



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала
С.О. Макарова»
(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)
Воронежский филиал

Факультет _____ Экономике и финансов
Кафедра _____ Экономике и менеджмента
Направление _____
подготовки _____ 38.03.01 «Экономика»
Форма обучения _____ Заочная

«К ЗАЩИТЕ ДОПУЩЕНА»
И.о. заведующего кафедрой

(подпись)
к.э.н., доцент Лапыгина С.А.
(ФИО)

« ____ » _____ 2023 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Обучающегося: _____ Пешковой Натальи Анатольевны

Вид работы: _____ Выпускная квалификационная работа бакалавра

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Тема: _____ «Исследование резервов роста доходов предприятия
на основе совершенствования его ценовой политики
(на примере ООО «ТС Лит»)»

Руководитель _____
работы: _____ Доцент ВФ ФГБОУ ВО «ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова»
(должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Зайцева Т.В.

Консультант _____
(должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Обучающийся _____
Пешкова Н.А.
(подпись, фамилия, инициалы, дата)

Воронеж 2023

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала
С.О. Макарова»
(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)
Воронежский филиал

Факультет	Экономики и финансов
Кафедра	Экономики и менеджмента
Направление подготовки	38.03.01 «Экономика»
Форма обучения	Заочная

«УТВЕРЖДАЮ»

И.о. заведующего кафедрой
_____ к.э.н., доц. Лапыгина С.А.
(подпись)
« _____ » _____ 2022 г.

Задание
на выпускную квалификационную работу
бакалавра

Обучающемуся _____ Пешковой Наталье Анатольевне
(фамилия, имя, отчество)

Тема: _____ «Исследование резервов роста доходов предприятия
на основе совершенствования его ценовой политики
(на примере ООО «ТС Лит»)»

Утверждена приказом ректора Университета от « 19 » 04 2023 г. № 165-Ф

Срок сдачи законченной работы (проекта) « 20 » июня 2023 г.

Исходные данные к работе _____ Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых
результатах, нормативные документы, данные бухгалтерского учета исследуемого
предприятия.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию (краткое содержание работы):

– Введение. Актуальность темы, цели и задачи выпускной квалификационной работы, объект исследования, теоретическая и практическая базы исследования.

– Глава 1. _____ Теоретические аспекты определения резервов повышения доходов
(наименование главы)

предприятия

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Глава 2. _____ Анализ ценовой политики ООО «ТС Лит» и оценка ее влияния
(наименование главы)

на финансовые результаты деятельности предприятия

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Глава 3. Выявление резервов повышения доходов ООО «ТС Лит»
(наименование главы)

на основе совершенствования ценовой политики предприятия

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Заключение. Выводы по работе в целом. Оценка степени решения поставленных
Практические рекомендации.

Перечень графического материала (или презентационного материала):
электронная презентация

Консультанты по разделам ВКР (при наличии):

1 _____
(должность, фамилия, имя, отчество, глава № 1)

2 _____
(должность, фамилия, имя, отчество, глава № 2)

3 _____
(должность, фамилия, имя, отчество, глава № 3)

Дата выдачи задания « 20 » декабря 2022 г.

Задание согласовано и принято к исполнению: «20» декабря 2022 г.

Руководитель ВКР:

доцент, к.т.н. Зайцева Татьяна Владимировна
(должность, ученая степень, ученое звание, фамилия, имя, отчество)

(подпись)

Обучающийся:

Э-4-2, Пешкова Наталья Анатольевна
(группа, фамилия, имя, отчество)

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Доходы предприятия и особенности их формирования.....	7
1.2 Факторы и резервы роста доходов предприятия.....	12
1.3 Совершенствование ценовой политики как источника повышения доходов предприятия.....	18
2 АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТС ЛИТ» И ОЦЕНКА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ТС Лит».....	24
2.2 Анализ ценовой политики ООО «ТС Лит»	30
2.3 Оценка влияния ценовой политики ООО «ТС Лит» на финансовые результаты деятельности предприятия	42
3 ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ООО «ТС ЛИТ» ПУТЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ	49
3.1 Выявление резервов повышения доходов ООО «ТС Лит»	49
3.2 Разработка рекомендаций по повышению доходов ООО «ТС Лит» ...	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Основными факторами повышения результативности деятельности предприятия или его доходности в условиях рыночной экономики являются следующие:

- увеличение объема производства и продаж продукции, – при этом надо учитывать, что увеличение выручки не означает соответствующего увеличения прибыли;
- снижения себестоимости продукции, – хотя это важнейший фактор роста прибыли предприятия, но сегодня, в сложившихся экономических условиях, очень сложно найти способы сокращения затрат, которые имеют тенденцию к росту из-за инфляции, возросших логистических издержек и санкционного давления;
- повышения качества выпускаемой продукции, которое во многих отраслях промышленности не является достаточно высоким, и отстает от мирового уровня;
- улучшения ассортимента выпускаемой продукции, направленного на выявление наиболее рентабельных товарных позиций в номенклатуре;
- повышения производительности труда персонала предприятия, которая может обеспечить прирост прибыли до 20-30%;
- повышения эффективности активов предприятия, которое зачастую идет по экстенсивному сценарию развития;
- совершенствования ценовой политики, которая зачастую формируется на отечественных предприятиях на основе затратного подхода, и не учитывает изменение рыночной ситуации.

В настоящее время, как никогда, коммерческий успех любого предприятия во многом зависит от правильно выбранной стратегии и тактики ценообразования на товары и услуги.

Сегодня цена может определяться фактором затрат, а завтра ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей.

Правильно выбранная ценовая политика, грамотная тактика формирования цен, экономически выверенные методы ценообразования составляют основу успешной деятельности любого предприятия, независимо от его форм собственности.

Помимо этого, ценовая политика представляет собой действенный инструмент конкурентной борьбы на отраслевом рынке. С помощью ценовой политики реализуются конечные коммерческие и инвестиционные цели предприятия, определяется эффективность деятельности всех его структурных подразделений, и обеспечивается прирост собственного капитала для будущего развития.

Проблемам формирования и совершенствования ценовой политики, а также оценке ее влияния на эффективность деятельности предприятия посвящены работы многих отечественных и западных ученых, таких как: Абрютин М.С., В. Г. Базаров, В.А. Воротилов, Герасименко В.В., Есипов В.Е., В. Е. Кузнецов, Левшин Ф.Н., Липсиц И.В., Пунин Е.И., Салимжанов И.К., Слепов В.А., Соколов В.Г., Цацулин А.Н., Чубаков Г.Н., Шуляк П.Н., Нэгл Т.Т., Пэшиган П., Холден Р.К., Хартук Дж., Хьержик Д. и др., однако они по-прежнему остаются актуальными до настоящего времени.

Вышесказанное объясняет актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы, целью которой является исследование резервов роста доходов предприятия на основе совершенствования его ценовой политики.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выбрано ООО «ТС Лит» – воронежское предприятие, которое производит

высококачественную литейную продукцию и изделия из различных марок чугунов и сталей.

Для достижения поставленной в работе цели были решены следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты формирования доходов предприятия, выявить ключевые факторы, и оценить влияние ценовой политики на результативность деятельности предприятия.

2. Провести анализ ценовой политики ООО «Лебедянский» как источника формирования доходов предприятия.

3. Определить резервы увеличения доходов ООО «Лебедянский» на основе совершенствования его ценовой политики.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы являются научные труды зарубежных и отечественных ученых по актуальным проблемам в области управления ценовой политикой предприятия. В процессе выполнения работы были изучены действующие законодательные акты и инструктивно-методические положения Российской Федерации о предприятии и предпринимательской деятельности, бухгалтерская и статистическая отчетность ООО «ТС Лит».

Структура выпускной квалификационной работы соответствует поставленным задачам, она состоит из введения, трех глав основной части и заключения. Общий объем работы составляет 65 страниц печатного текста, включая 16 таблиц, 22 рисунка и 2 приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Доходы предприятия и особенности их формирования

Стабильный и постоянно растущий доход не только обеспечивает предприятию эффективность деятельности, но и, являясь источником прибыли, способствует приращению собственного капитала, т.е. создает основу для постоянного и устойчивого развития предприятия, повышения его инвестиционной и инновационной деятельности.

Поэтому важной задачей каждого современного предприятия является получение наибольших доходов при наименьших затратах, что достигается путем экономии в расходовании средств и увеличением эффективности их использовании

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, доходы организации – это часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая поступает на безвозвратной основе, становится собственностью организации, не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников организации, и включается в финансовую отчетность организации «Отчет о финансовых результатах».

Доходы предприятия в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Выручка от продаж товаров (продукции), поступления от оказания работ и услуг, а так же дебиторская задолженность, арендная плата, лицензионные платежи и роялти относятся к доходам организации от обычных видов деятельности и занимают значительный удельный вес в общей сумме всех ее доходов.

Выручкой предприятия могут являться денежные поступления от участия в уставных капиталах других организаций при условии, что это составляет предмет деятельности этого предприятия.

Выручка предприятия характеризует его общий финансовый результат (валовой доход) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг, и является одним из важнейших показателей деятельности предприятия, по которому определяется его гудвилл или деловая репутация [12, с. 317].

Прочими доходами предприятия могут являться:

- 1) прибыль, полученная в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- 2) доходы от продажи активов;
- 3) полученные дивиденды, проценты, штрафы, пени, неустойки;
- 4) полученные безвозмездно активы;
- 5) возмещение убытков и пр.

Выручка играет важную роль в существовании предприятия, поскольку своевременное поступление выручки является залогом его успешной деятельности и развития. Объясняется это тем, что выручка постоянно возмещает текущие затраты предприятия, которые возникают в процессе осуществления его финансово-хозяйственной деятельности, и таким образом происходит кругооборот капитала предприятия.

Деятельность каждого предприятия многогранна, поскольку включает в себя не только производственную или операционную деятельность, но и другие виды деятельности: инвестиционную (капиталовложения), финансовую, инновационную, коммерческую, социально – культурную и др. В соответствии с этим, получаемые предприятием доходы характеризуются различными источниками формирования.

Доходы предприятия в зависимости от направлений его деятельности обычно подразделяются на доходы от основной или производственной деятельности, доходы от прочей деятельности (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Структура доходов организации

Доход предприятия от инвестиционной деятельности обычно выражается в виде финансового результата от продажи основных средств или реализации ценных бумаг. Доход предприятия от финансовой деятельности представляет собой результат от размещения облигаций и акций предприятия.

Выручка предприятия является показателем, который зависит от принятого на нем метода расчета. Возможны два метода определения выручки от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг:

1) Метод начислений – по отгрузке товаров, по выполнению работ, по оказанию услуг, т.е. по предъявлению соответствующих документов об отгрузке, которые сопровождают переход прав собственности на товар.

2) Кассовый метод – метод определения выручки по фактическому поступлению средств на расчетный счет или в кассу предприятия, который получил наибольшее распространение в отечественной практике. Он оформляется документально выпиской банка с расчетного счета предприятия или кассовыми документами, на основе которых зачисляются наличные денежные средства.

Структура доходов предприятия – это доля, которую составляет тот или иной вид дохода предприятия в общих доходах. Расчет структуры дохода производится по следующей формуле:

$$D = D_i / D \times 100\%, \quad (1)$$

где D – доля определенного вида дохода, %;

D_i – доходы от разных видов деятельности;

D – общие доходы.

По результатам такой оценки структуры доходов можно сделать вывод о том, какой вид деятельности предприятия наиболее эффективен, то есть генерирует большую часть дохода. Для оценки влияния каждого вида дохода предприятия используется индексный метод.

Доход предприятия является источником покрытия его расходов и получения прибыли. Прибыль – это положительная разница между доходами и затратами предприятия, отрицательную разницу называют убытком.

Согласно ПБУ 10/99, расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [2, с. 7].

Расходы предприятия по обычным видам деятельности связаны с расходами по изготовлению и продаже продукции, а также по покупке и продаже товаров. Они включают в себя целую группу расходов, –

- связанных с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- возникающих непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи;
- расходы по содержанию и эксплуатации основных средств;

- коммерческие расходы;
- управленческие расходы и др.

Расходы предприятия по обычным видам деятельности группируют по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Финансовый результат деятельности организации зависит от структуры ее доходов и расходов (рис. 1.2).

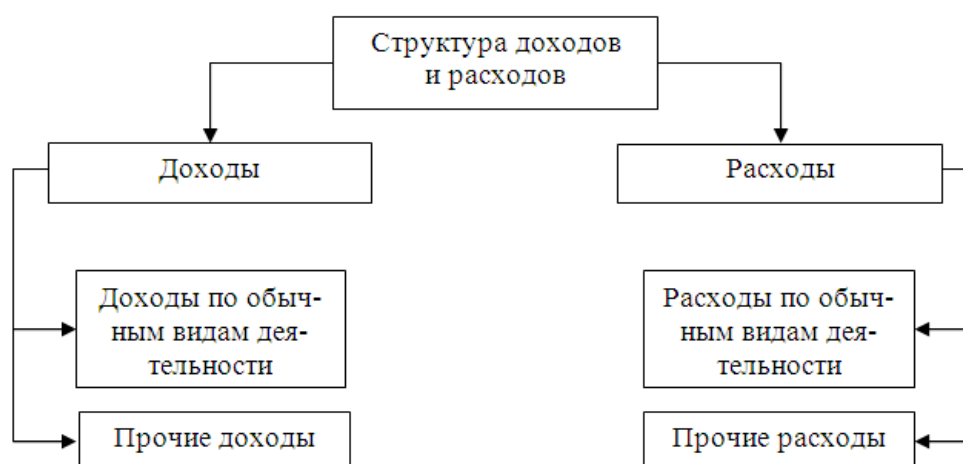


Рисунок 1.2 – Структура доходов и расходов организации

Таким образом, доход предприятия – это его общие или суммарные денежные поступления, которые включают не только средства от реализации произведенной продукции (оказанных услуг), но и другие финансовые поступления. Из дохода предприятия не вычитаются налоги и пошлины.

Выручка служит основным источником доходов и оценочным показателем результативности работы предприятия, поскольку ее поступление свидетельствует о том, что производимая продукция по объему, цене и качеству соответствует рыночному спросу. То есть, выручка – это те средства, которые предприятие получает за свою коммерческую деятельность, то есть оплата, поступающая непосредственно от потребителей продукции (услуг). От своевременности поступления выручки зависит финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и рентабельность.

Финансовый результат деятельности предприятия, как в бухгалтерском учете, так и с экономической точки зрения, складывается из доходов по обычным видам деятельности и прочих доходов, уменьшенных на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. Формирование прибыли предприятия, с одной стороны, является целью его деятельности, а, с другой стороны, источником для пополнения собственного капитала.

