МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

 **«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ**

Работу выполнила Карцева В.В.

Факультет экономический курс 2

Специальность Экономическая безопасность

Научный руководитель

преподаватель А. В. Никитина

Нормоконтролер

канд. психолог. наук,

доцент А. А. Орел

Краснодар 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………..............3

1. Теоретико-методические аспекты изучения безубыточности и прогнозирования прибыли предприятии……………………………………….5
	1. Безубыточность предприятия и ее определение: основные показатели, используемые при оценке границ безубыточности…………………………….5
	2. Методические подходы к анализу и оценке безубыточности и прогнозирования прибыли предприятия……………………………………….12
2. Анализ и оценка состояния МУП «Совхоз ДЦК»……………………....20
	1. Организационно-экономическая характеристика МУП «Совхоз ДЦК»……………………………………………………………………………...20
	2. Структура и динамика основных экономических показателей деятельности МУП «Совхоз ДЦК»……………………………………………..22
	3. Анализ и оценка безубыточности и прогнозирования прибыли МУП «Совхоз ДЦК»…………………………………………………………………....25
3. Мероприятия, касающиеся максимизации прибыли на основе анализа границ безубыточности МУП «Совхоз ДЦК» и расчет эффекта от их внедрения………………………………………………………………………...32

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………….............37

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………………………39

ПРИЛОЖЕНИЕ А………………………………………………….…………....41

ВВЕДЕНИЕ

Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день практически каждый предприниматель, в условиях рыночной экономики, ставит своей целью в бизнесе извлечение прибыли. Только при этом условии фирма может стабильно существовать и обеспечивать себе фундамент для роста.

 Наиболее главным инструментом по формированию прибыли является финансовый план предприятия (баланс доходов и расходов), широкое распространение в практике имеют также платежный календарь и бизнес-план.

Прогноз показателей финансового  хозяйства предприятия играет важную и, наверное, главную роль в дальнейшей судьбе предприятия. Во-первых, благодаря прогнозу предприятие имеет  возможности планировать развитие своей материально-технической базы, во-вторых, осуществлять затраты, отдача от которых отдалена во времени их проведения, в-третьих, разумно строить свои хозяйственные отношения с покупателями и поставщиками, банками и другими партнерами.

 Объектом  прогнозирования в первую очередь  должен быть объем финансовых ресурсов, которые поступят в распоряжение предприятия за период, относительно которого составляется прогноз. Именно прибыль, а также амортизационные отчисления, которые возмещаются за счет цены на продукцию, являются этими ресурсами.

Концепция безубыточности является довольно важным аспектом деятельности фирмы, как первого шага к получению прибыли. Рост прибыли приводит к самофинансированию деятельности предприятия, за счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Для оптимального функционирования фирмы необходима максимизация прибыли. Процесс максимизации прибыли равен процессу поиска точки безубыточности.

Мы видим, что понятие точки безубыточности является критерием эффективности деятельности фирмы. Деятельности фирмы, которая не может достичь этой точки, считается неэффективной с точки зрения сложившейся рыночной конъюнктуры. Но не стоит считать этот факт однозначной причиной для прекращения существования фирмы.

Таким образом, выбранная тема актуальна для современной экономики. Грамотное и обдуманное использование анализа безубыточности поможет экономисту занять лидирующие позиции в сфере антикризисного управления предприятием.

Целью данного исследования является изучение путей увеличения прибыли с помощью применения анализа точки безубыточности.

В соответствии с поставленной целью целесообразно решить следующие задачи:

* Рассмотреть, что является безубыточностью предприятия;
* Изучить основные показатели, используемые при основе границ безубыточности предприятия;
* Проанализировать границы безубыточности предприятия;
* Выявить, что представляет собой прогнозирование прибыли и рассмотреть его методы;
* Определить пути повышения прибыли на основе анализа границ безубыточности.

Объектом исследования является МУП «Совхоз ДЦК».

Предметом выступают экономические отношения по поводу прогнозирования прибыли и выходу предприятия к точке безубыточности.

Методологической и теоретической основой при написании работы послужили: Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 21.11.96 № 129-ФЗ, положения по бухгалтерскому учету, учебная литература.

