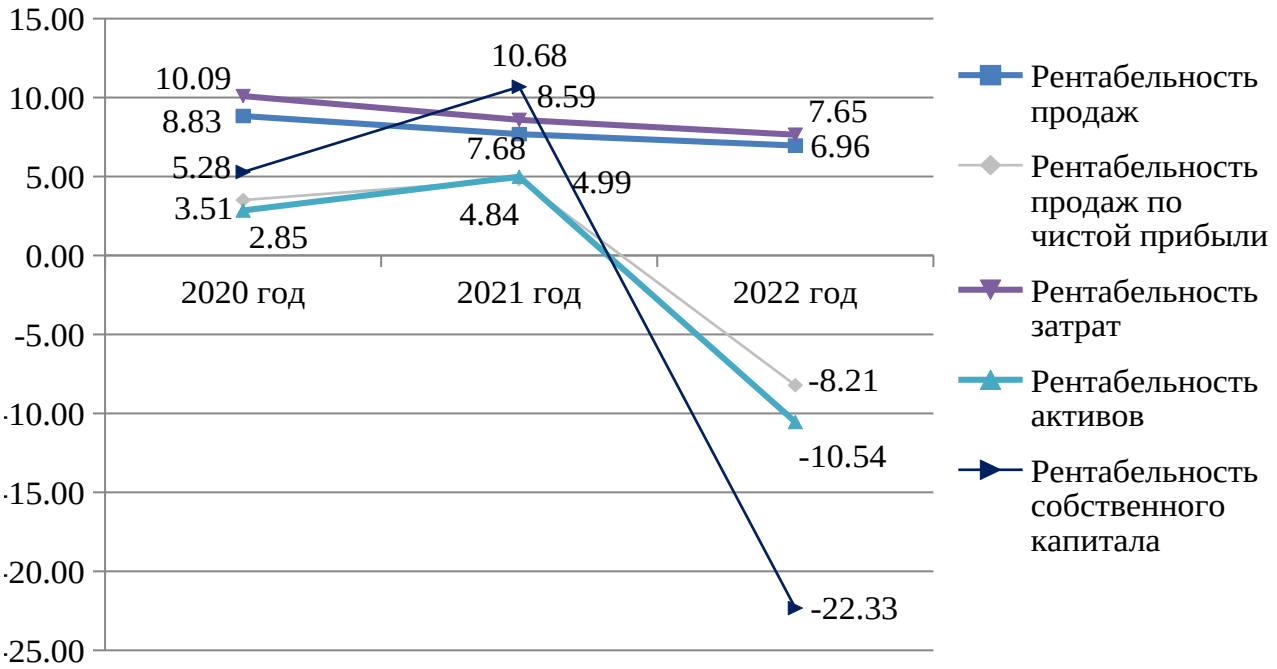

Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности АО «Квадра», %

Данное изменение показателей рентабельности показывают снижение эффективности деятельности предприятия, которое произошло за счет полученного убытка в 2022 году.

В результате можно сказать, что в 2022 году предприятие ухудшило свою деятельность, так как при росте продаж продукции наблюдается снижение показателей прибыли и соответственно снижение окупаемости деятельности.

Для улучшения финансовых результатов предприятию требуется наращивать объемы продаж, проводить мероприятия по снижению и оптимизации расходов.

2.3. Факторный анализ прибыли АО «Квадра»

Факторный анализ прибыли от продаж позволяет оценить влияние факторов на прибыль и провести оценку их влияния на изменение величины прибыли.

В таблице 8 представлены исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж на АО «Квадра».

Таблица 8

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж на АО «Квадра»

Показатель	2021 год	2022 год	Отклонение	Темп прироста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	62263310	62627284	363974	0,58
Себестоимость продукции, тыс. руб.	55708517	57015306	1306789	2,35
Управленческие расходы, тыс. руб.	1771310	1252172	-519138	-29,31
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4783483	4359806	-423677	-8,86
Индекс изменения цен	1	1,09	0,09	9,00
Объем реализации в сопоставимых ценах, тыс. руб.	62263310	57456224	-4807086	-7,72

Проведем факторный анализ прибыли от продаж за 2022 год методом цепных подстановок.

1. Влияние изменения объема продаж на прибыль от продаж определяется по формуле:

$$\Delta П_{пр(Q)} = П_{пр0} \times \Delta Q, \quad (1)$$

где $П_{пр0}$ – прибыль от продаж базисного года, тыс. руб.;

$\Delta I_{\%}$ – изменение объема продаж, %.

Изменение объема продаж за 2022 год составило:

$$\Delta Q = \frac{57456224}{62263310} - 1 = 0{,}9228 - 1 = 0{,}0772.$$

Объем продаж снизился на 0,0772 и составил 0,9228 или 92,28%.

Влияние объема продаж на прибыль от продаж составило:

$\Delta П_{пр(Q)} = 4783483 \times 0{,}0772 = -369312$ тыс. руб.

Снижение объема продаж продукции привело к снижению прибыли от продаж на 369312 тыс. руб.

2. Влияние изменения структуры ассортимента реализованной продукции на прибыль от продаж:

$$\Delta П_{пр(Ст)} = (Врс_1 - C_0 \times Q - КР_0 - УР_0) - П_{пр0} \times Q, \quad (2)$$

где $Врс_1$ – объем реализации в сопоставимых ценах отчетного года, тыс. руб.;

C_0 – себестоимость продукции базисного года, тыс. руб.;

Q – объем продаж за отчетный период;

$КР_0$ – коммерческие расходы базисного года, тыс. руб.;

$УР_0$ – управленческие расходы базисного года, тыс. руб.

Влияние структуры ассортимента на прибыль от продаж составило:

$\Delta П_{пр(Ст)} = (57456224 - 55708517 \times 0{,}9228 - 1771310) - 4783483 \times 0{,}9228$

$= -136755$ тыс. руб.

Изменение структуры ассортимента в отчетном году привело к снижению прибыли от продаж на 136755 тыс. руб.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль от продаж определяется по формуле:

$$\Delta П_{пр(С)} = C_0 \times Q - C_1. \quad (3)$$

где C_1 – себестоимость продукции отчетного года, тыс. руб.

Влияние изменения себестоимости на прибыль от продаж составило:

$\Delta П_{пр(С)} = 55708517 \times 0{,}9228 - 57015306 = -5607807$ тыс. руб.

Рост себестоимости в отчетном году привел к снижению прибыли от продаж на 5607807 тыс. руб.

4. Влияние изменения коммерческих расходов на прибыль от продаж определяется по формуле:

$$\Delta П_{пр(КР)} = КР_1 - КР_0 = \Delta КР. \quad (4)$$

Влияние изменения коммерческих расходов на прибыль от продаж равно

0, так как коммерческие расходы у компании отсутствуют.

5. Влияние изменения управленческих расходов на прибыли от продаж определяется по формуле:

$$\Delta П_{пр(УР)} = УР_1 - УР_0 = \Delta УР. \quad (5)$$

Влияние изменения управленческих расходов на прибыль от продаж составило:

$\Delta П_{пр(УР)} = 1252172 - 1771310 = -519138$ тыс. руб.