Чистая прибыль – это сумма всех доходов предприятия за рассматриваемое время, из которых вычтены сопутствующие затраты, а также налоги, акцизы и пошлины. В итоге остаётся свободная сумма, которая используется в бухгалтерской отчётности

1.2 Факторы и резервы роста прибыли предприятия

Для увеличения величины выручки предприятия, как основного источника дохода, необходимо ориентироваться на ключевые показатели его деятельности.

Для того, чтобы определить основные резервы повышения прибыли предприятия необходимо проанализировать информацию об изменении объемов продаж и цены продукции в предыдущие периоды, т.е. сделать ретроспективный анализ и выявить главные факторы роста выручки. Величина выручки предприятия от продажи продукции зависит от: количества продукции, ее ассортиментного состава, качества продукции и уровня цен на нее. В свою очередь, уровень отпускных цен предприятия зависит от таких факторов, как потребительские свойства и качество продукции, соотношение предложения и спроса на данную продукцию на рынке, уровня конкуренции на рынке и ее динамики.

Для количественной оценки факторов, определяющих доходы предприятия, используют несколько параметров, к числу которых относят: изменение отпускных цен на выпускаемую продукцию; изменение

ассортиментной структуры продукции; изменение объема выпускаемой продукции; изменение цен на сырье, материалы и тарифов на услуги; а также изменение за счет структуры ассортимента.

Поиск резервов увеличения доходов и прибыли имеет большое значение для роста эффективности работы предприятия.

Увеличение выручки предприятия зависит в первую очередь от следующих факторов:

- производственной деятельности предприятия, которая определяет объемы выпуска продукции и темпы их роста, уровень себестоимости и динамику ее изменения, качество и ассортимент продукции;
- коммерческой деятельности предприятия, связанной с реализацией продукции на рынке (ценовая политика, гибкость подходов к покупателям, упрощение формы расчёта и оформления документации, бесперебойность поставок продукции).

Наряду с этим, факторы повышения доходов (прибыли) эксперты условно разделяют на два вида: внутренние и внешние (рисунок 1.3). К внутренним факторам роста относятся:

- 1) производственные, которые предполагают использование производственных ресурсов;
- 2) внепроизводственные, которые предполагают использование непроизводственных ресурсов (связанные в основном со снабженческо-сбытовой деятельностью организации и социальными условиями труда работников).

К внутренним (производственным) факторам, влияющим на повышение доходности предприятия, эксперты относят [19, с. 148]: снижение себестоимости продукции; совершенствование организации производства и труда; увеличение объемов производства и продаж; повышение производительности труда; оптимизацию складских запасов; повышение

качества и конкурентоспособности продукции; повышение профессионализма управленческих кадров; улучшение товарной и ценовой политики; внедрение прогрессивных видов расчетов за товары; совершенствование системы планирования; повышение оперативности расчетов с покупателями.



Рисунок 1.3 – Факторы повышения прибыли предприятия

В свою очередь производственные факторы включают в свой состав:

- экстенсивные факторы увеличения прибыли, которые воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.;

- интенсивные факторы увеличения прибыли, которые воздействуют на процесс получения прибыли через качественные изменения: использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; повышение квалификации и производительности труда персонала; ускорение оборачиваемости оборотных активов; совершенствование организации труда и др.

С точки зрения управляемости внутренние факторы повышения прибыли предприятия в значительной степени поддаются управленческому воздействию и позволяют моделировать хозяйственные процессы с целью повышения их прибыльности. В составе дополнительных мер повышения доходности предприятия можно указать: расширение географии продаж продукции и выход на новые сегменты рынка сбыта; продажу излишнего оборудования и сдачу в аренду временно неиспользуемого оборудования; повышение технического и технологического уровня производства; снижение уровня дефектности продукции, брака и непроизводственных потерь; диверсификация производства и использование аутсорсинга.

Несмотря на то, что внешние факторы повышения прибыли предприятия находятся вне его зоны управляемости, их мониторинг и контроль позволяет своевременно реагировать на изменение этих факторов, избегая критической зоны снижения прибыли и возникновения убытка.

К внешним факторам, влияющим на изменение доходности предприятия, эксперты относят [19, с. 151]:

- колебания уровня цен на используемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентных и налоговых ставок, штрафных санкций и пр.;
- изменение конъюнктуры рынка;
- амортизационную политику и др.

Глубокий анализ внутренних факторов, вызывающих изменения величины прибыли предприятия, позволяет выявить резервы, т.е. неиспользованные возможности, реализация которых приведет к увеличению прибыли. К ним относят [27, с. 134]:

- рост объема производства продукции за счет совершенствования технологического процесса и технического перевооружения;

- увеличение объема продаж продукции, за счет создания благоприятных условий продажи и мотивации клиентов, выхода на новые рынки, совершенствования расчетно-платежных отношений и различных маркетинговых приемов;
- адаптацию цен к чувствительности рынка, на основе использования гибких цен;
- оптимизацию структуры производимой и продаваемой продукции за счет диверсификации производства и увеличения доли рентабельных продаж;
- снижение себестоимости производства и реализации продукции за счет повышения эффективности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- увеличение доходов от прочей деятельности предприятия (продажи основных фондов и прочего имущества, ценных бумаг и т.д.).

Резервы повышения прибыли условно подразделяют на две группы – тактические (поэлементные) и стратегические (комплексные) [27, с. 136].

К тактическим резервам относят такие резервы повышения прибыли предприятия как увеличение объема производства и продаж продукции, изменение ассортиментной структуры выпускаемой продукции, снижение затрат на производство и реализацию продукции. Контролируют тактические резервы повышения прибыли и разрабатывают мероприятия по их использованию менеджеры высшего и среднего звена предприятия.

Поскольку использование комплексных резервов повышения прибыли связано с развитием предприятия и перспективой его существования, их можно отнести к стратегическим. Каждый комплексный резерв включает в себя несколько элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, а другая – ухудшает [27, с. 137].

К комплексным относятся резервы: во-первых, резерв увеличения разницы между ценой товара и затратами на его производство, который заключается в том, что рост цены товара опережает рост затрат на его производство, и реализация этого резерва связана с повышением качества продукции; во-вторых, резерв увеличения произведения объема производства продукции и единичной прибыли, заключающийся в том, что, как правило, рост одного сомножителя произведения опережает снижение другого сомножителя, но так, что конечный результат возрастает.

Основные резервы повышения прибыли предприятия отражены на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Основные резервы повышения прибыли предприятия

Таким образом, основными резервами повышения доходности предприятия от реализации продукции являются:

- увеличение объемов производства;
- оптимизация ценовой политики;
- оптимизация ассортимента;

- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- использование прогрессивных форм расчетов за продукцию;
- повышение оперативности расчетов покупателей реализованную продукцию.

Дополнительными резервами повышения прибыли предприятия может служить: расширение и развитие рынка сбыта; диверсификация производства; сдача в аренду неиспользуемого оборудования и продажа излишнего имущества; экономное расходование ресурсов; повышение технического уровня производства.

Таким образом, величина доходов и прибыли предприятия зависит, в первую очередь, от количества продаваемых результатов производства (продукции, работ и услуг) и от их цены. Помимо этого, на величину доходов влияют такие факторы как состояние рыночной конъюнктуры, показатели внутреннего состояния предприятия и уровень его обеспеченности экономическими ресурсами.

1.3 Совершенствование ценовой политики как источника повышения доходов предприятия

Увеличение выручки предприятия в значительной степени зависит от ценовой политики предприятия. При заниженных ценах на продукцию возникает риск потери прибыли, поскольку выручка от ее реализации может не превысить затраты на производство продукции. Помимо этого, низкие цены ставят под вопрос само существование предприятия, поскольку не смогут обеспечить прирост собственных средств предприятия.

В настоящее время ценовая политика является одной из самых важных составляющих функционирования предприятия, которая способна существенно повысить доход предприятия, обеспечить требуемый уровень эффективности его деятельности и устойчивое развитие.

Формирование обоснованного уровня цен на продукцию или услуги и своевременная их корректировка при изменении рыночной ситуации является залогом успешной деятельности предприятия. Ценовая политика должна включать в себя модель принятия решений по обоснованию системы дифференцированных цен на реализуемую продукцию и разработке мероприятий по обеспечению оперативной их корректировки в зависимости от изменения ситуации на рынке и условий осуществления хозяйственной деятельности.

При разработке своей ценовой политики каждое предприятие учитывает состояние внешней и внутренней среды, тенденции развития рынка, уровень насыщения и конкуренции рынка и т.д. В соответствии с этим определяются цели ценовой политики, которые могут быть направлены на:

- 1) обеспечение выживаемости предприятия в сложных экономических условиях;
- 2) завоевание или сохранение лидерства на рынке;
- 3) обеспечение экономического роста предприятия;
- 4) максимизация прибыли и рентабельности деятельности в краткосрочном периоде;
- 5) усиление рыночной позиции ассортимента предприятия;
- 6) обеспечение самофинансирования предприятия;
- 7) повышение имиджа предприятия;
- 8) предотвращение угрозы потенциальной конкуренции;
- 9) повышение интереса покупателя к продукции (услуге) предприятия и т.д.

Наибольшее влияние на выбор цели ценовой политики современного предприятия оказывают: характер рыночной конкуренции, степень насыщения и концентрации рынка, особенности производимой продукции (услуги), наличие у нее аналогов (заменителей), финансовое состояние и

экономический потенциал предприятия, фаза его жизненного цикла, положение на рынке сбыта и пр.

В частности, экономический рост – эта цель ценовой политики характерна для крупных компаний, взявших курс на увеличение своей доли на рынке или в определенном сегменте.

Цель достижения экономического роста является обычно прерогативой компаний с высоким экономическим потенциалом и мощной производственной базой, которые стремятся занять лидирующие позиции на рынке, используя свои конкурентные преимущества.

В литературных источниках имеется разная группировка целей ценовой политики. Наиболее часто в рамках такой цели выделяют три следующих уровня реализации:

- 1) стратегические цели ценовой политики ориентированы на долгосрочный период и направлены на глобальную постановку проблем предприятия;
- 2) тактические цели ценовой политики ориентированы на достижение среднесрочных результатов и формулируются в соответствии со стратегическими целями предприятия;
- 3) операционные цели ценовой политики ориентированы на краткосрочный период, носят локальный характер, направлены на реализацию решений в краткосрочном периоде и формулируются в соответствии со стратегическими и тактическими целями предприятия.

Ценовая политика является одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, она способна обеспечивать предприятию спрос на продукцию и ее конкурентоспособность, желаемый уровень прибыли и рентабельности. [12, с. 59]. Важной задачей каждого современного предприятия является задача формирования оптимальной ценовой политики, которая имеет множество решений в

зависимости от целей предприятия, ограничений со стороны рынка и отраслевой специфики.

Одной из самых распространенных задач ценовой политики предприятия считается задача обеспечения плановой нормы прибыли, гарантирующей повышение его конкурентоспособности и достаточно быструю реализацию продукции предприятия. Решение этой задачи связано с проблемой завышения стоимости продукции при желании повысить уровень прибыли.

В зависимости от стоящих перед предприятием целей оно может принимать различные ценовые решения, которые в большинстве случаев могут быть направлены, как указывалось выше, на: рост объемов продаж, достижение определенного уровня рентабельности или получение максимально возможной прибыли в сложившихся условиях. Принимаемые предприятием ценовые решения зависят от выбранной им стратегии своего развития. Предприятие может делать основную ставку, как на неценовую, так и ценовую конкуренцию или ценовое лидерство, когда достижение преимущества перед конкурентами обеспечивается за счет более низких цен на продукцию.

На ценовую политику предприятия оказывают влияние целый ряд различных факторов, которые принято разделять на:

1) внешние факторы ценовой политики предприятия, к которым относятся: состояние экономики; государственное регулирование цен, уровень инфляции; тип рынка, где реализуется продукция предприятия, уровень конкуренции на рынке и количество участников каналов сбыта продукции, характер соотношения между ценой и ценностью продукции;

2) внутренние факторы ценовой политики предприятия, к которым относятся: краткосрочные и долгосрочные цели деятельности предприятия, а также проводимой им маркетинговой политики; стратегии по отношению к отдельным элементам маркетинга предприятия; уровень, структура и

динамика изменения издержек предприятия в анализируемом периоде; особенности организации процесса ценообразования и его методология.

Большая часть современных предприятий при формировании своей ценовой политики ориентируется на расходы. Главная цель такой модели ценообразования заключается в покрытии всех затрат, связанных с производством и реализацией продукции. Расходы просчитываются с ориентиром на сведения производственного планирования и учетных данных, а именно анализа себестоимости продукции и оказываемых услуг.

К числу основных моделей ценообразования, которые ориентированы на расходы (затратных моделей или методов) относят:

- 1) политика (модель) полных расходов;
- 2) политика (модель) маржинальных расходов;
- 3) политика (модель) прибыльности инвестиций.

Политика ценообразования полных расходов состоит в том, чтобы превысить стоимость продукции (услуги) по отношению к издержкам на ее создание, а также получить желаемый уровень прибыли.

Политика маржинальных расходов заключается в отдельно учитываемых условно-постоянных и условно-переменных издержек. Цена в такой модели складывается путем сложения суммы переменных издержек и суммы расходов, покрывающих условно-постоянные затраты и гарантирующих необходимый размер прибыли.

Политика полных расходов состоит в том, чтобы превысить стоимость продукта по отношению к издержкам на его создание, а также получить желаемую прибыль. Политика прибыльности инвестиций состоит в том, чтобы цены на продукцию и услуги были определены в таком размере, который гарантировано, обеспечит окупаемость таких вложен.

В том случае, если предприятие ориентируется на поведение потребителей, то оно используют следующие модели ценообразования:

- 1) ценообразование по методике ощущаемой цены осуществляется на основе оценки покупателями продукции или услуг компании;
- 2) методика тендеров обусловлена восприятием покупателями цены на продукт в сравнительном отношении с конкурентными продуктами.

В практической деятельности применяются также модели ценообразования, которые ориентируются на конкурентов, т.е. они формируются на основе насыщенности рынка конкурентами, однородности товара, структуры самого рынка, и в зависимости от этого предприятие:

- 1) приспосабливается к текущей цене;
- 2) постепенно повышает стоимость;
- 3) постепенно снижает стоимость.

Данные модели ценовой политики могут использоваться, как отдельно, так и в комбинации друг с другом – это методика калькуляционного выравнивания.

Многие предприятия в условиях высокой конкуренции на рынке просто изучают цены конкурентов и присоединяются к ним, т.е. принимают их модель ценообразования.

Таким образом, ценовая политика должна быть ориентирована на достижение наилучших финансовых результатов предприятия в сложившейся ситуации, обеспечение достаточных темпов развития и повышение его финансовой устойчивости.