#

# 1 Теоретические аспекты безубыточности предприятия

## 1.1 Безубыточность предприятия и ее определение: основные показатели, используемые при оценке границ безубыточности

В современной экономической литературе такие ученые, как И.А. Бланк, М.А. Вахрушина, Л.Т. Гиляровская, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, Е.С. Стоянова и др. определяют безубыточность как такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков, т.е. равна нулю. В основе концепции безубыточности лежит деление всей себестоимости произведенной продукции (работ, услуг) на постоянные и переменные затраты, а также представление о связи между показателями объема производства (продаж), затратами и прибылью.

Целесообразно начать с оценки возможной величины доходов, а также эффективности вложений, ведь именно от будущего состояния деятельности будет зависеть принятие решения о создании предприятия. Но перед этим необходимо продумать ход действий и для каждого шага рассчитать предполагаемый результат.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что прогнозирование есть определение будущего состояния предприятия и его окружения на основе сложившихся тенденций. Каждый ваш ход, каждый шаг, каждое решение должно оцениваться и подвергаться анализу настолько системно и полно, насколько позволяет располагаемая информация. Это поможет избежать непредвиденных последствий деятельности предприятия и прийти к планируемому состоянию. Таким образом, прогнозные расчеты являются обязательным управленческим действием и крайне важны не только для самих предпринимателей, производящих, реализующих продукцию, но и для инвесторов, акционеров, поставщиков, кредиторов, связанных с деятельностью данного бизнесмена. [15]

Наверное, для инвесторов прогнозный расчет важен в большей степени, так как именно он вкладывает в предприятие деньги с целью получения дивидендов в будущем, и их размер в большинстве случаев имеет решающее значение при принятии решения об инвестировании средств. Кредитор, отдавая деньги в долг, несет риск неуплаты суммы долга и, кроме того, проценты за кредит. Поэтому, благодаря будущей доходности, он может определить возможность предприятия возвратить кредит с процентами. Как в первом, так и во втором случае, если инвестор или кредитор обнаруживают, что деятельность предприятия ожидается убыточной, то, скорее всего, они оценят эту ситуацию как угроза неполучения дивидендов и невозврата долга. [8]

Для того чтобы подобных проблем больше не возникало в современной экономике широко используется расчет точки безубыточности. Благодаря этому расчету, можно определить как риски инвестиционного проекта, так и выбрать для себя наилучший путь развития и быстрого достижения прибыли.

С точки зрения экономической теории безубыточность есть нормальное состояние фирмы на современном конкурентном рынке, находящемся в состоянии долгосрочного равновесия. Под точкой безубыточности, по-другому ее называют порогом рентабельности, понимается такая выручка и такой объем производства, которые обеспечивают фирме покрытие всех ее затрат и нулевую прибыль. [16]

Порог рентабельности показывает ту предельную сумму реализации продукции, ниже которой производственная деятельность предприятия будет убыточной, так как расходы будут выше выручки от реализации.

Благодаря расчету точки безубыточности, производитель может быть уверен в том, что его затраты окупятся и в будущем принесут прибыль. Немаловажным считается и то, что эта точка позволяет рассчитать необходимое изменение цены товара и объёма продаж в том случае, если один из них изменится. Также можно оценить, до какого предела можно снизить выручку, чтобы не возникала опасения оказаться в убытке.

На основе вышесказанного, можно сделать вывод, что необходимо каждому предпринимателю стремиться к безубыточному объему продаж, так как он является, своего рода, зоной безопасности предприятия. Еще на стадии разработки плана и прогнозных расчетов его нужно учесть, таким образом, он грамотно поможет вам оценить деятельность предприятия и принять грамотные управленческие решения. Наряду с этим, определять и анализировать их должен уметь каждый бухгалтер, экономист.

Необходимо упомянуть о так экономическом эффекте как маржа покрытия. Он показывает сравнение выручки от реализации продукции (работ, услуг) и переменных затрат. Одним слово, предприятие достигает точки безубыточности, при которой прибыль равна нулю, в случае если маржа покрытия может возместить сумму постоянных затрат. [20]

Таким образом, мы видим, что экономический смысл безубыточности производства проявляется, в том, что валовая маржа покрывает постоянные затраты предприятия и способствует получению прибыли, тем самым снижая риск, связанный с убыточностью производства. В свою очередь безубыточность обеспечивает предприятие финансовой устойчивостью. Это можно объяснить следующим образом. Так как предприятие больше не несет убытков, собственные средства не требуют своего привлечения для покрытия этих убытков. Следовательно, предприниматель, с целью улучшения своего финансового положения, лучше направит эти средства на финансирование необходимых предприятию активов (оборотных активов).