Снижение управленческих расходов привело к увеличению прибыли от продаж на 519138 тыс. руб.

6. Влияние цен реализации продукции на прибыль от продаж:

$$\Delta П_{пр(Р)} = Вр_1 - Врс_1, \quad (6)$$

где $Вр_1$– выручка от продажи продукции отчетного года, тыс. руб.

$\Delta П_{пр(Р)} = 62627284 - 57456224 = 5171060$ тыс. руб.

Рост цен привел к увеличению прибыли от продаж на 5171060 тыс. руб.

Общее влияние факторов на прибыль от продаж определяется по формуле:

$$\Delta П_{пр} = \pm \Delta П_{пр(Q)} \pm \Delta П_{пр(Ст)} \pm \Delta П_{пр(С)} \pm \Delta П_{пр(КР)} \pm \Delta П_{пр(УР)} \pm \Delta П_{пр(УР).} \quad (7)$$

$\Delta П_{пр} = -369312 - 136755 - 5607807 + 519138 + 5171060 = -423677$ тыс. руб.

Прибыль от продаж 2022 года снизилась по сравнению с прибылью от продаж 2021 года на 423677 тыс. руб.

В таблице 9 представлены результаты факторного анализа прибыли от продаж на АО «Квадра».

Таблица 9

Результаты факторного анализа прибыли от продаж на АО «Квадра» за 2022 год

Факторы	Величина влияния, тыс. руб.
Объем продаж	-369312
Структура ассортимента реализованной продукции	-136755
Себестоимость продукции	-5607807
Управленческие расходы	519138

Цена продукции	5171060
Совокупное влияние факторов	-423677

В результате можно сделать вывод о том, что в большей степени на снижение прибыли от продаж повлиял такой фактор, как себестоимость продукции. Себестоимость продукции в 2022 году увеличилась на 1306789 тыс. руб., что привело к снижению показателя прибыли от продаж на 5607807 тыс. руб.

Снижение объема продаж продукции привело к снижению прибыли от продаж на 369312 тыс. руб. Изменение структуры ассортимента в отчетном году привело к снижению прибыли от продаж на 136755 тыс. руб.

Управленческие расходы компании снизились, что отразилось на увеличении прибыли от продаж на 519138 тыс. руб., то есть на предприятии наблюдается положительное влияние управленческих расходов непосредственно на прибыль от продаж.

Рост цен привел к увеличению прибыли от продаж на 5171060 тыс. руб. Влияние цен на прибыль от продаж высокое и положительное.

Совокупное влияние факторов отрицательно отразилось на прибыли от продаж, которая за 2022 год снизилась на 423677 тыс. руб.

Факторный анализ чистой прибыли позволяет определить факторы, влияющие на чистую прибыль и величину влияния каждого фактора.

Влияние факторов на чистую прибыль (убыток) рассчитывается по аддитивной модели:

$$\Delta ПЧ = \Delta V - \Delta C - \Delta КР - \Delta УР + \Delta Прп - \Delta Пру + \Delta ПД - \Delta ПР + \Delta ПРЧ, \quad (8)$$

где ΔПЧ – изменение чистой прибыли (убытка);

ΔV – изменение выручки;

ΔС – изменение себестоимости продаж;

ΔКР – изменение коммерческих расходов;

ΔУР – изменение управленческих расходов;

ΔПрп – изменение процентов к получению;

ΔПру – изменение процентов к уплате;

ΔПД – изменение прочих доходов;

ΔПР – изменение прочих расходов;

ΔПРЧ – изменения прочие.

То есть влияние каждого фактора соответствует абсолютному отклонению. В таблице 10 проведен факторный анализ чистой прибыли АО «Квадра».

Таблица 10

Факторный анализ чистой прибыли АО «Квадра», тыс. руб.

Показатель	2021 год	2022 год	Отклонение	Сумма и характер влияния
Выручка от продаж	62263310	62627284	363974	+363974
Себестоимость продукции	55708517	57015306	1306789	-1306789
Управленческие расходы	1771310	1252172	-519138	+519138
Прибыль от продаж	4783483	4359806	-423677	-423677
Доходы от участия в других организациях	44485	87673	43188	+43188
Проценты к получению	74733	95764	21031	+21031
Проценты к уплате	1982475	3245797	1263322	-1263322
Прочие доходы	2570525	2375571	-194954	-194954
Прочие расходы	1922566	10426261	8503695	-8503695
Прибыль (убыток) до налогообложения	3568185	-6753244	-10321429	-10321429
Налог на прибыль	-559055	1598935	2157990	+2157990
Прочее	1343	10548	9205	+9205
Чистая прибыль (убыток)	3010473	-5143761	-8154234	-8154234

Использованная методика факторного анализа основана на данных отчета о финансовых результатах и позволяет выделить основные направления по разработке управленческих решений по повышению прибыли компании.

Прибыль от продаж в 2022 году в сравнении с 2021 годов снизилась на 423677 тыс. руб. за счет влияния роста себестоимости продукции на снижение прибыли от продаж на 1306789 тыс. руб. Выручка от продаж оказала положительное влияние на 363974 тыс. руб. Управленческие расходы снизились

на 519138 тыс. руб., что также положительно отразилось на прибыли от продаж. Резервом роста прибыли от продаж в первую очередь является снижения себестоимости продаж.

Прибыль до налогообложения в 2022 году в сравнении с 2021 годом снизилась на 10321429 тыс. руб. и получен убыток в размере 6753244 тыс. руб. Наибольшее влияние оказали:

- рост прочих расходов на 8503695 тыс. руб.;
- рост процентов к уплате на 1263322 тыс. руб.;
- снижение прибыли от продаж на 423677 тыс. руб.;
- снижение прочих расходов на 194954 тыс. руб.

То есть отрицательно повлияли на финансовый результат деятельности большей частью увеличение процентов к уплате и прочих расходов.

Чистый убыток в отчетном году составил 5143761 тыс. руб., что на 8154234 тыс. руб. ниже 2021 года. Также резервами увеличения чистой прибыли на АО «Квадра» является снижение процентов к уплате и прочих расходов.

По результатам проведенного анализа АО «Квадра» можно сделать следующие выводы.

В 2022 году наблюдается увеличение выручки в результате роста объемов продаж. При этом в также наблюдается повышение себестоимости. Темп роста себестоимости превышает темп роста выручки, что характеризует рост расходов предприятия и сокращение прибыли от продаж.

В целом деятельность предприятия в 2022 году можно оценить отрицательно, так как при росте выручки от продаж наблюдается увеличение расходов и снижение показателей прибыли и рентабельности. Также наблюдается сокращение персонала, что отразилось на росте производительности, снижение основных средств компании. То есть на предприятии в отчетном году наблюдается сокращение объемов деятельности и снижение доходности.

По результатам проведенного анализа прибыли АО «Квадра» можно сделать вывод о снижении показателей прибыли и рентабельности в отчетном году. В 2022 году на предприятии получен чистый убыток, на который повлияли

рост себестоимости, процентов к уплате и прочих расходов, которые негативно отразились на деятельности предприятия.

Изменение показателей рентабельности показывает снижение эффективности деятельности предприятия, которое произошло за счет получения убытка предприятием в отчетном году.