2 АНАЛИЗ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТС ЛИТ» И ОЦЕНКА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ТС Лит»

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе рассмотрено предприятие ООО «ТС Лит», которое производит литейную продукцию из различных марок чугунов и сталей для внутреннего потребления и предприятий различных отраслей экономики.

Сведения о регистрации ООО «ТС Лит» и его реквизиты приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Краткая информация о предприятии ООО «ТС Лит»

Полное наименование предприятия:	Общество с ограниченной ответственностью «ТС Литейное производство»
Сокращенное наименование предприятия:	ООО «ТС Лит»
Юридический адрес:	394084, г. Воронеж, ул. Чебышева, д. 38
Сведения о государственной регистрации:	Свидетельство о государственной регистрации юридического лица ООО «ТС Литейное производство» зарегистрировано 22 августа 2016 года Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службой по крупнейшим налогоплательщикам по Воронежской области и внесено в единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным номером 1163668099924
Размер уставного капитала:	1000000 рублей
Вид собственности	частная
Виды деятельности:	Литье чугуна Литье стали Обработка металлических изделий механическая
ИНН	3663122432
КПП	366301001
Руководство	Директор Стрельцов Александр Викторович
Телефон/факс	+7 (473) 268-74-86
Адрес корпоративного сайта	http://tsen.ru/

Воронежское предприятие ООО «ТС Лит» было создано в 2016 году группой энтузиастов и специалистов в области литейного производства. В настоящее время ООО «ТС Лит» – это современный литейный завод, оснащённый передовым высокопроизводительным оборудованием и уникальными технологиями литья. Завод выполняет заказы по литью металлов различных марок высокой степени сложности, разных геометрических параметров и весом от 1 кг до 400 кг. Предприятие прошло через ряд этапов своего развития, начиная с небольшого цеха, который специализировался на изготовлении столбиков для ограды и труб. По мере увеличения дохода ООО «ТС Лит» смогло приобрести современное оборудование, как отечественного, так и импортного производства, отвечающее требованиям стандартов мирового уровня. В его составе можно выделить:

1) оборудование английской компании OMEGA Foundry Machinery Limited, которая является одним из мировых лидеров в области производства формовочного оборудования для технологии ХТС (получение форм и стержней из холодно-твердеющих смесей);

2) индукционные печи производства известной американской компании «Inductoterm» (ёмкостью 250, 400 и 750 кг), которые обеспечивают низкий угар элементов, низкую загазованность и равномерность химического состава по всему объёму металла за счёт его перемешивания;

3) автоматическую формовочную линию DOUBLE STARS китайского производства, которая предназначена для изготовления чугунного литья в песчано-глинистые формы и др.

Развитие и совершенствование технической базы производства ООО «ТС Лит» позволило ему постепенно расширять ассортимент выпускаемой продукции. В настоящее время предприятие выпускает широкую номенклатуру литья для машиностроения и декоративного художественного литья, а также оказывает комплекс сверлильных, зуборезных, долбежных, токарных, фрезерных работ, термообработки и плазменной резки металла.

Предприятие ООО «ТС Лит» производит литейную продукцию высокого качества, которая характеризуется низким уровнем литейных дефектов и брака вследствие управления качеством производственного процесса. Для контроля качества продукции и процесса ее изготовления на предприятии имеются три лаборатории:

- 1) механическая лаборатория, в которой осуществляется анализ механических свойств литейной продукции;
- 2) спектральная лаборатория, в которой производится анализ микроструктуры литейной продукции;
- 3) химическая лаборатория, в которой осуществляется экспресс-анализ химического состава литейной продукции.

В отделении литейного производства ООО «ТС Лит», благодаря наличию прецизионного оборудования, выполняются заказы по изготовлению тонкостенных спиральношовных труб разного диаметра, толщина которых составляет менее 2 мм. Такие тонкостенные трубы находят широкое применение при изготовлении сельскохозяйственной техники (норий, шнековых транспортёров, зернопогрузчиков, обойм для колонн и пр.), а также при создании вентиляционных каналов и строительных конструкций.

В составе завода ООО «ТС Лит» имеется девять производственных участков (рисунок 2.1): заливочный участок; плавильный участок; шихтовый участок, обрубной участок, токарно-фрезерный участок, трубно-шнековый участок, сборочный участок, участок плазмы. Менеджеры ООО «ТС Лит» большое внимание уделяют внедрению на предприятии ресурсосберегающих технологий, которые позволяют значительно сократить затраты материальных и трудовых ресурсов, а также энергоресурсов на единицу металлопродукции. С этой целью на заводе постоянно реализуются различные мероприятия, направленные на снижение материалоемкости за счет применения вторичных ресурсов и повышения качества выпускаемой продукции, и использующие новейшие научно-технические разработки.



Рисунок 2.1 – Организационная структура предприятия ООО «ТС Лит»

Основные технико-экономические показатели функционирования ООО «ТС Лит» за 2021-2022 гг. отражены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «ТС Лит» за 2021–2022 гг.

Показатели	2021 год	2022 год	Изменение прирост (+) снижение (-)	
			тыс. руб.	%
Выручка предприятия, тыс.руб.	307 635	319 102	11467	3,73
Себестоимость, тыс.руб.	307 372	319 574	12202	3,97
Чистая прибыль, тыс.руб.	-130	53	183	-140,77
Активы, тыс.руб.	158 375	137 706	-20669	-13,05
Среднесписочная численность работников, чел.	102	100	-2	-1,96
Среднегодовой выпуск продукции на 1 рабочего, тыс.руб.	3016,03	3191,02	174,99	5,80
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб.	10 880	11 063	-183	-1,65
Фондоотдача, руб./руб.	27,81	29,33	1,52	5,47

Согласно данным таблицы 2.2, практически все показатели ООО «ТС Лит» в 2022 году по сравнению с 2021 годом имеют положительную динамику, что обусловлено увеличением выручки предприятия и его прибыльной деятельностью.

Абсолютное увеличение чистой прибыли ООО «ТС Лит» в анализируемом периоде составило 183 тыс. руб., а темпы прироста чистой прибыли предприятия составили 140,77%.

В 2022 году наблюдался также рост показателя эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, – так, среднегодовой выпуск продукции на одного рабочего вырос на 174,99 тыс. руб. (5,8%) по сравнению с 2021 годом.

Увеличение выручки ООО «ТС Лит» в 2022 году положительно сказалось и на фондоотдаче – показателе эффективности использования основных средств предприятия, – она выросла на 1,52 (5,47%).

2.2 Анализ ценовой политики ООО «ТС Лит»

Основной продукцией ООО «ТС Лит» являются отливки – изделия, которые получают путем заливки жидкого сплава в специально изготовленные формы.

Отливки служат заготовками для различных видов металлообработки:ковки, прокатки и штамповки, или для последующей переплавки и изготовления новых марок сплавов.

ООО «ТС Лит» выпускает как простейшие отливки в форме слитков, так и различные виды фасонных отливок сложных конфигураций.

Большая часть таких отливок идет на внутреннее потребление внутри группы компаний «Техника сервис Агро» – для изготовления комплектующих изделий для сельскохозяйственной техники и строительных конструкций.

Особенностью функционирования предприятия ООО «ТС Лит» является система формирования его продуктового ассортимента, структуру которого характеризуют 3 группы заказов:

- заказы на отливки разных форм и составов для внутреннего потребления (изготовления шнековых транспортеров, зернопроводов и других комплектующих для сельскохозяйственной техники), удельный вес которых в портфеле заказов составляет 40-50%;
- заказы на отливки разных форм и составов от государственных предприятий, удельный вес которых в портфеле заказов составляет 15-25%;
- заказы на отливки разных форм и составов от коммерческих предприятий различных отраслей экономики, удельный вес которых в портфеле заказов составляет 25-45%.

Годовой план производства предприятия ООО «ТС Лит» формируется в конце каждого года, однако он носит достаточно условный (предварительный)

характер, потому что значительная часть заказов на изготовление отливок поступает позже его написания. При этом, в течение года могут корректироваться также номенклатура и ассортимент литейной продукции для внутреннего потребления.

Таким образом, информационной базой разработки плана производства предприятия ООО «ТС Лит» служит его портфель заказов, который может неоднократно пополняться и корректироваться в течение календарного года (рисунок 2.2).

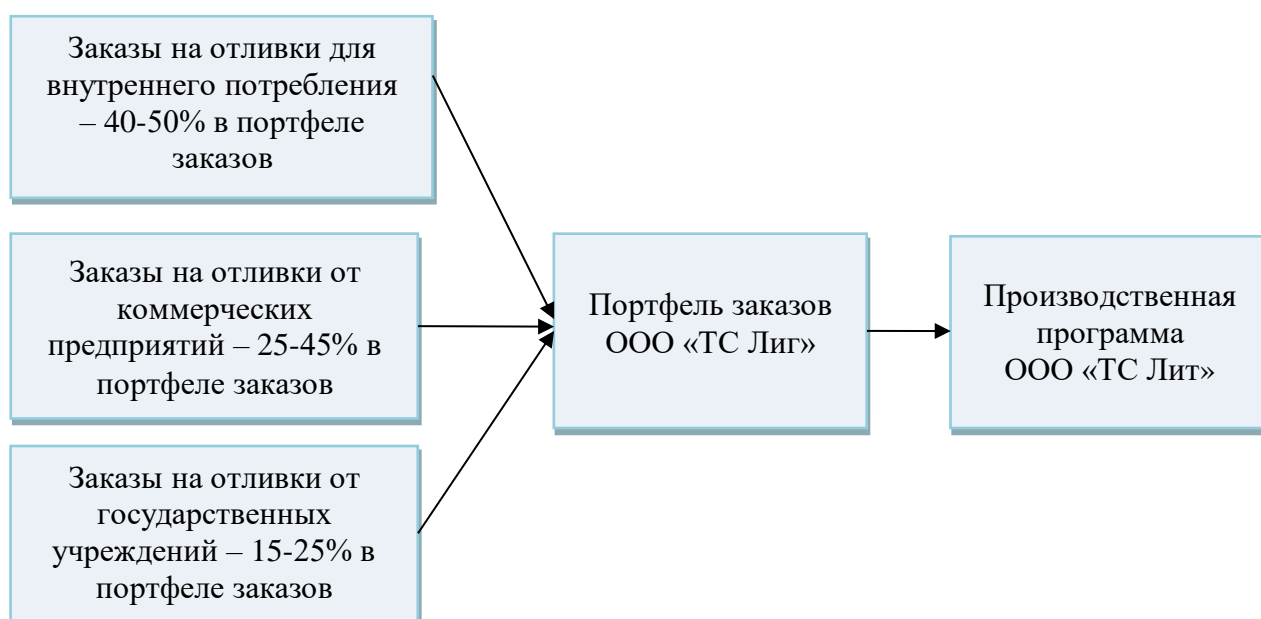


Рисунок 2.2 – Схема формирования производственной программы
ООО «ТС Лит»

В ходе разработки предварительной годовой производственной программы планирование ее ассортиментной структуры осуществляется на основе показателей предыдущего года.

Номенклатура выпуска продукции ООО «ТС Лит» включает в себя более 150 наименований, которые условно разделяют на 5 товарных (ассортиментных) групп:

1. Литье для машиностроения.
2. Декоративное литье.

3. Продукция металлообработки.
4. Тонкостенные трубы.
5. Зернопроводы.

Структуру выпуска продукции ООО «ТС Лит» в 2022 году отражает рисунок 2.3.

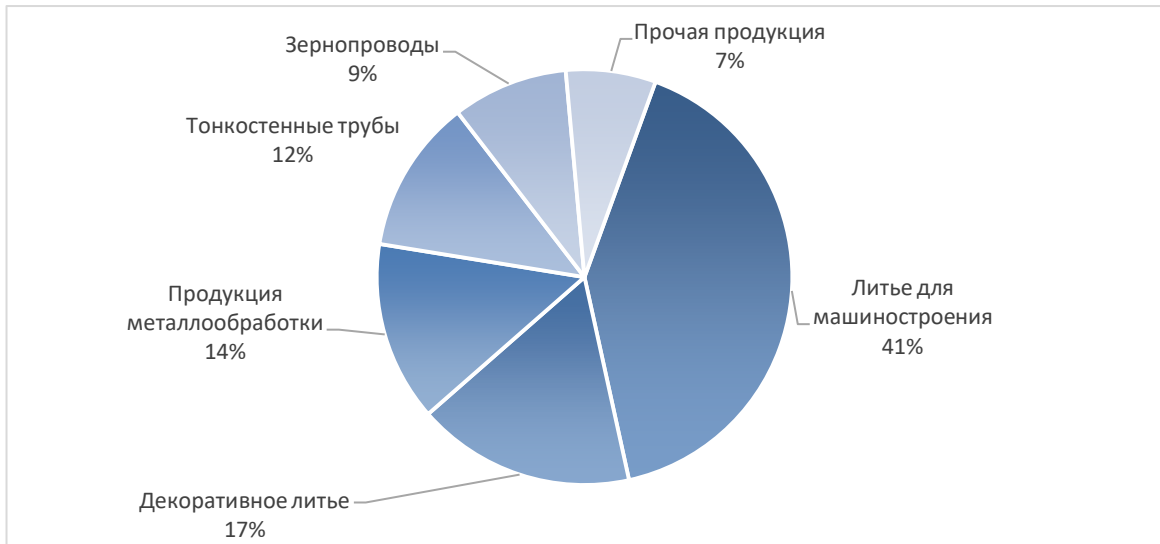


Рисунок 2.3 – Структура ассортимента продукции ООО «ТС Лит»
(по данным 2022 года)

Динамика изменения объемов и структуры выпуска продукции предприятия ООО «ТС Инжиниринг» отражена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Динамика изменения объемов и структуры выпуска продукции
ООО «ТС Лит» за 2021–2022 гг.

Наименование продукции	2021 год		2022 год	
	Сумма выручки, тыс. руб.	Доля в выручке, %	Сумма выручки, тыс. руб.	Доля в выручке, %
Литье для машиностроения	130160	42,31	131310	41,15
Декоративное литье	48083,4	15,63	54087,8	16,95
Продукция металлообработки	37562,2	12,21	44770	14,03
Тонкостенные трубы	46699	15,18	38547,5	12,08
Зернопроводы	20119,3	6,54	27538,5	8,63
Прочая продукция	25010,7	8,13	22847,7	7,16
Всего	307 635	100	319 102	100

Согласно данным таблицы 2.3, в структуре выпуска продукции ООО «ТС Лит» в 2021 году на долю литья для машиностроения приходилось 42,31%, а в 2022 году эта доля немного сократилась до 41,15%. В то же время в структуре выпуска продукции выросла доля художественного литья с 15,3% в 2021 году до 16,95% в 2022 году.

Удельный вес продукции металлообработки вырос с 12,21% в 2021 году до 14,03% в 2022 году за счет сокращения производства тонкостенных труб с 15,18% в 2021 году до 12,08%.