Приводимый ниже порядок расчета точки безубыточности является очень простым и позволяет быстро найти искомую величину.

Д

 Г

В

 Б

А

|  |  |
| --- | --- |
| Зона убытков | Зона прибыли |
| Зона хронической убыточности | Зона маржинальной доходности | Зона доходности для самоокупаемости | Зона доходности для самофинансирования |
| Кризисное финансовое состояние | Неустойчивое финансовое состояние | Нормальная финансовая устойчивость | Абсолютная финансовая устойчивость |

Рисунок 1. Соотношение безубыточного объема продаж и типа финансовой устойчивости предприятия [12]

Прибыль

Точка В на рисунке (в которой затраты равны выручке от реализации продукции) является точкой безубыточности. Данная точка делит деятельность предприятия на две области – убыточную и прибыльную. Но в свою очередь эти области делятся на зоны, которые наиболее полно характеризуют деятельности предприятия и ее влияние на финансовую устойчивость.

Начнем с зоны убытков. Она состоит из зоны хронической убыточности (располагается на отрезке А–Б) и зоны маржинальной доходности (находится на отрезке Б–В). В первой зоне мы видим, что предприятие целиком способно компенсировать лишь только постоянные затраты за счет денежной выручки от реализации продукции (работ, услуг). Вся их сумма возмещается в точке Б. Но, тем не менее, предприятие продолжает нести систематические убытки в сумме переменных затрат. Такая ситуация приводит к сокращению масштабов (объемов) производственной деятельности, вовлечению в покрытие убытков собственного капитала с его дальнейшей абсолютной утратой, и кроме того заемных и привлеченных средств, что, в свою очередь, провоцирует появление и увеличение просроченных долгов у предприятия и, как следствие, возникновение неплатежеспособности. Следовательно, финансовое состояние такого предприятия характеризуется как кризисное, и находится на грани банкротства.

Следующая зона - зона маржинальной доходности. Как уже говорилось выше, валовая маржа покрывает постоянные затраты предприятия и способствует получению прибыли, тем самым снижая риск, связанный с убыточностью производственной деятельности. И именно в этой зоне предприятие получает маржу прибыли. Можно заметить, что в этой зоне финансовое состояние неустойчивое и даже убыточное, но тем не менее, деятельность предприятия начинает приносить первый доход – маржинальный доход или валовую маржу. Скорее всего, неграмотный предприниматель по достоинству не оценит этот показатель. Но на самом деле он позволяет определить безубыточный объем производства и продаж на перспективу и выработать конкретные управленческие решения по его достижению на основе управления затратами на производство (реализацию) продукции (работ, услуг) и ценой продаж продукции (работ, услуг). Но в тот же момент, хотя маржа уже покрыла постоянные издержки и, казалось бы, предприятие располагает средствами для финансирования в свои активы, этих средств недостаточно, даже, напротив, преобладают заемные и привлеченные источники финансирования. Это является причиной неликвидности и неплатежеспособности предприятия.

После того, как предприятие пройдет точку безубыточности оно переходит в зону прибыли, где, как уже не трудно догадаться, деятельность будет приносить стабильный доход. В свою очередь эта зона делится на две – зону доходности для самоокупаемости и зону доходности для самофинансирования.

Многие задаются вопросом: для чего такое разграничение зон? Ответ прост. Ни для кого не секрет, что одной из важнейших сфер деятельности любого предприятия является инвестиционная деятельность, которая направлена на реализацию новых инвестиционных проектов, получение прибыли, рост собственного капитала, снижение зависимости предприятия от заемных средств. Экономисты считают, что предприятие способно развиваться исключительно за счет собственных средств. Этим и обусловлено разграничение данных зон. Поэтому финансовая устойчивость предприятия возможна только при условии самоокупаемости и самофинансирования.