Резервами роста прибыли компании являются снижение себестоимости продаж, процентов к уплате и прочих расходов.

Для повышения прибыли предприятию требуется проводить диверсификацию продукции и работ, проводить мероприятия по снижению и оптимизации расходов.

В результате можно сказать, что на предприятии необходимо проведение мероприятий по повышению прибыли за счет расширения предоставляемых работ и сокращения расходов организации.

ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ АО «КВАДРА»

3.1. Мероприятия по увеличению выручки от продаж

На предприятии рекомендуется расширению работ по установке счетчиков на электроэнергию и водоснабжение.

В настоящее время предприятие реализует электро- и тепловую энергию, а также проводит работы по текущему обслуживанию счетчиков на электроэнергию непосредственно в жилых домах по договорам с физическими лицами. Для увеличения выручки от продаж рекомендуется заключить договора с застройщиками на установку умных счетчиков на электроэнергию в новостройках.

Такая услуга востребована и будет более удобна при приобретении квартиры уже с установленным там оборудованием.

В штате предприятия имеются специалисты по установке и обслуживанию счетчиков, так что привлечение дополнительного персонала не потребуется.

Электрический счетчик – это прибор по учету расхода электроэнергии. Счетчик показывает расход электроэнергии на табло в киловатт-часах.

С 1 января 2022 года в квартирах у россиян проводится установка умных счетчиков. В новых домах интеллектуальные приборы учета ставят сразу, в рамках технологического присоединения по договору с застройщиком, а действующие счетчики в уже построенных многоэтажках заменяют на умные по мере выхода из строя или истечения срока работы. Новые счетчики учета электроэнергии автоматически передают данные в управляющие компании, благодаря чему гражданам не нужно отслеживать и отправлять их самостоятельно.

Предполагается установка многотарифного счетчика Меркурий 230, который представлен на рисунке 13.



Рисунок 13 – Многотарифный счетчик Меркурий 230

Многотарифный счетчик считает киловатт - часы как по двум, так и по трем зонам суток.

Стандартный временной интервал для двух зон:

Т1 – с 07:00 до 23:00;

Т2 – с 23:00 до 07:00.

Трехзонный учет осуществляется по следующим интервалам:

Т1 – с 07:00 до 10:00 и с 17:00 до 21:00;

Т2 – с 23:00 до 07:00;

Т3 – с 10:00 до 17:00 и с 21:00 до 23:00.

Стоимость таких услуг по установке счетчиков на электроэнергию и выносного шкафа на 1 подъезд девятиэтажного дома (36 квартир) представлена в таблице 11.

Таблица 11

Стоимость работ по установке счетчиков на электроэнергию на 1 подъезд

Наименование работ	Цена за единицу, руб.	Коли-чество, ед	Стоимость, руб.
Трёхфазный счетчик учета активной энергии трансформаторного включения СЭ Меркурий 230 АМ-03 5-7,5А	2830	36	107540
БИЗ укомплектованный 3ф ПУ трансформаторного включения и коммутационным аппаратом Блок БИЗ 3ф с СЭ Меркурий 5-7,5 А	5470	9	49230
Проводка, автоматический выключатель, воздушный ввод	1200	36	43200
Итого	-	-	199970

Стоимость работ по установке счетчиков на электроэнергию на 1 подъезд составит 199970 тыс. руб.

При установке счетчиков планируется выполнение следующих работ:

– установка выносного шкафа учета с трехфазным электросчетчиком прямого включения (с предварительной инструментальной проверкой);

– установка трехфазных электросчетчиков прямого включения (с предварительной инструментальной проверкой);

– установка воздушного ввода 220 В;

– монтаж вводного автоматического выключателя 220 В;

– монтаж провода при сборке 3-фазного выносного пункта учета;

– инструментальная проверка 3-х фазных приборов учета трансформаторного включения;

– технический осмотр (ревизия) элементов ВРУ (1 ф. ПУ, автоматы, проводники) у бытовых потребителей.

Планирование выручки от продаж осуществляется методом прямого счета. Планируется в плановом году оборудование 456 подъездов, 16416 квартир. Расчет выручки от работ по установке счетчиков на плановый год представлен в

таблице 12.

Таблица 12

Расчет выручки от работ по установке счетчиков на электроэнергию

Наименование работ	Цена, руб.	Кол-во за год	Выручка за год, тыс. руб.
Работы по установке счетчиков на электроэнергию	17890	16416	293682
Итого	-	-	293682

Общий рост продаж от расширения работ по установке счетчиков за счет заключения договоров с застройщиками составит 293682 тыс. руб. за год. Рост продаж на предприятии положительно отразится на его финансовых результатах.

Стоимость работ по установке счетчиков на электроэнергию за год отражена в таблице 13.

Таблица 13

Стоимость работ по установке счетчиков на электроэнергию за год

Наименование работ	Стоимость за подъезд, руб.	Коли-чество, ед	Стоимость за год, тыс. руб.
Трёхфазный счетчик учета активной энергии трансформаторного включения СЭ Меркурий 230 АМ-03 5-7,5А	107540	456	49038
БИЗ укомплектованный 3ф ПУ трансформаторного включения и коммутационным аппаратом Блок БИЗ 3ф с СЭ Меркурий 5-7,5 А	49230	456	22449
Проводка, автоматический выключатель, воздушный ввод	43200	456	19699
Итого	199970	-	91186

Стоимость работ по установке счетчиков на электроэнергию на 456 подъездов за год составит 91186 тыс. руб.

Предложенные мероприятия по расширению работ, выполняемых пред-

приятием, отразятся на увеличении прибыли компании. Также предприятие сможет привлечь дополнительных клиентов – юридических лиц.

3.2. Мероприятия по снижению затрат

На предприятии рекомендуются мероприятия по снижению затрат. Снижение затрат возможно по следующим направлениям:

- передача наиболее нерентабельных видов работ на аутсорсинг;

- пересмотр договоров с поставщиками на поставку материалов и оборудования.

Рассмотрим эффективность продаж по видам продукции и работ предприятия за 2022 год на АО «Квадра в таблице 14.

Таблица 14

Эффективность продаж по видам продукции и работ на АО «Квадра

Показатель	Выручка от продаж, руб.	Себестоимость, руб.	Прибыль (убыток) от продаж, руб.	Рентабельность (убыточность) продаж, %
Теплоэнергия	30227392	33191207	-2963815	-9,81
Электрическая энергия	30685284	21424389	9260895	30,18
Прочие товары, работы и услуги	1350634	1092921	257713	19,08
Итого	62263310	55708517	6554793	10,53

Как видно из таблицы, убыток от продаж на АО «Квадра» получен от продажи теплоэнергии – 9,81%. Продажа электрической энергии приносит основную прибыль от продаж, ее рентабельность составляет 30,18%. По продаже прочих товаров, выполнению работ и оказанию услуг рентабельность продаж составляет 19,08%.

Как видно из анализа, себестоимость теплоэнергии превышает выручку от продаж. Это происходит за счет высокой стоимости ремонтных работ и обслуживания теплосетей.

Себестоимость предприятия за 2022 год представлена в таблице 15.