ООО «ТС Лит» в основном производит отливки деталей для изготовления машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства по заказам таких предприятий как: ООО «Воронежсельмаш», ООО «ООО «ВИЛО РУС», ООО «Завод Агротек», ООО «Воронежский завод агромашин», ЗАО «Техника Сервис», ООО «Агронеж», ООО «МашСервис» и другие.

Помимо этого, возможности производства ООО «ТС Лит» позволяют выполнять заказы для предприятий таких отраслей промышленности как станкостроение и машиностроение.

К основным видам литья, производимого в ООО «ТС Лит», относятся поковки и отливки из серого чугуна (СЧ), высокопрочного чугуна (ВЧ), легированного чугуна (ЧХ) и стали разных марок и сплавов. Эти материалы легко поддаются литью при небольшой температуре плавления, благодаря своим показателям пластичности, вязкости и жидко текучести.

Вследствие того, что чугун способен легко приобретать заданную литую форму, его широко используют в литейном производстве для изготовления, как небольших деталей, так и крупных деталей со сложными геометрическими параметрами.

Отливки заготовок из такого материала получаются особенно прочными и отличаются высокой износостойкостью. Твердость серого чугуна, а также его сопротивление сжатию близки к показателям стали, имеющей такую же структуру, как у металлической основы чугуна.

Основные виды отливок из серого чугуна отражены в табл. 2.4.

Таблица 2.4 – Основные виды отливок из серого чугуна

Марка	Предел прочности	Твердость	Свойства и применение
Сч10	275	139-274	Малоответственные отливки с толщиной стенок до 15 мм (корпуса, крышки, кожухи и др.), детали, для которых прочностная характеристика не является обязательной, – опоки, арматуру, рамки, сковороды, декоративные детали, массивные строительные колонны, фундаментные плиты
СЧ15	314	160-224	Малоответственные отливки с толщиной стенок 10 – 30 мм (трубы, корпуса клапанов, вентили при давлении — до 20 МПа и др.), корпусные малонагруженные детали, подmotorные плиты, рычаги, шкивы, маховики, емкости для масла и охлаждающей жидкости, корпуса фильтров, фланцы, крышки, звездочки цепных передач
СЧ18	354	167-224	Ответственные отливки с толщиной стенок 10 – 20 мм (шкивы, зубчатые колеса, станины, суппорты и др.)
СЧ20	397	167-236	Ответственные отливки с толщиной стенок до 30 мм (блоки цилиндров, поршни, тормозные барабаны, каретки и др.), для изготовления базовых корпусных деталей повышенной прочности и износостойкости, деталей, к которым предъявляются требования герметичности при давлении до 8 МПа (80 кгс/см ²), корпусов, коробок передач, шпиндельных бабок, балансиров, планшайб, гильз, кареток, цилиндров, насосов, золотников, арматуры, компрессоров
СЧ25	450	176-245	Ответственные отливки с толщиной стенок до 40 мм (кокильные формы, поршневые кольца и др.), для изготовления базовых корпусных деталей повышенной прочности и износостойкости, деталей, к которым предъявляются повышенные требования к герметичности
СЧ30	490	177-250	Ответственные отливки с толщиной стенок до 60 мм (поршни, гильзы дизелей, рамы, штампы и др.), для изготовления кронштейнов, салазок столов и суппортов, деталей с поверхностной закалкой, цилиндров, корпусов насосов, дизелей и двигателей внутреннего сгорания, поршневых колец, коленчатых и распределительных валов
СЧ35 СЧ45	540	193-264	Ответственные высоконагруженные отливки с толщиной стенок до 100 мм (малые коленчатые валы, детали паровых двигателей и др.) деталей, для изготовления к которым предъявляются требования герметичности при давлении свыше 8 МПа

Возможности производства ООО «ТС Лит» позволяют изготавливать отливки от 0,2 кг до 750 кг.

В ООО «ТС Лит» применяются разные технологии литья, основная из которых технология литья по выплавляемым моделям. Она включает в себя следующие этапы:

- 1) создание модели для литья;
- 2) получение формы с изготовленной модели;
- 3) получение литейной формы;
- 4) заготовление готовой отливки.

Для изготовления моделей применяют так называемые модельные составы (смеси на основе воска).

Помимо этого, в ООО «ТС Лит» применяется технология литья в холоднотвердеющие смеси, которые становятся твердыми и прочными без воздействия высоких температур. Они принимают заданную форму просто на воздухе или при обработке газовыми реагентами. Технология получила свое название именно из-за того, что для отверждения состава не нужно термическое воздействие и дополнительная просушка, в отличие от других типов формовки изделий.

Цена готовой литейной продукции на предприятии ООО «ТС Лит» может варьироваться в зависимости от сложности отливки, используемых материалов и технологии литья.

Ценообразование в литейном производстве имеет свои специфические особенности. На каждом металлургическом предприятии, еще со времен СССР, создавалась специальная система преysкурантных нормативно-параметрических цен, т.е. цен, тесно связанных с параметрами литейной продукции и опирающиеся на нормативный уровень затрат в зависимости от используемой технологии литья.

Согласно данному подходу, базовая цена на продукцию литейного производства складывается из нормативной себестоимости и рассчитанной на ее основе величины прибыли.

Соответственно, для каждой технологии литья создавалась нормативная калькуляция с учетом загрузки мощностей на 80%.

Такой прейскурант содержит перечень базовых цен для основных видов литейной продукции, а также перечень возможных скидок и приплат, которые меняются в зависимости от целого ряда факторов. Обычно скидки и приплаты подразделяют на

- 1) технические;
- 2) коммерческие.

Под техническими приплатами и скидками понимается размер увеличения или уменьшения цены отливки за отличные от принятых при формировании базовой цены технических параметров продукции или специфики применяемой технологии (химический состав и т.д.).

Коммерческие приплаты/скидки зависят от формы оплаты, скорости расчетов, объема заказа и пр.

На предприятии ООО ТС Лит» цена на типовые отливки, которые постоянно производятся, рассчитывается по нормам в зависимости от материала отливки, ее веса, применяемой технологии и оснастки.

Пример расчета предварительной цены на отливку шкива весом 14,5 кг из серого чугуна для производства в ООО ТС Лит» представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Расчет предварительной цены на отливку шкива из серого чугуна в ООО ТС Лит»

Элементы затрат	Количество по норме	Цена	Сумма	ОПР, %	ОПР	Итого (руб.)
Формовка, обрубка ХТС, кг	66,00	6,72	443,52			443,52
Шихта СЧ, кг	14,50	47,89	694,41			694,41
Заливка (СЧ > 10кг)	14,50	17,60	255,20	350	893,20	1 148,40
Цеховая себестоимость						2286,33
Общехозяйственные расходы (30%)						685,90
Итого, себестоимость						2 972,23
Цена с НДС (ставка 20%)						3566,67
Отпускная цена (маржа 20%)						4 280,02

Согласно данным таблицы 2.5, предварительная цена за 1 кг отливки шкива составила 295 руб.

Пример расчета предварительной цены на отливку шкива весом 14,5 кг из серого чугуна для производства в ООО ТС Лит» представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Расчет предварительной цены на отливку проставка из серого чугуна в ООО ТС Лит»

Элементы затрат	Количество по норме	Цена	Сумма	ОПР, %	ОПР	Итого (руб.)
Оболочки экзотермические СХ-4	1,00	119,94	119,94			119,94
Формовка, обрубка ХТС, кг	63,30	6,72	425,38			425,38
Шихта СЧ, кг	23,30	75,20	1 752,16			1 752,16
Заливка (СЧ > 10кг)	23,30	24,06	560,60	350	962,10	2 522,70
Цеховая себестоимость						4820,18
Общехозяйственные расходы (30%)						1446,05
Итого, себестоимость						6266,23
Цена с НДС (ставка 20%)						7519,48
Отпускная цена (маржа 20%)						9023,38

Пример расчета предварительной цены на отливку шкива весом 14,5 кг из серого чугуна для производства в ООО ТС Лит» представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет предварительной цены на отливку скамья из серого чугуна в ООО ТС Лит»

Элементы затрат	Количество по норме	Цена	Сумма	ОПР, %	ОПР	Итого (руб.)
Борфреза	0,02	900,00	18,00			18,00
Формовка, обрубка ХТС	84,00	6,83	573,72			573,72
Шихта СЧ	24,00	47,89	1 149,36			1 149,36
Заливка СЧ > 10кг	24,00	17,60	422,40	350	1478,40	1 900,80
Цеховая себестоимость						3641,83
Общехозяйственные расходы (30%)						1092,55
Итого, себестоимость						4734,44
Цена с НДС (ставка 20%)						5681,33
Отпускная цена (маржа 20%)						6817,59

Величина общепроизводственных расходов (ОПР) определяется экспертно, в зависимости от специфики заказа. В состав общепроизводственных расходов входит много видов затрат, которые нельзя учесть отдельно. Это обуславливает высокий уровень общепроизводственных расходов в структуре затрат на литейное производство в ООО ТС Лит».

Предварительная цена служит ориентиром для принятия решения о производстве опытной партии отливок в ООО ТС Лит» (обычно в количестве 10-12 штук). Окончательная цена отливок устанавливается по результатам фактической себестоимости производства опытной партии в ООО ТС Лит».

Пример расчета себестоимости отливки языка колокола из стали представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Расчет себестоимости отливки языка колокола из стали

Элементы затрат	Всего на партию		На единицу продукции	Вес, кг	Затраты на 1 кг, руб.
	руб.	%			
Оплата сдельная	5 389,44	11,28	769,92	224,00	32,00
Заливка СТ > 10кг	5 389,44	11,28	769,92	224,00	32,00
Материалы	57,79	0,12	8,26	0,07	0,01
Борфреза (шт)	57,79	0,12	8,26	0,07	0,01
Общепроизводственные расходы	23 272,06	48,71	3 324,58	–	–
Полуфабрикаты	19 056,26	39,89	2 722,32	1666,00	238,00
Формовка, обрубка ХТС (кг)	7 301,53	15,28	1 043,08	1442,00	206,00
Шихта СТ (кг)	11 754,73	24,60	1 679,25	224,00	32,00
Итого	47 775,55	100	6 825,08	1890,07	270,01

Согласно данным таблицы 2.8, себестоимость всего заказа на изготовление отливок языков колокола в составе 7 штук составила 47 775,55 руб. В пересчете на одну отливку – 6 825,08 руб.

Себестоимость литья в расчете на 1 кг веса данной отливки в ООО ТС Лит» составляет 270 руб. Для расчета окончательной цены к себестоимости добавляются общехозяйственные и норма прибыли – 20%.

К рассчитанной цене отливки могут применяться скидки.

Таким образом, в ООО ТС Лит» применяется затратный метод ценообразования. Отпускная цена продукции определяется, исходя из нормы прибыли. Накладные расходы предприятия распределяются пропорционально прямым затратам на производство продукции, а так как их не всегда удается определить точно по каждому виду продукции, поэтому распределение накладных расходов осуществляется в большинстве случаев необоснованно.

2.3 Оценка влияния ценовой политики на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности ООО «ТС Лит»

Ценовая политика ООО «ТС Лит» в значительной степени влияет на финансовое состояние предприятия, поскольку от выбранного варианта ценообразования зависит доходность его деятельности и темпы прироста прибыли, т.е. собственного капитала, который определяет степень финансовой независимости предприятия и потенциал развития.

Динамика активов предприятия ООО «ТС Лит» за 2020-2022 гг. была отрицательной, – стоимость имущества предприятия ООО «ТС Лит» в 2020 году составляла 155521 тыс. руб., а в 2022 году – 137706 тыс. руб. То есть, в анализируемом периоде она уменьшилась на 17815 тыс. руб., что можно видеть на рисунке 2.4.

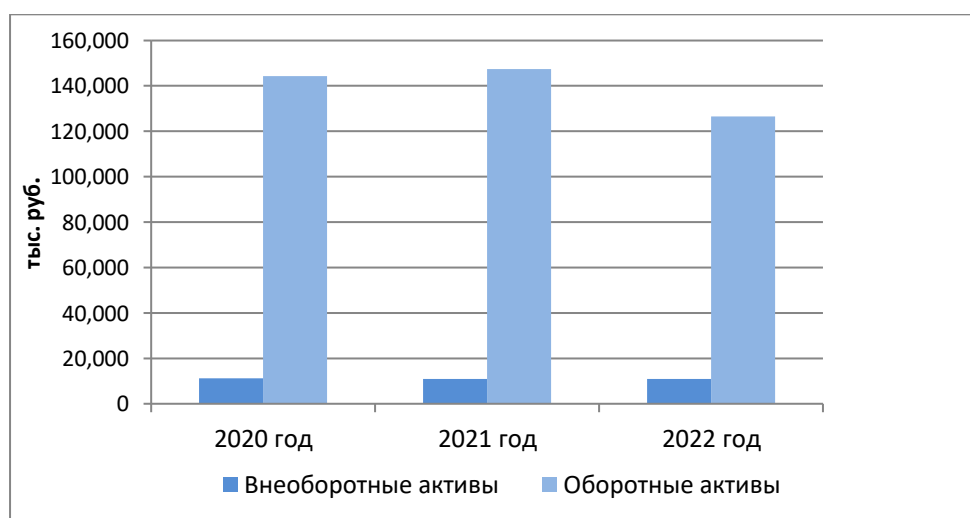


Рисунок 2.4 – Изменение активов ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Изменение активов ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг. отражено на рисунке 2.5, из которого можно видеть, что уменьшение совокупных активов предприятия в 2022 году обусловлено сокращением величины оборотных активов, в то время как внеоборотные активы изменились незначительно.



Рисунок 2.5 – Изменение активов ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Это подтверждается данными рисунка 2.6, на котором отражено изменение структуры активов ООО «ТС Лит» за 2021–2022 гг.

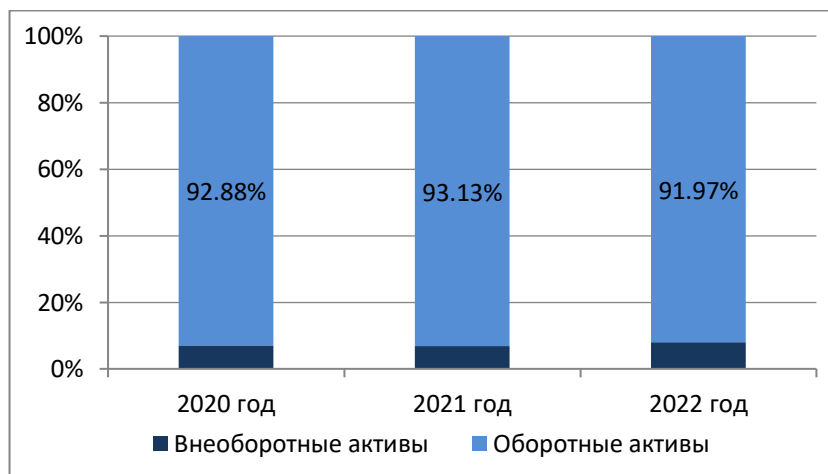


Рисунок 2.6 – Динамика структуры активов ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Как можно видеть на рисунке 2.6, удельный вес внеоборотных активов в общей структуре активов ООО «ТС Лит» невысок: в 2021 году он составлял 6,87%, а в 2022 году он вырос до 8,03% вследствие некоторого роста величины внеоборотных активов.