Таблица 15

Себестоимость предприятия в 2022 году

Показатель	Затраты, тыс. руб.
Заработная плата работников	7 363 907
Страховые взносы с заработной платы	2 253 356
Топливо	29 995 420
Покупная энергия	7 826 238
Расходы на ремонт	2 278 486
Амортизация	5 082 316
Работы и услуги производственногохарактера	908 794
Себестоимость	55708517

Затраты на ремонт за 2022 год представлены в таблице 16.

Таблица 16

Затраты на ремонт в 2022 году на АО «Квадра»

Показатель	Затраты, тыс. руб.
Ремонт котлов	189133
Ремонт турбин	172308
Тепломеханика	564142
Ремонт электротехники	314084
Ремонт оборудования предприятий тепловых сетей	158396
Ремонт тепловых сетей	739238
Ремонт зданий	141 185
Себестоимость	2 278 486

Работы по ремонту оборудования теплосетей можно передать на аутсорсинг специализированным организациям, что позволит сократить расходы за счет содержания персонала организации.

Стоимость ремонтных работ в специализированной фирме составит 15000 тыс. руб. в месяц, 180000 тыс. руб. в год. При этом расходы на ремонт тепловых сетей сократится на 739238 тыс. руб.

Расчет сокращения затрат на оплату труда по ремонтным работам теплосетей представлен в таблице 17.

Передача ремонтных работ теплосетей на аутсорсинг позволит сократить затраты предприятия и отразится на увеличении прибыли компании.

Таблица 17

Расчет сокращения затрат по ремонтным работам теплосетей

Наименование услуги	Затраты за месяц на 1 работника, тыс. руб.	Кол-во работников, чел.	Затраты за год, тыс. руб.
Заработная плата работников	50	45	27000
Страховые взносы с заработной платы	15,45	45	8343
Итого	65,45	-	35343

Рекомендуется также снижение расходов на топливо за счет пересмотра договоров с поставщиками.

Необходимо пересмотреть договора поставки с поставщиками, чтобы снизить стоимость закупки топлива в соответствии с потребностями предприятия в настоящее время.

На предприятии необходимо наладить устойчивые связи с поставщиками, что позволит своевременно получать материальные запасы, избежать расходов на хранение излишних материальных запасов.

Для управления запасами в АО «Квадра» может использовать модель Уилсона, применение которой позволит оптимизировать запасы материалов и их закупку у поставщиков.

В настоящее время доступно большое количество программ, позволяющих оптимизировать запасы предприятия.

Пересмотр договоров с поставщиками топлива позволит сократить расходы от 3% до 5% его стоимости.

Расчет снижения топлива за счет пересмотра договоров с поставщиками на АО «Квадра» представлен в таблице 18.

Снижение расходов на топливо составит 899863 тыс. руб., в результате чего снизится себестоимость компании, что отразится на повышении прибыли.

Таблица 18

Расчет снижения стоимости топлива на АО «Квадра»

Показатель	Значение
Расходы на топливо в 2022 году, тыс. руб.	29995420
Снижение стоимости в результате пересмотра договоров, %	3
Плановые расходы на топливо на 2023 год, тыс. руб.	29095557
Экономия, тыс. руб.	899863

Предложенные мероприятия позволят предприятию снизить расходы компании, что отразится на росте прибыли предприятия.

3.3. Экономическое обоснование разработанных мероприятий

Для повышения прибыли на АО «Квадра» предложены следующие мероприятия (рисунок 14).

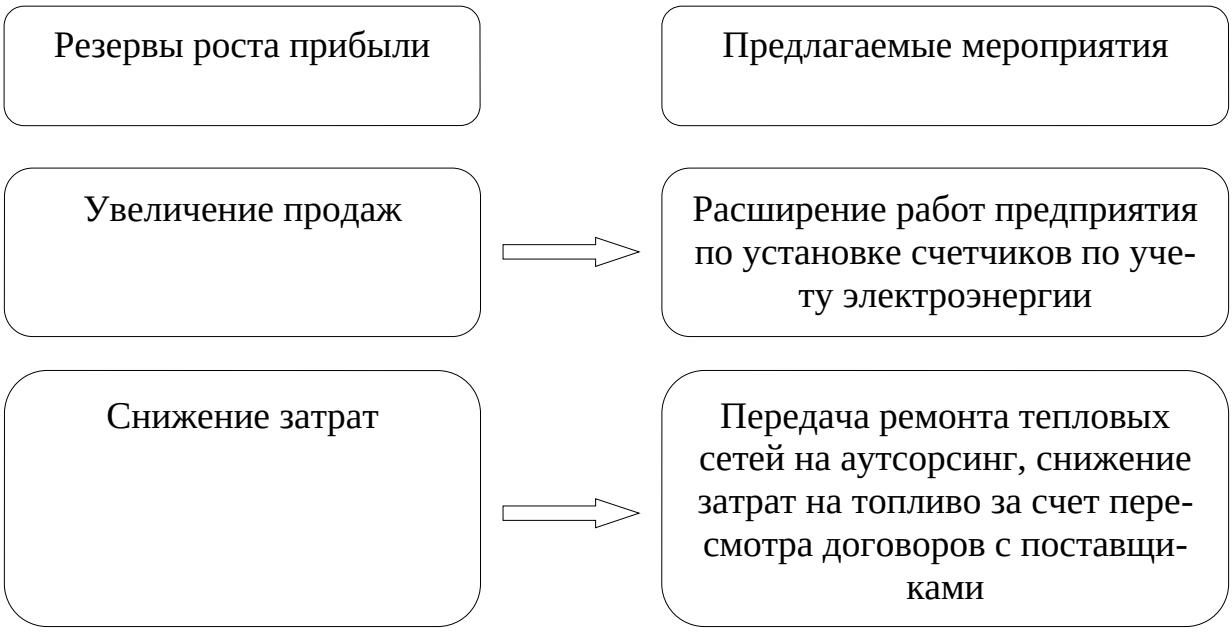

Рисунок 14 – Мероприятия по повышению прибыли АО «Квадра»

Рассмотрим обоснование и эффективность предлагаемых мероприятий на АО «Квадра», которые оцениваются положительным изменением ее экономических показателей.

Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий является одной из ключевых в процессе принятия решения о внедрении рекомендаций. На предприятии предложены следующие мероприятия по повышению прибыли:

– расширение работ по установке счетчиков;

– передача работ по обслуживанию теплосетей на аутсорсинг и снижение стоимости топлива за счет пересмотра договоров с поставщиками.

Рассмотрим их эффективность. Общий рост прибыли в результате увеличения работ по установке счетчиков представлен в таблице 19.

Таблица 19

Рост выручки от продаж в результате увеличения работ по установке счетчиков

Название показателя	2022 год, тыс. руб.	Прогноз на 2023 год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.
Выручка от продаж, тыс. руб.	62 627 284	62 920 966	293 682
Себестоимость, тыс. руб.	57 015 306	57 106 492	91 186
Валовая прибыль, тыс. руб.	5 611 978	5 814 474	202 496
Управленческие расходы, тыс. руб.	1 252 172	1 252 172	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4 359 806	4 562 302	202 496

Как видно из таблицы в результате увеличения работ по установке счетчиков выручка увеличится на 5391,36 тыс. руб., что увеличит прибыль от продаж на 2777,56 тыс. руб.

Изменение прибыли от продаж в результате передачи работ по ремонту тепловых сетей на аутсорсинг представлено в таблице 20.

Как видно из таблицы в результате передачи работ по ремонту тепловых сетей на аутсорсинг себестоимость снизится на 594581 тыс. руб., что увеличит прибыль от продаж.

В результате изменения договоров с поставщиками предприятие может снизить стоимость топлива.

Снижение стоимости топлива в результате изменения договоров с поставщиками отражено в таблице 17.

Таблица 20

Изменение прибыли от продаж в результате передачи работ на аутсорсинг

Название показателя	2022 год, тыс. руб.	Прогноз на 2023 год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.
Выручка от продаж, тыс. руб.	62 627 284	62 627 284	-
Себестоимость, тыс. руб.	57 015 306	56 420 725	-594 581
Валовая прибыль, тыс. руб.	5 611 978	6 206 559	594 581
Управленческие расходы, тыс. руб.	1 252 172	1 252 172	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4 359 806	4 954 387	594 581

Изменение прибыли от продаж в результате снижения затрат на топливо представлено в таблице 21.

Таблица 21

Изменение прибыли от продаж в результате снижения затрат на топливо

Название показателя	2022 год, тыс. руб.	Прогноз на 2023 год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.
Выручка от продаж, тыс. руб.	62 627 284	62 627 284	-
Себестоимость, тыс. руб.	57 015 306	56 115 443	-899 863
Валовая прибыль, тыс. руб.	5 611 978	6 511 841	899 863
Управленческие расходы, тыс. руб.	1 252 172	1 252 172	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4 359 806	5 259 669	899 863

В результате на предприятии затраты на топливо снизятся на 899863 тыс. руб., что позволит повысить прибыль предприятия.

Прогнозное изменение показателей прибыли АО «Квадра» в результате мероприятий на плановый 2023 год представлено в таблице 22.

Выручка от продаж увеличится на 293682 тыс. руб. за счет экономическо-

го эффекта от увеличения работ по установке счетчиков на электроэнергию.

В результате предложенных мероприятий снизится себестоимость на 1403258 тыс. руб. Прибыль от продаж предприятия вырастет на 1696940 тыс. руб. или 38,92%.

Таблица 22

Прогноз изменения показателей прибыли АО «Квадра»

Показатель	2022 год, тыс. руб.	Прогноз на 2023 год, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка от продаж	62 627 284	62 920 966	293 682	100,47
Себестоимость работ	57 015 306	55 612 048	-1 403 258	97,54
Валовая прибыль	5 611 978	7 308 918	1 696 940	130,24
Управленческие расходы	1 252 172	1 252 172	-	100,00
Прибыль от продаж	4 359 806	6056746	1 696 940	138,92
Доходы от участия в других организациях	87 673	87 673	-	100,00
Проценты к получению	3 245 797	3 245 797	-	100,00
Проценты к уплате	95 764	95 764	-	100,00
Прочие доходы	2 375 571	2 375 571	-	100,00
Прочие расходы	10 426 261	10 426 261	-	100,00
Прибыль до налогообложения	-6 753 244	-5056304	1 696 940	74,87
Налог на прибыль	1 598 935	1598935	-	100,00
Прочее	10 548	10548	-	100,00
Чистая прибыль	-5 143 761	-3446821	1 696 940	67,01

Убыток до налогообложения предприятия снизится на 1696940 тыс. руб.

Чистый убыток в 2023 году составит 3446821 тыс. руб., что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия по сравнению с 2022 годом в результате мероприятий.

В таблице 23 представлено изменение показателей рентабельности в результате мероприятий на АО «Квадра».

В результате мероприятий по повышению прибыли в 2023 году наблюдается рост рентабельности продаж на 2,66%.

Рентабельности затрат вырастет на 3,24%, что произошло за счет роста прибыли от продаж и положительно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Таблица 23

Изменение показателей рентабельности АО «Квадра» в результате мероприятий, %

Показатель	2022 год	Прогноз на 2023 год	Изменение
Рентабельность продаж	6,96	9,63	2,66
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	-10,78	-8,04	2,75
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-8,21	-5,48	2,74
Рентабельность затрат	7,65	10,89	3,24

Динамика показателей рентабельности АО «Квадра» в результате рекомендаций представлена на рисунке 15.

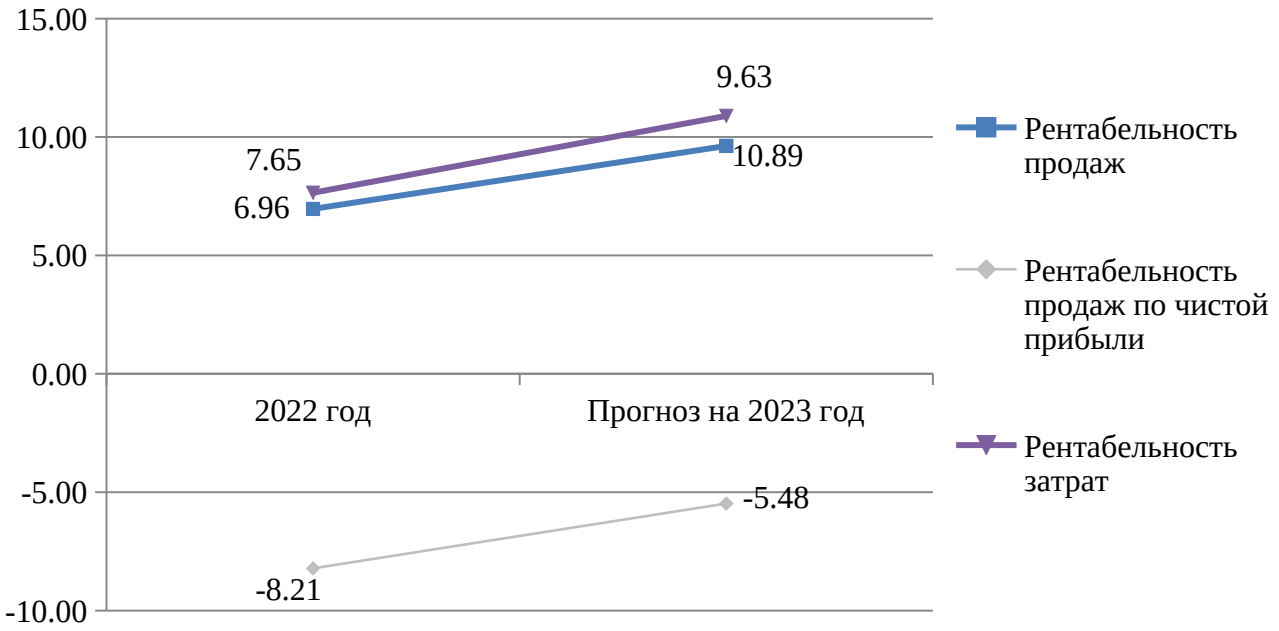

Рисунок 15 – Динамика показателей рентабельности АО «Квадра» в результате мероприятий, %

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения выросла на 2,75%, рентабельность продаж по чистой прибыли на 2,74%.