Оборотные активы преобладают в структуре активов ООО «ТС Лит», их удельный вес в анализируемом периоде незначительно сократился и в конце 2022 года составил 91,97%.

Снижение удельного веса оборотных активов ООО «ТС Лит» в структуре активов в 2022 году вызвано снижением величины запасов предприятия: с 120 591 тыс. руб. в 2021 году до 99 465 тыс. руб. в 2022 году.

В то же время, в анализируемом периоде наблюдается рост величины дебиторской задолженности ООО «ТС Лит» на 2207 тыс. руб.: с 24 593 тыс. руб. до 26 800 тыс. руб. Увеличение дебиторской задолженности ООО «ТС Лит» в 2022 году на 8,97% при росте выручки на 3,73% может рассматриваться как неблагоприятный фактор, и свидетельствует об ухудшении ассортиментного портфеля предприятия или проблемах со сбытом продукции.

В 2022 году также сократилась величина денежных средств ООО «ТС Лит» (с 2311 тыс. руб. до 378 тыс. руб.), и их удельный вес в конце 2022 года составляет всего 0,3% в структуре оборотных активов.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов ООО «ТС Лит» в течение всего рассматриваемого периода занимают запасы. В 2022 году наблюдалась тенденция снижения доли запасов и денежных средств в структуре оборотных активов ООО «ТС Лит» на фоне роста доли дебиторской задолженности (рисунок 2.7).

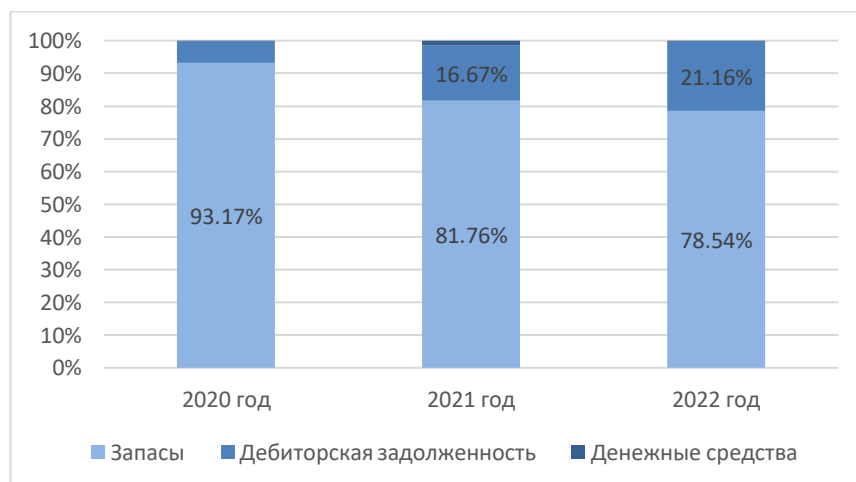


Рисунок 2.7 – Изменение структуры оборотных активов ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Изменение величины капитала ООО «ТС Лит» в 2022 году обусловлено изменением краткосрочных обязательств, которые сократились со 152845 тыс. руб. в 2020 году до 135 216 тыс. руб. в 2022 году (рисунок 2.8).

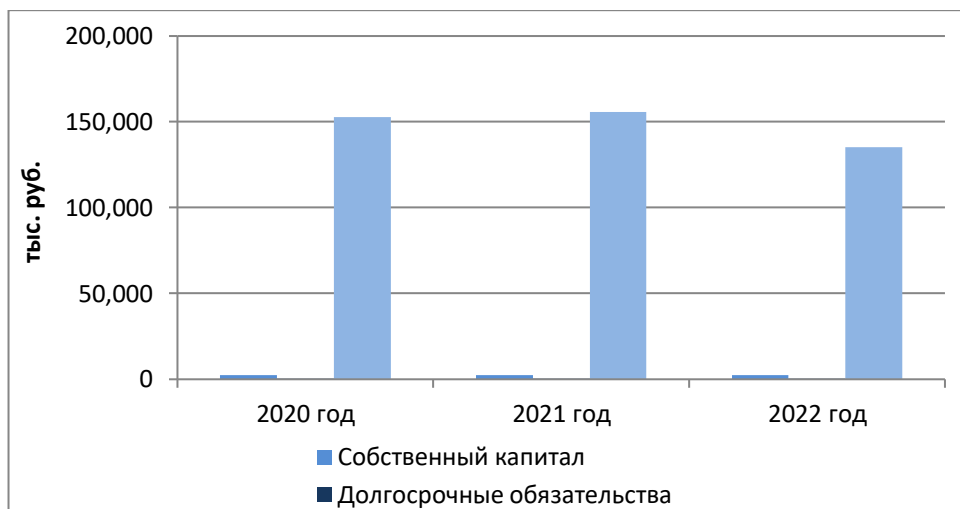


Рисунок 2.8 – Изменение капитала ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Что касается структуры капитала ООО «ТС Лит», то в ней преобладают заемные средства в виде кредиторской задолженности, на долю которой приходится более 98% в течение всего рассматриваемого периода. Это является неблагоприятным фактором для финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, поскольку может приводить к росту финансовых рисков (рисунок 2.9).



Рисунок 2.9 – Динамика структуры капитала ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Под ликвидностью понимается способность предприятия своевременно выполнять свои долговые обязательства, которые отражают его способность в ограниченные сроки превратить все имущество в деньги.

Для проведения анализа ликвидности баланса ООО «ТС Лит» была составлена табл. 2.0.

Таблица 2.9 – Группировка активов по степени их ликвидности и пассивов баланса ООО «ТС Лит» по срокам их погашения за 2021–2022 гг.

Группа активов	Группировка активов баланса	Сумма, тыс. руб.		Группа пассивов	Группировка пассивов баланса	Сумма, тыс. руб.	
		2021 г.	2022 г.			2021 г.	2022 г.
А1	Наиболее ликвидные активы	2 311	378	П1	Наиболее срочные обязательства	155882	135216
	% к итогу	3,07%	0,71%		% к итогу	98,43 %	98,19 %
А2	Быстрореализуемые активы	24593	26800	П2	Краткосрочные обязательства	0	0
	% к итогу	15,53 %	19,46 %		% к итогу	0%	0%
А3	Медленно реализуемые активы	120591	99465	П3	Долгосрочные обязательства	247	192
	% к итогу	76,14 %	72,23 %		% к итогу	0,15%	0,14%
А4	Труднореализуемые активы	10 876	11 063	П4	Собственный капитал и другие постоянные пассивы	2246	2299
	% к итогу	6,87%	8,03%		% к итогу	1,42%	1,67%
	Валюта баланса	158375	137706		Валюта баланса	158375	137706

Исходя из данных таблицы 2.9, согласно данным бухгалтерского баланса ООО «ТС Лит» в 2021 году выполняются только два из четырех проверочных неравенств ($A2 > P2$ и $A3 > P3$), поэтому баланс предприятия нельзя признать ликвидным. Аналогично, по данным бухгалтерского баланса ООО «ТС Лит» в 2022 году также выполняется только два из четырех неравенств, поэтому баланс предприятия нельзя признать ликвидным.

В таблице 2.10 приведены итоговые результаты анализа ликвидности баланса ООО «ТС Лит» за 2020-2022 гг.

Таблица 2.10 – Анализ ликвидности баланса ООО «ТС Лит» за 2020-2022 гг.

Абсолютно ликвидный баланс	Соотношение активов и пассивов баланса		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
A1>П1	A1<П1	A1<П1	A1<П1
A2>П2	A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3>П3	A3>П3	A3>П3	A3>П3
A4<П4	A4>П4	A4>П4	A4>П4

Исходя из данных таблицы 2.9 и таблицы 2.810 можно охарактеризовать ликвидность баланса ООО «ТС Лит» как недостаточную, – в 2022 году предприятие могло оплатить абсолютно ликвидными средствами лишь 0,3% своих краткосрочных обязательств.

Более наглядное представление о соотношении активов и пассивов баланса для оценки ликвидности дает рис. 2.10.

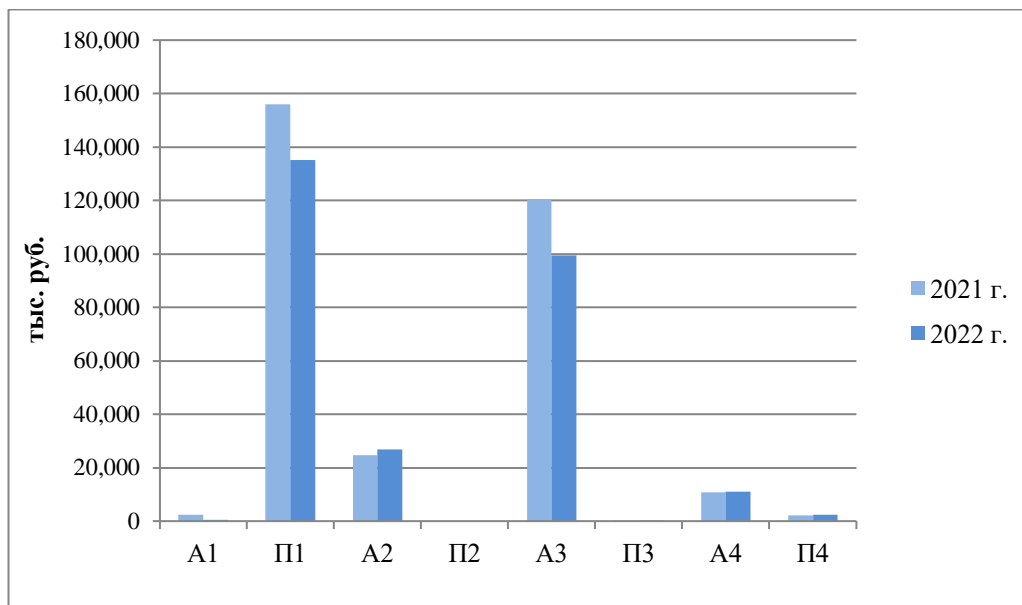


Рисунок 2.10 – Динамика показателей ликвидности баланса ООО «ЛеМаЗ» за 2020–2021 гг.

Результаты анализа и оценки платежеспособности ООО «ТС Лит», с помощью коэффициентов текущей, абсолютной и быстрой ликвидности приведены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «ТС Лит» за 2020 – 2022 гг.

Наименование показателя	Норм.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение за период
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,002	0,015	0,003	0,001
2. Коэффициент быстрой ликвидности	>1	0,063	0,158	0,198	0,135
3. Коэффициент текущей ликвидности	>2	0,945	0,946	0,937	-0,008

Согласно данным таблицы 2.11, как в начале, так и в конце анализируемого периода все коэффициенты ликвидности ООО «ТС Лит» не соответствуют нормативному уровню, что негативно характеризует платежеспособность предприятия (рисунок 2.11).

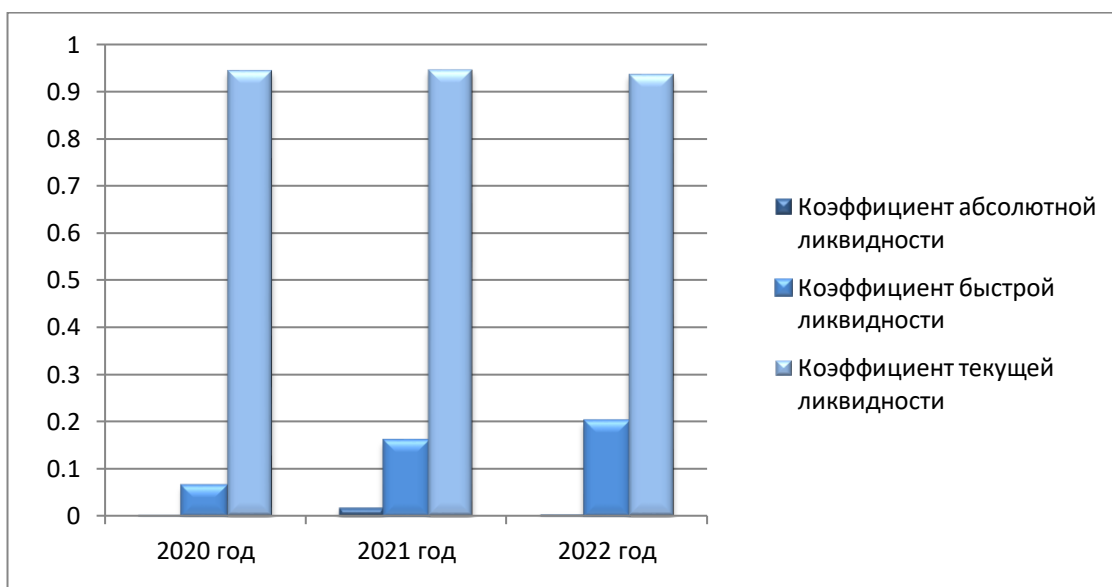


Рисунок 2.11 – Изменение коэффициентов ликвидности ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств.

Как видно на рисунке 2.7, значение коэффициента текущей ликвидности ООО «ТС Лит» снизилось с 0,946 в 2021 году до 0,937 в 2022 году, – он ниже рекомендованного значения (равного 2) более чем в 2 раза.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности ООО «ТС Лит» увеличилось с 0,015 в 2021 году до 0,003 в 2022 году, что существенно ниже нормативного значения (0,2) и свидетельствует о недостаточной ликвидности предприятия.

Значение коэффициента быстрой ликвидности ООО «ТС Лит» в 2022 году также существенно ниже нормативного значения, равному 1, – хотя он повысился почти до 0,2.

Постоянную платежеспособность гарантирует финансовая устойчивость ООО «ТС Лит», обобщающим показателем которой является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат ООО «ТС Лит» соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования, что позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости в зависимости от излишка или недостатка у предприятия собственного оборотного капитала (таблица 2.10).

Излишек (недостаток) источников средств для формирования запасов и затрат ООО «ТС Лит» определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат (33), и расчета трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации $S(\Phi)$ (таблица 2.12):

- а) Абсолютная независимость финансового состояния – $S(\Phi) = (1,1,1)$;
- б) Нормальная независимость финансового состояния, которая гарантирует платежеспособность – $S(\Phi) = (0,1,1)$;
- в) Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но сохранением возможности ее восстановления – $S(\Phi) = (0,0,1)$;
- г) Кризисное финансовое состояние, при котором организация полностью зависит от заемных источников финансирования – $S(\Phi) = (0,0,0)$.