Предложенные мероприятия по повышению прибыли положительно отразятся на финансовом состоянии предприятия, росте его окупаемости и эффективности деятельности.

В третьей главе разработаны мероприятия по повышению прибыли АО «Квадра»:

– расширение работ предприятия по установке счетчиков на электроэнергию и водоснабжение;

– передача не рентабельных работ предприятия на аутсорсинг.

Расширение работ предприятия по установке счетчиков на электроэнергию и водоснабжение позволит увеличить выручку предприятия, повысить качество обслуживания клиентов, привлечь новых клиентов и добиться увеличения прибыли.

Передача наиболее нерентабельных видов работ на аутсорсинг позволит сократить расходы предприятия и отразится на повышении эффективности его деятельности.

Также рассмотрено экономическое обоснование предложенных мероприятий. В результате предложенных мероприятий по увеличению прибыли АО «Квадра» наблюдается рост показателей прибыли и рентабельности.

Предложенные рекомендации по повышению прибыли предприятия отразятся на повышении эффективности его деятельности, а также позволят привлечь новых клиентов.

Разработанные мероприятия являются экономически обоснованными и их можно рекомендовать руководству с целью повышения прибыли и эффективности деятельности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты управления прибылью организации.

Прибыль занимает основное место в обеспечении самофинансирования организаций, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают расходы. Для успешной работы предприятия стремятся к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличение прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

Существуют разные способы получения дополнительной прибыли. Для повышения доходности компаниям необходимо: проводить увеличение объемов производства; расширение ассортимента своей продукции, с ориентацией на рынок; повышение качества этой продукции; снижение затрат на производство продукции; внедрение мер по повышению производительности труда; осуществление автоматизации производства; внедрение новейших достижений.

Во второй главе работы была рассмотрена характеристика организации.

АО «Квадра» создано по решению ОАО РАО «ЕЭС России» в рамках реализации программы реструктуризации энергетической отрасли России, одной из основных целей которой являлось создание непосредственно конкурентной среды в электроэнергетике. Важнейший принцип, положенный в основу изменения структуры отрасли – разделение видов деятельности на естественно монопольные и потенциально конкурентные. К потенциально конкурентным относится, прежде всего, генерация электрической и тепловой энергии.

Компании осуществляет: производство электрической и тепловой энергии; операции на оптовом рынке электроэнергии и мощности; передача и реализация тепловой энергии.

По результатам проведенного анализа деятельности АО «Квадра» можно сделать следующие выводы.

В 2022 году наблюдается увеличение выручки в результате роста объемов

продаж. При этом в также наблюдается повышение себестоимости. Темп роста себестоимости превышает темп роста выручки, что характеризует рост расходов предприятия и сокращение прибыли от продаж.

В целом деятельность компании в 2022 году можно оценить отрицательно, так как при росте выручки от продаж наблюдается увеличение расходов и снижение показателей прибыли и рентабельности. Также наблюдается сокращение персонала, что отразилось на росте производительности, снижение основных средств организации. То есть на предприятии в отчетном году наблюдается сокращение объемов деятельности и снижение доходности.

По результатам проведенного анализа прибыли АО «Квадра» можно сделать вывод о снижении показателей прибыли и рентабельности в отчетном году. В 2022 году на предприятии получен чистый убыток, на который повлияли рост себестоимости, процентов к уплате и прочих расходов, которые негативно отразились на деятельности предприятия.

Изменение показателей рентабельности показывает снижение эффективности деятельности предприятия, которое произошло за счет получения убытка предприятием в отчетном году.

Для повышения прибыли предприятию требуется проводить диверсификацию предлагаемых работ, проводить мероприятия по снижению и оптимизации расходов.

В третьей главе работы мной предложены мероприятия по повышению прибыли АО «Квадра».

Предложены были следующие мероприятия: расширение работ предприятия по установке счетчиков на электроэнергию и водоснабжение; передача не рентабельных работ предприятия на аутсорсинг.

Расширение работ предприятия по установке счетчиков на электроэнергию и водоснабжение позволит увеличить выручку предприятия, повысить качество обслуживания клиентов, привлечь новых клиентов и добиться увеличения прибыли.

Передача наиболее нерентабельных видов работ на аутсорсинг позволит

сократить расходы предприятия и отразится на повышении эффективности его деятельности.

Также рассмотрено экономическое обоснование предложенных мероприятий. В результате предложенных мероприятий по увеличению прибыли АО «Квадра» наблюдается рост показателей прибыли и рентабельности.

Предложенные рекомендации по повышению прибыли предприятия отразятся на повышении эффективности его деятельности, а также позволят привлечь новых клиентов.

Данные рекомендации позволят повысить прибыль предприятия и отразятся на росте рентабельности, а также повышении эффективности деятельности предприятия в целом, что отразится на росте окупаемости компании. Повышение прибыли предприятия отразится на улучшении финансового состояния предприятия, повышении его финансовой устойчивости и платежеспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2: фед. закон № 117-ФЗ от 05.08.2000. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – 2023. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 13.06.2023).
2. О бухгалтерском учете: фед. закон № 402–ФЗ от 06.12.2011. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – 2023. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 16.06.2023).
3. Бухгалтерская отчетность организаций ПБУ 4/99: Положение по ведению бухгалтерского учета: утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – 2023. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 12.06.2023).
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: утв. Приказом Минфина РФ от от 29.07.1998 № 34н. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – 2023. – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 13.06.2023).
5. Доходы организации ПБУ 9/99: Положение по ведению бухгалтерского учета: утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (в ред. от 27.11.2020) // СПС КонсультантПлюс, 2023. Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 12.06.2023).
6. Расходы организации ПБУ 10/99: Положение по ведению бухгалтерского учета: утв. Приказом Минфина РФ от 30.12.99г. №107н. – Текст: электронный // КонсультантПлюс: сайт. – 2023. – URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 12.06.2023).
7. Акбашева, Д. М. Направления повышения прибыли и рентабельности предприятия / Д. М. Акбашева // Инновационное развитие: потенциал науки, бизнеса, образования / Под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. – Пенза: Наука и Просвещение, 2021. – С. 60-80.
8. Артюхова, И. В. Методика анализа и планирования прибыли организации / И. В. Артюхова, А. В. Дудковский // Национальные экономические системы в

контексте трансформации глобального экономического пространства. – Симферополь: ООО «Издательство Типография «Ариал», 2023. – С. 92-94.

9. Ахмадиева, З.Р. Прибыль как экономическая категория / З.Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования. – 2019. – №9-2 (63). – С. 18-23.

10. Баканов, М.И. Экономический анализ. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 532 с.

11. Белова, А. С. Факторы, влияющие на величину финансовых результатов коммерческой организации / А. С. Белова, А. А. Несмеянова, С. В. Плеханов // Качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 52-55.

12. Ботян, И.Е. Основные принципы и источники информации для проведения экономического анализа / И.Е. Ботян // Территория науки. – 2022. – № 6. – С. 50-54.