Таблица 2.12 – Основные показатели обеспеченности запасов и затрат ООО «ТС Лит» источниками формирования за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Источники формирования собственных оборотных средств, тыс. руб.	2376	2246	2299
Внеоборотные активы	11062	10880	11063
Наличие собственных оборотных средств	-8686	-8634	-8764
Долгосрочные обязательства	302	247	192
Краткосрочные обязательства	152845	155882	135216
Общая величина запасов	134587	120591	99465
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-143273	-129225	-108229
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-142971	-128978	-108037
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	9874	26904	27179

Из приведенных в таблице данных можно сделать вывод, что двух из трех вышеперечисленных источников не хватало у ООО «ТС Лит» в течение всего анализируемого периода. Недостаточность средств для покрытия запасов и затрат иллюстрирует рисунок 2.12.

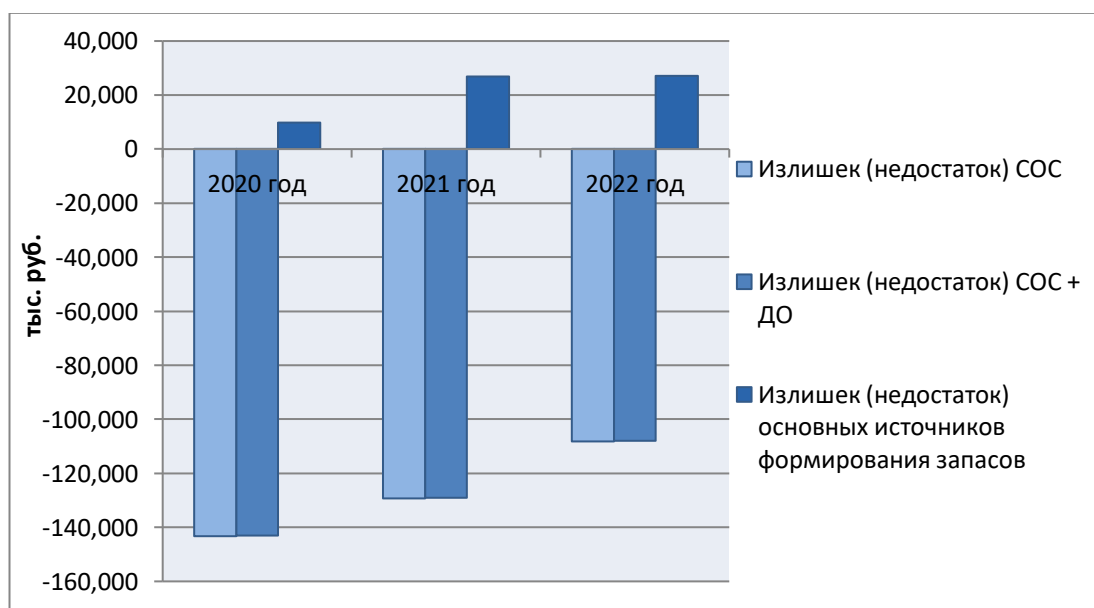


Рисунок 2.12 – Динамика изменения абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ТС Лит» за 2021–2022 гг.

Используя модель оценки риска финансовой устойчивости ООО «ТС Лит» за 2022 год, можно сделать вывод о том, что предприятие может быть отнесено к третьей группе, которая характеризуется неустойчивым финансовым состоянием и находится в зоне критического риска по уровню финансовой устойчивости.

Как можно видеть, все значения коэффициентов ликвидности ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг. значительно ниже рекомендуемого уровня, что обусловлено преобладанием кредиторской задолженности в структуре капитала предприятия. По этой же причине у ООО «ТС Лит» имеется недостаток собственных оборотных средств для текущей деятельности и погашения текущих обязательств, хотя его величина имеет тенденцию к сокращению в течение рассмотренного периода. Так, недостаток собственных оборотных средств ООО «ТС Лит» сократился с 143283 тыс. руб. в 2020 году до 108229 тыс. руб. в 2022 году, что является положительным фактором финансовой устойчивости.

Помимо абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ТС Лит» рассчитываются и относительные показатели финансовой устойчивости – финансовые коэффициенты, результаты расчета которых представлены в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Изменение коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Коэффициент финансовой автономии	0,015	0,014	0,017
2. Коэффициент финансовой устойчивости	0,017	0,016	0,018
3. Коэффициент финансирования	0,016	0,014	0,017
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками	–0,082	–0,091	–0,110
5. Финансовый леверидж	64,46	69,51	58,90
6. Коэффициент финансовой маневренности	–3,66	–3,84	–3,81

Проведенный анализ ликвидности и финансовой устойчивости ООО «ТС Лит» за 2021–2022 гг. свидетельствует о высоком уровне финансовых рисков, связанных со структурой источников формирования капитала предприятия, и, соответственно, о невысокой степени финансовой стабильности развития предприятия.

Ухудшение финансового состояния ООО «ТС Лит» связано с сокращением доходности его деятельности в 2021 году вследствие ухудшения экономической ситуации в стране, снижения количества заказов и платежеспособности предприятий. Вследствие снижения количества заказов ООО «ТС Лит» в 2021 году не получило прибыли (завершило год с убытком), что негативно характеризует эффективность деятельности предприятия.

Согласно данным таблицы 2.12, коэффициент рентабельности активов ООО «ТС Лит» снизился с 0,32% в 2020 году до 0,04% в 2022 году, т.е. в восемь раз. Это является неблагоприятным для предприятия фактором, особенно, если учитывать, что величина совокупных активов за этот период сократилась на 13,1%. Коэффициент рентабельности собственного капитала ООО «ТС Лит» снизился почти в десять раз: с 20,88% в 2020 году до 2,31% в 2022 году, – оно сопровождалось сокращением величины собственного капитала. Коэффициент рентабельности продукции ООО «ТС Лит» снизилась с 0,28% в 2020 году до 0,02% в 2022 году, т.е. более чем в четырнадцать раз. Аналогично изменился коэффициент рентабельности продаж в 2022 году.

Таблица 2.14 – Показатели рентабельности деятельности ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год
Выручка предприятия, тыс.руб.	179 645	307 635	319 102
Себестоимость, тыс.руб.	181 083	307 372	319 574
Чистая прибыль, тыс.руб.	496	–130	53
Активы, тыс.руб.	155 521	158 375	137 706
Собственный капитал, тыс. руб.	2 376	2 246	2 299
Коэффициент рентабельности активов, %	0,32	–	0,04

Коэффициент рентабельности собственного капитала, %	20,88	–	2,35
Коэффициент рентабельности продаж, %	0,27	–	0,02
Коэффициент рентабельности продукции, %	0,28	–	0,02

Рентабельность деятельности ООО «ТС Лит» в анализируемом периоде находится на очень низком уровне, т.е. предприятие функционирует на грани убыточности. И в 2022 году ООО «ТС Лит» не смогло обеспечить тот уровень рентабельности, который был в 2020 году. Снижению эффективности работы предприятия ООО «ТС Лит» в 2021–2022 гг. не смогло воспрепятствовать улучшение большинства показателей оборачиваемости (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Анализ показателей оборачиваемости ООО «ТС Лит» за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Коэффициент оборачиваемости активов, об.	1,16	1,94	2,32
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об.	1,24	2,09	2,52
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	1,33	2,55	3,21
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	18,79	12,51	11,91
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	1,18	1,97	2,36
Период оборота активов, дн.	311,66	185,33	155,36
Период оборота оборотных активов, дн.	289,47	172,61	142,87
Период оборота запасов, дн.	269,71	141,12	112,21
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	19,16	28,78	30,23
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	306,29	182,42	152,55

Анализ показателей оборачиваемости предприятия ООО «ТС Лит» в таблице 2.15 показал, что они все улучшились в рассматриваемом периоде, кроме коэффициента оборачиваемости задолженности дебиторов, которая выросла в 2022 году.

3 ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ООО «ТС ЛИТ» ПУТЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

3.1 Выявление резервов повышения доходов ООО «ТС Лит»

В 2022 году российскими предприятиями было выпущено 131 тыс. т литейного чугуна, что на 3.5% меньше по сравнению с результатами 2021 года.

Среднегодовой спад производства (CAGR) литейного чугуна за период 2017-2022 гг. составил 8.3%.

Лидирующий федеральный округ РФ по производству литейного чугуна – Центральный ФО (87.3% производства за период с 2017 по 2022), на втором месте – Приволжский ФО (9.5% производства). Производство литейного чугуна в апреле 2023 года выросло на 171% к уровню апреля прошлого года и составило 15,4 тыс. т.

Согласно результатам, проведенного во второй главе работы анализа, были выявлены следующие проблемы, которые связаны с учетом затрат на производство продукции ООО «ТС Лит»:

- 1) на предприятии учет затрат осуществляется с помощью попередельного метода, который не дает высокой точности для определения себестоимости продукции и ее цены;
- 2) прямые затраты на предприятии учитываются по каждому переделу, а косвенные по производственным участкам, по цеху и по предприятию в целом,
- 3) точность оценки затрат невысока, поскольку не имеется возможности отдельного учета составляющих косвенных затрат;
- 4) базой для распределения косвенных затрат на предприятии в настоящее время служит основная заработная плата основных производственных рабочих;

- 5) уровень общепроизводственных расходов установлен априорным способом, и они рассчитываются в размере 350% от основной заработной платы основных производственных рабочих;
- 6) общехозяйственные расходы рассчитываются в размере 30% от цеховой себестоимости;
- 7) учет затрат на выполнение отдельного заказа на изготовление отливок осуществляется примерно, по аналогии с затратами на изготовление подобной продукции;
- 8) учет затрат на производство брака и возникновение дефектов продукции не всегда проводится в рамках отдельного заказа (выявление дефектов зачастую происходит с опозданием), что затрудняет определение реальных затрат на выполнение заказа и т.д.

Потери на брак и выпуск дефектной продукции в ООО «ТС Лит» по отдельным видам заказов на литье может достигать 10% и более, но поскольку точного учета брака в разрезе отдельных заказов на производство отливок и затрат на его устранение на предприятии нет, то реальные затраты определить не всегда возможно.

Убытки от брака, обнаруженные в переделе, а также в других подразделениях предприятия ООО «ТС Лит» и у потребителей литейной продукции, как и расходы по внепечной обработке, обдирке и зачистке относятся на продукцию на основе поплавочного учета, либо расчетно-аналитическим способом. Распределение этих расходов может осуществляться:

- 1) между разными видами продукции – по приведенной массе, подвергающейся внепечной обработке, обдирке, зачистке, определяемой по коэффициентам, устанавливаемым исходя из материал- и энергоемкости операций по каждой группе отливок;
- 2) между литыми заготовками одного вида пропорционально физической массе заготовок, подвергнутых обдирке или очистке.

Ошибки в определении себестоимости продукции в ООО «ТС Лит» приводят к ошибкам в определении цены литейной продукции, и возможному занижению стоимости заказа.

Система планирования и учет затрат на производство в ООО «ТС Лит» имеют целый ряд недостатков.

Планирование затрат на основе определенных норм (коэффициентов пересчета по видам материалов и по весу) ведется по основному производству, основным материалам и заработной плате. Расходы на планирование обслуживающего производства берутся по затратам предыдущего периода. В бухгалтерском учете использование информации о затратах по местам их возникновения слабо развито. Снижение за контролем затрат идет из-за отсутствия данных о затратах по местам их формирования.

Для того, чтобы обеспечить эффективность планирования затрат на предстоящий период анализ расходов в ООО «ТС Лит» должен проводиться регулярно с целью выявления возможных резервов для снижения расходов по отдельным статьям затрат.

Особенностью производства в ООО «ТС Лит» является множество заказов на разнородную продукцию. А как известно, чем шире на предприятии ассортимент выпускаемой продукции, тем выше величина косвенных затрат. На таких предприятиях с усложненной структурой ассортимента выпускаемой продукции меняется структура затрат в сторону увеличения доли косвенных затрат.

Это усложняет процесс распределения косвенных затрат для определения реальной себестоимости продукции в ООО «ТС Лит». Возникает необходимость в коэффициенте распределения косвенных затрат.

Недостатком в системе учета затрат в ООО «ТС Лит», как и практически на всех отечественных металлургических предприятиях страны является отсутствие позаказного учета, т.е. расходы планируются и расчет калькуляции производится на заказ (как в целом, так и на одну учетную единицу), на

основании чего определяется цена издания, а учет затрат ведется в целом по технологическим цепочкам, что нивелирует фактические затраты.

Очевидно, что есть затраты, которые разделить невозможно (в частности, ремонт зданий, сооружений и оборудования и т.д.), однако по расходованию материалов, заработной плате основных производственных рабочих и отчислений на социальное страхование при желании и разработке соответствующей методики с использованием компьютерных технологий это осуществить возможно.

Внедрение такой методики расчетов ООО «ТС Лит» при относительно небольших затратах могло бы позволить существенно усилить контроль за использованием ресурсов предприятия, что в конечном итоге позволило бы их экономить

В условиях растущих и непредсказуемо изменяющихся цен на рынке литейного чугуна и стали затраты предприятия ООО «ТС Лит» могут быть подвержены изменениям по причине как внутренних факторов, так и внешних. Заранее предусмотреть все изменения невозможно, но с помощью внедрения системы управления затратами можно контролировать затраты, планомерно влиять на их изменения, предохранять от влияния негативных факторов.

Внедрение системы управления затратами в ООО «ТС Лит», особенно на первом этапе, повлечет за собой целый ряд проблем, одна из которых заключается в сборе, систематизации и обеспечении системы качественной информацией.

Поскольку в ООО «ТС Лит» формирование документов (информации) об использованных материалах, сырье, топливе поступает несвоевременно и в искаженном виде, это приводит к соответствующим неточностям при определении величины затрат.

Поэтому на начальном этапе внедрения системы управления затратами в ООО «ТС Лит» необходимо четко распределить все необходимые функции, связанные со сбором информации о производственных затратах, их контроле, учете, анализе и планировании затрат и др.

Как показывает опыт других предприятий, положительный эффект от реализации плана по управлению затратами в ООО «ТС Лит» возможен только при системном подходе. И в этом случае можно будет:

- 1) выявлять имеющиеся ресурсы снижения затрат;
- 2) уменьшать непроизводительные затраты;
- 3) определять наилучшие варианты возможных вложений средств предприятия с учетом запросов рынка.

Как отмечается во многих публикациях, управление затратами может служить и важным инструментом в организации производственной деятельности предприятия.

Ведь своевременное выявление внутрихозяйственных резервов не только сможет обеспечить в ООО «ТС Лит» возможность снижения производственных затрат, но и привести высвободившиеся средства к более эффективному использованию, что положительно скажется на рентабельности производства и темпах прироста прибыли.