13. Волохина, В. А. Основные направления повышения прибыли компании монополиста / В. А. Волохина // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 48(1). – С. 408-415.

Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: пособие учебное пособие. – М.: Юнити-дана, 2020. – 440 с.

О.В. Губина. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: практикум: учебное пособие / О.В. Губина. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 176 с.

14. Джанкезова, Р. Р. Анализ прибыли предприятия и пути ее повышения / Р. Р. Джанкезова, Л. Б. Атаева // Экономика, менеджмент, сервис: современные проблемы и перспективы. – Омск: Омский государственный технический университет, 2022. – С. 54-57.

Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Перспектива, 2020. – 146 с.

15. Жогина, К. А. Направления повышения прибыли и методы ее прогнозирования в современных условиях / К. А. Жогина, В. В. Волкова // Научный вестник Гуманитарно-социального института. – 2022. – № 15. – С. 10.

16. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 355 с.
17. Колесник, Е. Г. Факторы, влияющие на максимизацию прибыли фирмы / Е. Г. Колесник, У. С. Борисова // Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы. – Улан-Удэ: Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, 2022. – С. 127-129.
18. Колодницкая, Т. С. Финансовый анализ прибыли компании: основные методы и их применение на практике / Т. С. Колодницкая // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2022. – № 6(70). – С. 445-452.
19. Костяшина, К. А. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий / К. А. Костяшина // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2022. – № 18. – С. 32-34.
20. Лукманова, В. Е. Понятие и сущность управления финансовыми результатами компании / В. Е. Лукманова // Право, экономика и управление: от теории к практике. – Чебоксары: ООО «Издательский дом «Среда», 2021. – С. 159-162.
Н.В.Макарьева. Анализ финансово-хозяйственный деятельности организации / Н.В. Макарьева, Л.М. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 264 с.
21. Михальченков, А. М. Функции и сущность прибыли предприятия / А. М. Михальченков, С. А. Феськов // Современные тенденции развития аграрной науки. – Брянск: Брянский государственный аграрный университет, 2022. – С. 159-162.
22. Михальченков, А. М. Анализ и оценка показателей прибыли предприятия / А. М. Михальченков, С. А. Феськов // Современные тенденции развития аграрной науки. – Брянск: Брянский государственный аграрный университет, 2022. – С. 149-154.
23. Нарижний, В.Н. К вопросу о совершенствовании управления формированием прибыли предприятия // В.Н. Нарижний // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2019. – Т. 81. – № 1 (79). – С. 485-491.
24. Парфенова, Е. Ф. Основные направления повышения финансовых результа-

тов деятельности предприятия / Е. Ф. Парфенова // Дневник науки. – 2022. – № 5(65).

25. Пашаев, Р. К. Механизм формирования прибыли предприятия и факторы, влияющие на ее величину / Р. К. Пашаев, В. О. Сутурина // Развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и инновации. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. – С. 64-68.

26. Петрова, В. В. Цели, задачи и методы анализа финансовых результатов / В. В. Петрова, А. Г. Брусов // Векторы развития экономики в условиях новых вызовов. – Чебоксары: Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова, 2022. – С. 224-231.

27. Рябинин, А. В. Методы и этапы анализа формирования и использования прибыли на предприятии / А. В. Рябинин // Человек. Социум. Общество. – 2023. – № S1. – С. 100-106.

28. Г.В.Савицкая. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г. В. Савицкая учебник – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 330 с.

29. Саченок, Л. И. Понятие прибыли и ее экономическая сущность / Л. И. Саченок, А. Максимова // Евразийское Научное Объединение. – 2021. – № 2-4(72). – С. 282-285.

30. Сердюк, В. Н. Методика факторного анализа валовой прибыли / В. Н. Сердюк, А. В. Родионов // Донецкие чтения 2022: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2022. – С. 209-212.

31. Сигидов, Ю. И. Развитие организационно-методического обеспечения анализа финансовых результатов экономических субъектов в системе управления прибылью / Ю. И. Сигидов, М. А. Коровина. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2021. – 199 с.

Тагирова, М.В. Тактический подход в оценке эффективности финансовой деятельности хозяйствующих субъектов / М.В. Тагирова //Экономика и бизнес. – 2021. – № 1. – С. 17-20.

32. Тебенькова, В. А. Понятие и сущность прибыли предприятия / В. А. Тебень-

кова // Научный альманах. – 2021. – № 12-1(86). – С. 80-82.
33. Тхаровская, О. Ю. Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность компаний / О. Ю. Тхаровская, А. Д. Тхаровская // Теоретические и прикладные аспекты в области гуманитарных наук. – Рязань: ООО «Издательство «Концепция», 2023. – С. 162-166.
34. Хокканен, С. Н. Факторы, влияющие на прибыль организации в условиях кризиса / С. Н. Хокканен, Д. В. Макаришин, К. А. Костюкевич, Д. А. Калинин // Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы. – Курск: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Курский филиал, 2020. – С. 253-256.
35. Шаймарданова, Р.Б. Факторы и резервы повышения экономической эффективности деятельности фирмы / Р.Б. Шаймарданова // Вектор экономики. – 2020. – № 4. – 94-102.
36. Шевченко, Ю. С. Показатели прибыли и рентабельности организации и их анализ / Ю. С. Шевченко, Н. А. Левочкин, М. А. Сахно // Инновационные научные исследования. – 2023. – № 3-2(27). – С. 96-103.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2022 г.

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*На 31 декабря 2022 г.*	*На 31 декабря 2021 г.*	*На 31 декабря 2020 г.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	299	471	728
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
3.1	Основные средства	1150	46 238 841	56 141 382	71 844 333
3.2	права пользования активами		524 804	729 283	-
	имущество, полученное по концессионным соглашениям, и вложения в него		2 711 330	2 411 697	2 147 587
	капитальные вложения		3 249 303	1 687 327	3 367 697
	основные средства		39 753 404	51 313 075	66 329 049
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3.3	Финансовые вложения	1170	1 026 886	1 451 051	1 746 114
3.12	Отложенные налоговые активы	1180	3 605 396	3 296 496	2 367 943
3.4	Прочие внеоборотные активы	1190	2 272 735	818 785	205 415
	Итого по разделу I	1100	53 144 157	61 708 185	76 164 533
II. Оборотные активы					
3.5	Запасы	1210	2 034 527	1 888 005	1 931 399
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	11 093	16 116	11 441
3.7	Дебиторская задолженность	1230	8 089 788	7 239 299	7 378 103
3.8	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	35	8 872	74 381
3.6	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	698 978	552 057	1 596 485