Внедрение системы управления затратами в ООО «ТС Лит», даст возможность специалистам оперативно анализировать затраты и выявлять резервы их сокращения.

В ООО «ТС Лит», как указывалось во второй главе, материальные затраты занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья и материалов, сокращение брака, при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Более эффективному использованию материальных ресурсов в ООО «ТС Лит» может способствовать внедрение элементов нормативного учета с выявлением отклонений фактических затрат от их нормативных (рекомендованных) значений. При такой форме учета появляется возможность определить причины отклонений, которыми могут быть: замена одних видов материалов другими, техническая неисправность оборудования, нарушения в технологии изготовления, низкий уровень квалификации рабочих и другие, а

также применять меры по устранению отклонений в сторону увеличения расхода материалов.

Поскольку на сокращение затрат в ООО «ТС Лит» может повлиять сокращение стоимости сырья и материалов, то отделу снабжения предприятия необходимо порекомендовать заняться поиском поставщиков более дешевого, но и качественного сырья.

Для снижения себестоимости литейной продукции в ООО «ТС Лит», можно использовать и такое направление, как увеличение суммы возвратных отходов. Этого можно достичь путем более рационального использования сырья, материалов, увеличения материальной заинтересованности работников предприятия.

Резервы сокращения затрат в ООО «ТС Лит» можно определить по каждой статье и разработать конкретные организационно-технические мероприятия, которые способствуют экономии сырья, материалов, энергии, зарплаты и т.д.

Значительные резервы снижения себестоимости продукции ООО «ТС Лит» заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства. Помимо этого, в ООО «ТС Лит» необходимо использовать все возможности исправить устранимые дефекты, если это экономически целесообразно.

Резервы снижения себестоимости также скрываются в сокращении потерь от брака. Затраты на брак и потери от брака представляют собой непроизводственный расход сырья, материалов, заработной платы и других ресурсов, который снижает объем производства и повышает себестоимость продукции. Сокращению потерь от брака ООО «ТС Лит» может способствовать комплексная система управления качеством, как исходного

сырья, так и изготавливаемой продукции, моральное и материальное стимулирование без дефектного изготовления продукции.

Снизив себестоимость продукции, ООО «ТС Лит» станет более конкурентоспособным на рынке, а также, пересмотрев норму прибыли при определении цены, перестанет получать убытки от продаж.

3.2 Рекомендации по повышению доходов ООО «ТС Лит» на основе совершенствования ценовой политики

Рассматривая во второй главе специфику ценообразования ООО «ТС Лит», было установлено, что в ходе калькуляции себестоимости (на основе технологической или сырьевой себестоимости) распределение общепроизводственных затрат осуществляется пропорционально основной заработной плате основных рабочих.

На основе данных таблиц 2.5, 2.6 и 2.7, рассмотренных во второй главе, была сформирована таблица 3.1.

Таблица 3.1 – Сравнение структуры цен на различные виды отливок из серого чугуна, произведенных в ООО «ТС Лит» в 2023 году

Элементы затрат	Наименование отливки из серого чугуна		
	Шкив	Проставка	Скамья
Материалы, руб.	–	119,94	18,00
Полуфабрикаты, руб.	1137,93	2177,54	1723,08
Основная заработная плата основных рабочих, руб.	255,20	560,60	422,40
Общепроизводственные расходы, руб.	893,20	1962,1	1478,40
Цеховая себестоимость, руб.	2286,33	4820,18	3641,83
Общехозяйственные расходы (30%)	685,90	1446,05	1092,55
Итого, себестоимость, руб.	2 972,23	6266,23	4734,44
Цена с НДС (ставка 20%), руб.	3566,67	7519,48	5681,33
Отпускная цена (маржа 20%), руб.	4 280,02	9023,38	6817,59

Для того, чтобы отразить влияние характера распределения общепроизводственных затрат ООО «ТС Лит» на стоимость готового изделия

в таблице 3.2 сравнивалась структура цеховой себестоимости данных отливок. Согласно табличным данным, доля материалов и полуфабрикатов в структуре цеховой себестоимости отливок составляет около 48%, основная заработная плата основных рабочих – около 12%, общепроизводственные затраты составляют 39% – 41%.

Таблица 3.2 – Структура цеховой себестоимости различных видов отливок из серого чугуна, произведенных в ООО ТС Лит»

Элементы затрат	Наименование отливки из серого чугуна		
	Шкив	Проставка	Скамья
Материалы и полуфабрикаты, %	49,77	47,66	47,81
Основная заработная плата основных рабочих, %	11,16	11,63	11,60
Общепроизводственные расходы, %	39,07	40,71	40,59
Цеховая себестоимость, %	2286,33	4820,18	3641,83

Более наглядно сравнение структур цеховой себестоимости различных видов отливок из серого чугуна отражает рисунок 3.1.

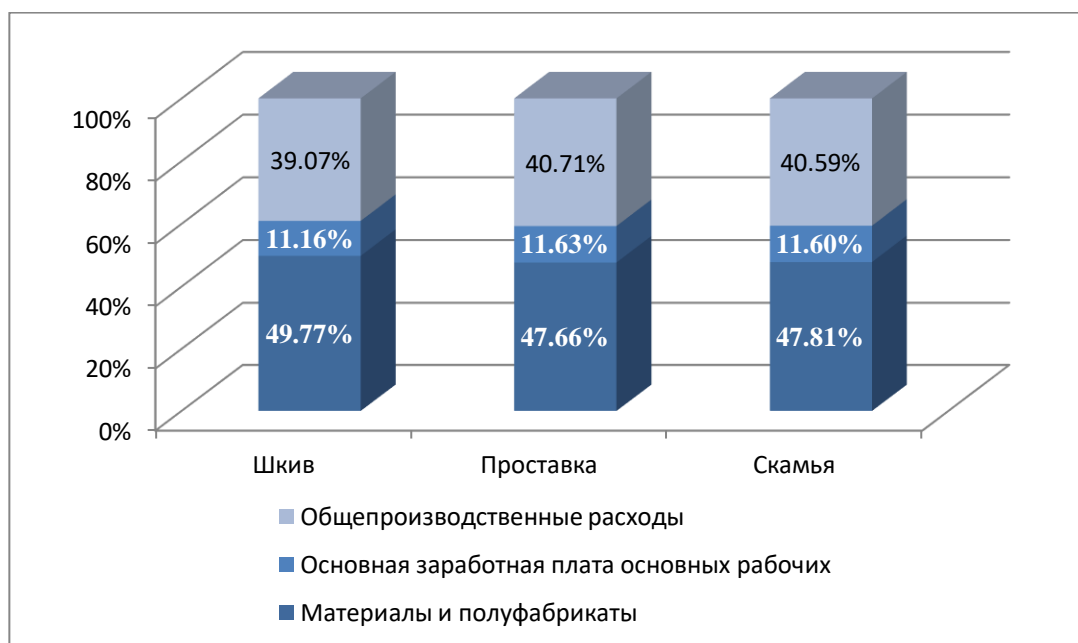


Рисунок 3.1 – Сравнение структур цеховой себестоимости различных видов отливок (база распределения затрат – основная заработная плата основных рабочих)

Для оценки степени влияния характера распределения общепроизводственных затрат ООО «ТС Лит» на стоимость готового изделия производилось их распределение по иной базе – по материальным затратам. Результаты расчета цеховой себестоимости различных видов отливок из серого чугуна в этом случае отражены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Сравнение цеховой себестоимости различных видов отливок (база распределения косвенных затрат – материальные затраты)

Элементы затрат	Наименование отливки из серого чугуна		
	Шкив	Проставка	Скамья
Материалы и полуфабрикаты, руб.	1137,93	2297,48	1741,08
Основная заработная плата основных рабочих, руб.	255,20	560,60	422,40
Общепроизводственные расходы, руб.	952,66	1923,43	1457,61
Цеховая себестоимость, руб.	2345,79	4781,51	3621,09
Структура			
Материалы и полуфабрикаты, %	48,51%	48,05%	48,08%
Основная заработная плата основных рабочих, %	10,88%	11,72%	11,66%
Общепроизводственные расходы, %	40,61%	40,23%	40,25%
Цеховая себестоимость, %	100	100	100

Более наглядно сравнение структур цеховой себестоимости при втором варианте распределения затрат отражает рисунок 3.2.

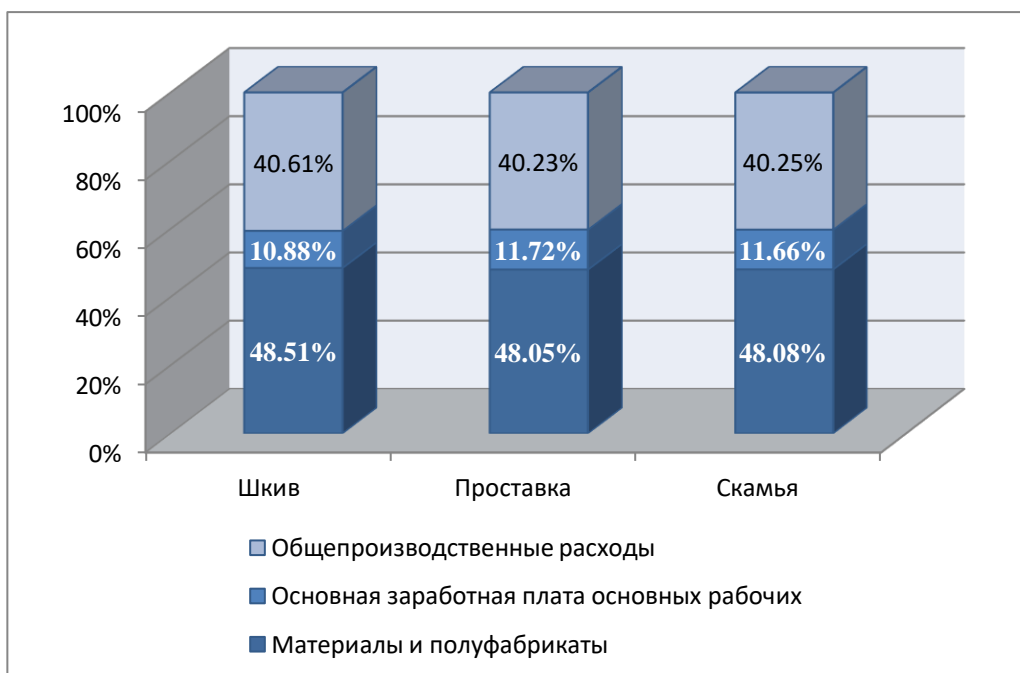


Рисунок 3.2 – Сравнение структур цеховой себестоимости различных видов отливок (база распределения косвенных затрат – материальные затраты)

Далее, в таблице 3.4 была рассчитана цена отливок при втором варианте распределения общепроизводственных затрат.

Таблица 3.4 – Расчет цен на различные виды отливок при базе распределения общепроизводственных затрат пропорционально материальным затратам

Элементы затрат	Наименование отливки из серого чугуна		
	Шкив	Проставка	Скамья
Материалы, руб.	–	119,94	18,00
Полуфабрикаты, руб.	1137,93	2177,54	1723,08
Основная заработная плата основных рабочих, руб.	255,20	560,60	422,40
Общепроизводственные расходы, руб.	952,66	1923,43	1457,61
Цеховая себестоимость, руб.	2345,79	4781,51	3621,09
Общехозяйственные расходы (30%)	703,737	1434,45	1086,33
Итого, себестоимость, руб.	3 049,53	6 215,96	4 707,42
Цена с НДС (ставка 20%), руб.	3659,43	7459,16	5648,9
Отпускная цена (маржа 20%), руб.	4 391,32	8 950,99	6 778,68

Наглядно сравнение цен отливок при разных вариантах распределения затрат отражено на рисунке 3.3.

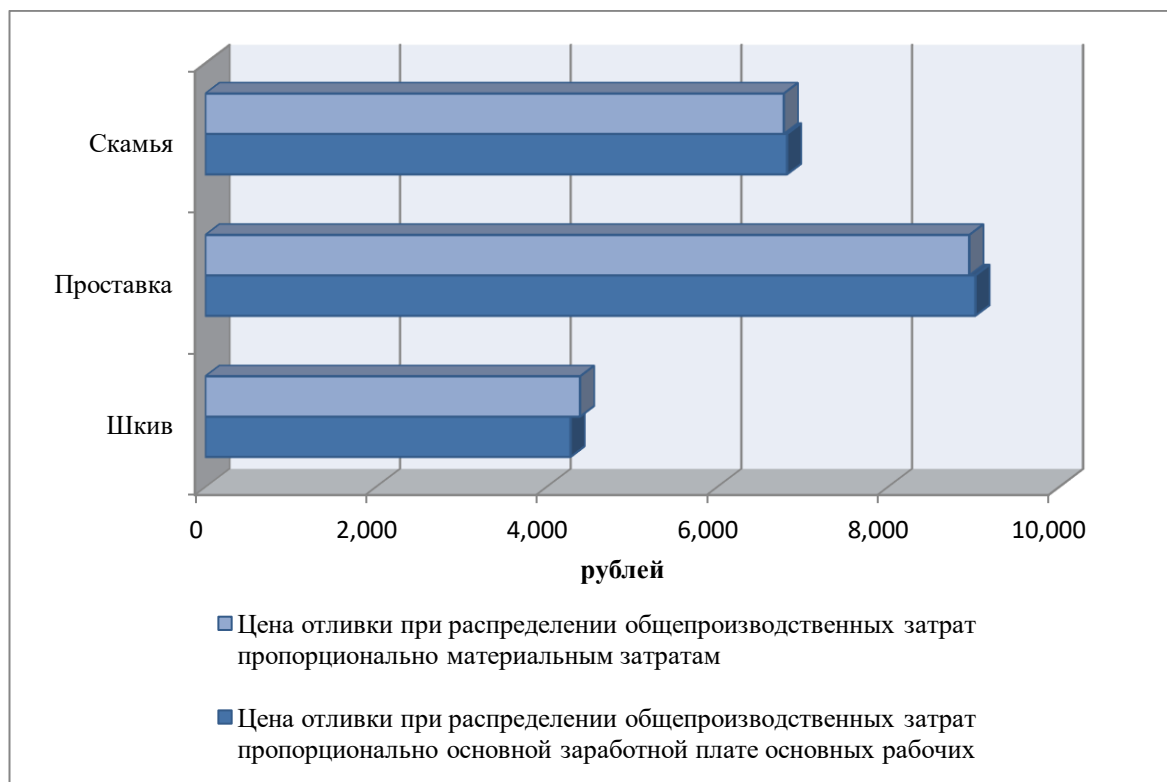


Рисунок 3.3 – Сравнение цен отливок при разных вариантах распределения общепроизводственных затрат

Таким образом, изменение базы распределения общепроизводственных затрат приводит к изменению цены отливок на 1–2,5%, но в масштабах крупной партии потери предприятия будут заметными.