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*На 31 декабря 2022 г.*	*На 31 декабря 2021 г.*	*На 31 декабря 2020 г.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
	Прочие оборотные активы	1260	71 960	89 685	68 951
	Итого по разделу II	1200	10 906 381	9 794 034	11 060 760
	БАЛАНС	1600	64 050 538	71 502 219	87 225 293
Пассив					
III. Капитал и резервы					
3.9	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	19 877 685	19 877 685	19 877 685
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)[2]	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	-	6 311 402
3.9	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	12 172 025	12 172 025	12 172 025
3.9	Резервный капитал	1360	695 055	544 531	445 186
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(9 706 055)	(4 411 770)	(1 204 865)
	Итого по разделу III	1300	23 038 710	28 182 471	37 601 433
IV. Долгосрочные обязательства					
3.10	Заемные средства	1410	14 844 291	17 307 943	19 782 332
3.12	Отложенные налоговые обязательства	1420	3 310 135	4 603 015	6 490 325
3.13	Оценочные обязательства	1430	0	246 758	466 098
3.1	Прочие обязательства	1450	1 571 443	1 900 575	1 397 547
	Итого по разделу IV	1400	19 725 869	24 058 291	28 136 302
V. Краткосрочные обязательства					
3.10	Заемные средства	1510	6 720 342	8 951 647	13 798 926
3.11	Кредиторская задолженность	1520	13 059 464	8 237 889	6 058 997
	Доходы будущих периодов	1530	61 621	70 774	80 808
3.13	Оценочные обязательства	1540	1 233 127	1 812 922	1 548 827
	Прочие обязательства	1550	211 405	188 225	-
	Итого по разделу V	1500	21 285 959	19 261 457	21 487 558
	БАЛАНС	1700	64 050 538	71 502 219	87 225 293

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о финансовых результатах

За 2022 г.

Пояснения[3]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*За 2022 г.*	*За 2021 г.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*
	Выручка[4]	2110	62 627 284	62 263 310
	прочих товаров, продукции, работ, услуг		1 530 066	1 350 634
	теплоэнергии		30 897 013	30 227 392
	электрической энергии (мощности)		30 200 205	30 685 284
3.14	Себестоимость продаж	2120	(57 015 306)	(55 708 517)
	прочих товаров, продукции, работ, услуг		(1 185 577)	(1 092 921)
	теплоэнергии		(32 817 432)	(33 191 207)
	электрической энергии (мощности)		(23 012 297)	(21 424 389)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	5 611 978	6 554 793
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(1 252 172)	(1 771 310)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 359 806	4 783 483
	Доходы от участия в других организациях	2310	87 673	44 485
	Проценты к получению	2320	95 764	74 733
3.10	Проценты к уплате	2330	(3 245 797)	(1 982 475)
3.15	Прочие доходы	2340	2 375 571	2 570 525
3.15	Прочие расходы	2350	(10 426 261)	(1 922 566)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(6 753 244)	3 568 185
3.12	Налог на прибыль[5]	2410	1 598 935	(559 055)
3.12	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(0)	(271 605)
3.12	отложенный налог на прибыль[6]	2412	1 598 935	(287 450)
	Прочее	2460	10 548	1 343
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(5 143 761)	3 010 473
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2021 г.

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*На 31 декабря 2021 г.*	*На 31 декабря 2020 г.*	*На 31 декабря 2019 г.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	471	728	985
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
3.1	Основные средства	1150	70 645 676	71 392 038	70 170 315
	имущество, полученное по концессионным соглашениям, и вложения в него		2 411 697	2 147 587	1 802 516
	незавершенное строительство		1 831 547	2 915 402	19 688 966
	основные средства		66 402 432	66 329 049	48 678 833
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3.2	Финансовые вложения	1170	1 451 051	1 746 114	1 746 929
3.11	Отложенные налоговые активы	1180	2 125 996	2 367 943	2 138 907
3.3	Прочие внеоборотные активы	1190	1 124 724	657 710	1 048 309
	Итого по разделу I	1100	75 347 918	76 164 533	75 105 445
II. Оборотные активы					
3.4	Запасы	1210	1 888 005	1 931 399	2 149 654
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	16 116	11 441	19 082
3.6	Дебиторская задолженность	1230	7 239 299	7 378 103	7 313 342
3.7	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8 872	74 381	69 457
3.5	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	552 057	1 596 485	1 109 884
	Прочие оборотные активы	1260	89 685	68 951	63 665
	Итого по разделу II	1200	9 794 034	11 060 760	10 725 084

Пояснения[1]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*На 31 декабря 2021 г.*	*На 31 декабря 2020 г.*	*На 31 декабря 2019 г.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
	БАЛАНС	1600	85 141 952	87 225 293	85 830 529
Пассив					
III. Капитал и резервы					
3.8	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	19 877 685	19 877 685	19 877 685
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)[2]	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	6 300 768	6 311 402	6 342 643
3.8	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	12 172 025	12 172 025	12 172 025
3.8	Резервный капитал	1360	544 531	445 186	361 218
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 716 897	(1 204 865)	(3 139 056)
	Итого по разделу III	1300	40 611 906	37 601 433	35 614 515
IV. Долгосрочные обязательства					
3.9	Заемные средства	1410	17 307 943	19 782 332	18 171 823
3.11	Отложенные налоговые обязательства	1420	6 536 931	6 490 325	5 871 148
3.12	Оценочные обязательства	1430	246 758	466 098	632 726
3.1	Прочие обязательства	1450	1 362 881	1 397 547	1 459 453
	Итого по разделу IV	1400	25 454 513	28 136 302	26 135 150
V. Краткосрочные обязательства					
3.9	Заемные средства	1510	8 951 647	13 798 926	16 387 809
3.10	Кредиторская задолженность	1520	8 237 889	6 058 997	6 079 554
	Доходы будущих периодов	1530	70 774	80 808	90 860
3.12	Оценочные обязательства	1540	1 812 922	1 548 827	1 522 641
	Прочие обязательства	1550	2 301	-	-
	Итого по разделу V	1500	19 075 533	21 487 558	24 080 864
	БАЛАНС	1700	85 141 952	87 225 293	85 830 529

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Отчет о финансовых результатах

За 2021 г.

Пояснения[3]	*Наименование показателя*	*Код строки*	*За 2021 г.*	*За 2020 г.*
1	*2*	*3*	*4*	*5*
	Выручка[4]	2110	62 263 310	56 627 120
	прочих товаров, продукции, работ, услуг		1 350 634	1 232 854
	теплоэнергии		30 227 392	27 360 865
	электрической энергии (мощности)		30 685 284	28 033 401
3.13	Себестоимость продаж	2120	(55 708 517)	(49 559 109)
	прочих товаров, продукции, работ, услуг		(1 092 921)	(1 101 762)
	теплоэнергии		(33 191 207)	(30 614 547)
	электрической энергии (мощности)		(21 424 389)	(17 842 800)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6 554 793	7 068 011
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(1 771 310)	(2 066 979)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 783 483	5 001 032
	Доходы от участия в других организациях	2310	44 485	25 633
	Проценты к получению	2320	74 733	129 516
	Проценты к уплате	2330	(1 982 475)	(2 050 476)
3.14	Прочие доходы	2340	2 576 358	1 641 274
3.14	Прочие расходы	2350	(1 928 399)	(2 263 053)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 568 185	2 483 926
3.11	Налог на прибыль[5]	2410	(559 055)	(460 514)
3.11	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(271 605)	(52 033)
3.11	отложенный налог на прибыль[6]	2412	(287 450)	(408 481)
	Прочее	2460	1 343	(36 494)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 010 473	1 986 918
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«7» июля 2023 г.

___  ___/Кулаченкова Ирина Константиновна
Подпись (Ф.И.О.)