Изучив деятельность ООО «ТС Лит» и ценовую политику, можно сделать вывод, что одной из причин неэффективности деятельности ООО «ТС Лит» и снижения доходов является неэффективная ценовая политика, в частности, метод ценообразования исходя из затрат. Поэтому рекомендуется усовершенствовать ценовую политику, более точно учитывать затраты предприятия и перейти к позаказной системе учета затрат.

Непосредственно по ценовой политике можно предложить следующие рекомендации:

1. Конкурентная стратегия ценообразования.

ООО «ТС Лит» может использовать метод расчета цены с ориентацией на конкуренцию, то есть устанавливаются цены на товары и услуги через анализ и сравнение силы дифференциации товаров данного предприятия с конкурентами на конкретном рынке. А именно использовать метод следования за рыночными ценами.

Метод следования за рыночными ценами предусматривает, что каждый продавец, продающий данный товар на рынке или предлагающий соответствующую услугу, устанавливает цены, уважая обычаи ценообразования и уровень цен, сложившиеся на рынке, исходя из реально существующего уровня рыночных цен и при этом, существенно не нарушая его.

Данный метод также способствует выполнению второй рекомендации путем появления дополнительных денежных средств.

В настоящее время стоимость продукции в анализируемом предприятии существенно ниже, чем у конкурентов. В условиях сильной конкуренции реакция на изменение цен конкурентов должна быть оперативной.

Применение указанных рекомендации будет способствовать устранению недостатков эффективной работе предприятия и повысить финансовую устойчивость, которая в настоящее время является довольно низкой.

Одним из важнейших инструментов улучшения финансового состояния ООО «ТС Лит» в настоящее время является повышение выручки, сокращение затрат и увеличение получаемой прибыли, что обеспечит рост собственного капитала.

Чтобы обеспечить повышение выручки ООО «ТС Лит» необходимо понять имеются ли точки роста сегодня на рынке литейной продукции, и какие из них наиболее действенны.

Как известно, металлургия и литейная промышленность традиционно чувствительны к кризисам, поскольку относятся к сектору B2B, и не являются самостоятельными. Их объемы производства зависят от объемов заказов потребителей своей продукции, т.е. от их активности и финансового состояния. В кризисной экономике при снижении спроса на инвестиционные товары соответственно сокращается спрос на литейную продукцию и ухудшается ситуация на рынке металлов и отливок.

По мнению экспертов российского рынка литья, главным фактором его стабилизации считается степень платежеспособности отраслей-потребителей литейной продукции.

Предполагалось, что к концу 2022 году отрасль станет на путь восстановления производства, и этому было немало предпосылок, но события 2022 года помешали данным прогнозам.

В 2022 году кризисное состояние отечественной литейной промышленности было обусловлено целым рядом факторов, наиболее значимыми из которых являются: введение жесточайших санкций вследствие начала специальной военной операции, изменение сложившихся логистических цепочек; резкое сокращение экспорта. Стабильно работали только крупные производители, которые поставляли продукцию для нефтегазового рынка.

В первом полугодии 2022 года в России согласно данным Росстата произошло серьезное снижение производства чёрных металлов:

- 1) стального проката – на 32 %;
- 2) стали – на 10 %;
- 3) чугуна – почти на 3 %.

Наряду с этим, за этот же период в России снизилось потребление цветных металлов:

- алюминия и меди – на 70;
- цинка и свинца – на 25 %.

Во втором полугодии 2022 года в России произошли изменения в металлургии и литейной промышленности, обусловленные:

- 1) необходимостью производства снарядов и военной техники, в связи с чем многие предприятия, выполняющие военные заказы, перешли на трёхсменный режим работы;
- 2) изменением стратегии развития металлургического производства, предполагающей обеспечения устойчивого роста отрасли к 2024 году за счёт увеличения внутреннего спроса металлургической продукции и переориентации экспорта на дружественные зарубежные рынки.

В рамках обновленной стратегии развития металлургической отрасли планируется осуществить:

- перевод жилищного строительства на возведение модульного жилья на металлическом каркасе;
- стимулирование расширения номенклатуры литейной продукции;
- увеличению объёмов поставок на Ближний Восток, страны Африки, Латинской Америки и Азии.

Помимо этого, развитию рынка литья будет способствовать программа развития отечественного автомобилестроения, ориентированная на

увеличение в 2 раза количества выпускаемых легковых автомобилей в нашей стране в ближайшие 2-3 года.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические и практические аспекты повышения дохода и прибыли предприятия, а также рентабельности выпускаемой продукции за счет совершенствования политики ценообразования.

Ценовая политика является в настоящее время одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, – она способна обеспечить предприятию спрос на продукцию и ее конкурентоспособность, желаемый уровень прибыли и рентабельности. Сложившийся уровень цен на продукцию, который формируется в рамках ценовой политики предприятия, прямо влияет на величину его дохода (выручки) и зарабатываемой прибыли. В соответствии с этим, ценовая политика предприятия предполагает обоснование и дифференциацию цен на выпускаемую продукцию, а также их мониторинг и корректировку при изменении рыночной ситуации.

Следовательно, ценовая политика является важнейшим механизмом, который обеспечивает устойчивость экономического развития предприятия. Она в значительной степени определяет объем операционной деятельности предприятия, его доходы и финансовое состояние.

Особую роль политика ценообразования играет в условиях кризисной экономики, когда наблюдается падение спроса на многие виды товаров, и перед предприятием стоит задача выживания и сохранения своей доли рынка. Правильно сформированные цены ассортиментного ряда продукции позволяет предприятию снизить свои убытки и пережить сложные времена в отрасли, а также освободить свои ресурсы для растущих сегментов рынков.

Проблема совершенствования ценовой политики как источника повышения доходов довольно остро стоит перед исследуемым предприятием ООО «Лебедянский», которое является одним из крупнейших производителей соковой продукции на отечественном рынке

Анализ финансового состояния и эффективности деятельности исследуемого предприятия ООО «ТС Лит» показал, что оно в целом работало в 2022–2022 гг. прибыльно, однако уровень рентабельности очень низкий для такого предприятия, т.е. показатели рентабельности его деятельности имеют отрицательную динамику.

По результатам диагностики финансового состояния ООО «ТС Лит» было выявлено, что основными причинами его ухудшения являются:

- 1) низкий уровень рентабельности активов и производства;
- 2) уменьшение суммы активов или экономического потенциала предприятия;
- 3) опережающий рост затрат по сравнению с выручкой;
- 4) перекос в структуре активов в сторону оборотных активов;
- 5) ухудшение структуры оборотных активов вследствие роста величины и удельного веса дебиторской задолженности;
- 6) высокая степень зависимости от заемного капитала, состоящего из кредиторской задолженности (и очень малая доля собственного капитала в структуре совокупного капитала);
- 7) недостаточная ликвидность баланса;
- 8) несбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности предприятия;
- 9) сокращение величины денежных средств и снижение платежеспособности предприятия.

Ухудшение финансового состояния, рост зависимости от заемного капитала, резкое сокращение прибыли и показателей рентабельности увеличивают риск банкротства ООО «ТС Лит».

Состояние ООО «ТС Лит» можно охарактеризовать как первую фазу кризиса, когда наблюдается снижение рентабельности и объемов прибыли. Следствием этого, является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов его развития.

В 2022 году кризисное состояние отечественной литейной промышленности было обусловлено целым рядом факторов, наиболее значимыми из которых являются: введение жесточайших санкций вследствие начала специальной военной операции, изменение сложившихся логистических цепочек; резкое сокращение экспорта. Стабильно работали только крупные производители, которые поставляли продукцию для нефтегазового рынка.

Для улучшения финансового состояния исследуемого предприятия ООО «ТС Лит» можно предложить:

- первоочередные меры оперативного характера, не требующие дополнительных затрат, и позволяющие не допустить дальнейшего ухудшения финансового положения предприятия;
- меры (стратегического характера) по обеспечению финансового равновесия предприятия в долгосрочной перспективе путем повышения объемов производства и эффективности деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации ГК РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа : Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
2. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [Текст] : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. А.П. Гарнова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
4. Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 434 с.
5. Антикризисное управление [Текст] : Учебник / Н. И. Брагин, А. Н. Герасин, О. Н. Герасина. – 3-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2022. – 380 с.
6. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка : учебник / Е.Б. Герасимова. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 366 с.
7. Гореликов, К. А. Антикризисное управление [Текст]: учебник для бакалавров / К. А. Гореликов. – 4-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2021. – 214 с.
8. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 335 с.
9. Дудник, Д. В. Основы финансового анализа [Текст] : учебное пособие / Д. В. Дудник, М. Л. Шер. – Москва: РГУП, 2021. – 232 с.
10. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ [Текст] : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 285 с.

11. Зуб, А.Т. Антикризисное управление организацией: учебное пособие / А. Т. Зуб, Е. М. Панина. – Москва: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 256 с.
12. Ильшева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – Москва : Финансы и Статистика, 2022. – 370 с.
13. Ильшева, Н. Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации : монография / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – 2-е изд., с изм. – Москва : Финансы и Статистика, 2022. – 244 с.
14. Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 1 [Текст]: учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 297 с.
15. Казакова, Н. А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 2 [Текст]: учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 209 с.
16. Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций [Текст]: учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 256 с.
17. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учебное пособие / В. Е. Афонина, М. Ю. Архипова, О. И. Башлакова [и др.] ; под. ред. В. И. Флегонтова. – Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2021. – 333 с.
18. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия). Теория и практика [Текст]: учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 433 с.
19. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / Л.М. Куприянова. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 157 с.
20. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

21. Панарина, М. М. Корпоративная безопасность: система управления рисками и комплаенс в компании: учебное пособие для вузов / М. М. Панарина. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 158 с.

22. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации [Текст]: учебник / Н.С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 368 с.

23. Савицкая Г.В. Теория экономического анализа [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 587с.

24. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.] ; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 337 с.

25. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум : учебное пособие / А.М. Фридман. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2022. – 204 с.

26. Чернышева, Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) [Текст]: учебник / Ю.Г. Чернышева. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 421 с.

27. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 316 с.

28. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 374 с.

29. Экономика предприятия [Текст]: учебник для студентов вузов / под ред. проф. В.Я Горфинкеля – 6-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА 2020. – 663с.

30. Игони́на, А. В. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения / А. В. Игони́на. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 12 (116). – С. 1266-1271. – URL: <https://moluch.ru/archive/116/31148/> (дата обращения: 26.04.2023)

31. Мешков С.А. Оценка и диагностика финансового состояния предприятия // Международный научно-исследовательский журнал. – 2022. – № 4. – С. 22 – 28.

32. Пешкова Е.П., Кравченко О.Р. Теоретические подходы к диагностике управления финансово-хозяйственной деятельности// Экономический анализ: теория и практика. – 2022. – № 4. – С. 22 – 28.

33. Рязанова О.А., Глухих А.И. Финансовый анализ, как основа для своевременного выявления рисков // Вектор экономики, 2022. – № 6 (60) – С. 112–115.

34. Самарина Н.С. Диагностика финансового состояния предприятия / Н.С. Самарина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – № 3 (17). – С. 91–95.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2022 г.

	Форма № 1 по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация <u>ООО «ТС Лит»</u>	по ОКПО	23	03 2023
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	04113926	
Вид экономической деятельности: <u>производство</u>	по ОКЛП	3663122432	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>ООО / частная</u>	ОКОПФ/ОКФС	24,51	
Единица измерения: <u>тыс. руб. /руб.</u>	по ОКЕИ	12300	16
Местонахождение (адрес) <u>394084, г. Воронеж, ул. Чебышева, д. 38</u>		384	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	–	4	11
	Результаты исследований и разработок	1120	–	–	–
1	Основные средства	1130	11 063	10 876	11 062
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	–	–	–
	Финансовые вложения	1150	–	–	–
	Отложенные налоговые активы	1160	–	–	–
	Прочие внеоборотные активы	1170	–	–	–
	Итого по разделу I	1100	11 063	10 880	11 073
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
2	Запасы	1210	99 465	120 591	134 587
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	–	–	–
3	Дебиторская задолженность	1230	26 800	24 593	9 559
	Финансовые вложения	1240	–	–	–
	Денежные средства	1250	378	2 311	302
	Прочие оборотные активы	1260	–	–	–
	Итого по разделу II	1200	126 643	147 499	144 448
	БАЛАНС	1600	137 706	158 375	155 521

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	–	–	–
	Переоценка внеоборотных активов	1340	–	–	–
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	–	–	–
	Резервный капитал	1360	–	–	–
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 289	2 236	2 366
	Итого по разделу III	1300	2 299	2 246	2 376
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
4	Заемные средства	1410	–	–	–
	Отложенные налоговые обязательства	1420	–	–	–
	Резервы под условные обязательства	1430	–	–	–
	Прочие обязательства	1450	192	247	302
	Итого по разделу IV	1400	192	247	302
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	–	–	–
5	Кредиторская задолженность	1520	135 215	155 882	152 843
	Доходы будущих периодов	1530	–	–	–
	Резервы предстоящих расходов	1540	–	–	–
	Прочие обязательства	1550	–	–	–
	Итого по разделу V	1500	135 215	155 882	152 843
	БАЛАНС	1700	137 706	158 375	155 521

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

**Отчет о финансовых результатах
за 2022 г.**

Организация <u>ООО «НПО Экос»</u>	Форма № 2 по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	Дата (число, месяц, год) <u>23 03 2023</u>	0710002	
Вид экономической деятельности: <u>производство</u>	по ОКПО	04113926	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>ООО / частная собственность</u>	ИНН	3663122432	
Единица измерения: <u>тыс. руб. /руб.</u>	по ОКДП	24.51	
	ОКОПФ/ОКФС	12300	16
	по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес) <u>394084, г. Воронеж, ул. Чебышева, д. 38</u>			

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2022 г.
	Выручка	2110	319 102	307 635
	Себестоимость продаж	2120	(319 574)	(307 372)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	(472)	263
	Коммерческие расходы	2210	(269)	–
	Управленческие расходы	2220	–	–
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(741)	263
	Доходы от участия в других организациях	2310	–	–
	Проценты к получению	2320	–	–
	Проценты к уплате	2330	–	–
	Прочие доходы	2340	2 233	1 451
	Прочие расходы	2350	(1 695)	(1 816)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	538	(102)
	Налог на прибыль	2410	(13)	(28)
	текущий налог на прибыль	2411	(13)	(28)
	отложенный налог на прибыль	2412	–	–
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	–	–
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	–	–
	Прочее	2460	–	–
	Чистая прибыль (убыток)	2400	53	(130)

	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Совокупный финансовый результат периода		53	(130)
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		–	–