В зоне доходности для самоокупаемости выручка предприятия способна покрыть все затраты, как постоянные, так и переменные, и получить прибыль. Но не стоит забывать о том, что и государству надо отдать должное, т.е. покрыть расходы по уплате процентов по краткосрочным кредитам, сформировать финансовые резервы в соответствии с законодательством и учредительными документами, обеспечить формирование собственных оборотных средств и покрыть убытки прошлых лет. Таким образом, мы видим, что предприятие в этой зоне способно к самоокупаемости, но сумма полученной прибыли еще незначительна, поэтому собственных оборотных средств недостаточно для формирования оборотных активов, сохраняется высокий уровень задолженности, ликвидность очень низкая (или отсутствует) и сохраняется неплатежеспособность, отсюда состояние предприятия оценивается как допустимо неустойчивое.

И последняя зона – зона доходности для самофинансирования. Именно к этой зоне стремится каждый предприниматель. Ведь именно здесь предприятие стабильно получает высокую прибыль, необходимую для расширения производства исключительно за счет собственных средств. Благодаря этому, ему не нужно привлекать заемные средства и в последующем выплачивать проценты за их пользование. В этом случае финансовое состояние предприятия является абсолютно финансово устойчивым. [12]

Еще раз мы доказываем то, что в точке безубыточности выручка равна валовым издержкам, а прибыль при этом равна нулю. Также, существует такой термин, как пороговая выручка. Она соответствует точке безубыточности. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется пороговым объемом производства (продаж). Наиболее важное значение имеет показатель пороговой выручки, так как пороговый объем продаж может быть разным в зависимости от цены реализуемой продукции.

На работу предприятия оказывают влияние всевозможные изменения условий реализации. От того как сильно оно будет подаваться влиянию этим изменениям зависит степень устойчивости предприятия. Она, в свою очередь, может быть охарактеризована показателями границ безубыточности и предельных значенийтаких параметров деятельности организации,как объем производства, цены производимой продукции и пр.

На каждом шаге определенного расчетного периода некоторого параметра проекта определяется граница безубыточности. Она рассчитывается как коэффициент к значению этого параметра на данном шаге, при применении которого чистая прибыль, полученная в проекте на этом шаге, становится нулевой. Одним из наиболее распространенных показателей этого типа является уровень безубыточности.

 На основе вышесказанного, можно сказать, что расчет точки безубыточности даёт возможность изучить зависимость прибыли от наиболее важных факторов и на этой основе управлять процессом формирования ее величины. Каждый предприниматель должен стремиться вывести свое предприятие в зону прибыли, а точнее, в зону доходности для самофинансирования, чтобы развивать свое производство исключительно за счет собственных средств.

1.2 Методические подходы к анализу и оценке безубыточности и прогнозирования прибыли предприятия

Начнем с того, что предприниматель вкладывает собственные средства сегодня, чтобы получить прибыль завтра. Савицкая Г.В. в своем учебнике «Экономический анализ» дает такое определение: «Прибыль – это часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности». [18]

Сущность этой экономической категории наиболее полно раскрывается посредством функций, которые она выполняет в экономике. А именно:

* распределительная (инструмент распределения чистого дохода между коммерческой организацией и бюджетом);
* стимулирующая (источник прироста собственного капитала);
* оценочная (характеризует эффект хозяйственной деятельности).

Насколько нам известно, предприятие способно распланировать свои расходы, но, к большому сожалению, спрос и доходы планировать никак не получится, и остается лишь только сделать их приблизительный прогноз. Именно прогнозирование прибыли наиболее точно поможет предпринимателю предугадать будущий доход в определенный период, т.к. расходы предприятия находятся под большим контролем, а спрос и доходы, в условиях конкурентного рынка, - это случайные величины, будущие значения которых невозможно предсказать с абсолютной точностью. Таким образом, мы понимаем, что прогнозирование прибыли является наисложнейшим бизнес - инструментом. [19]

Как мы уже поняли, прогнозирование прибыли предприятия осуществляется на основе интуитивных предложений, следовательно, расхождения между ожидаемым и действительным могут быть достаточно велики. Для того чтобы не «прогореть» необходимо использовать методы точного и высококачественного прогнозирования, ошибки в расчетах которых составляют менее 10 процентов.

Предприниматель, планирующий собственный бизнес, должен составить бизнес – план, в котором будут прописаны от и до все расходы на организацию предприятия. Также необходимо спрогнозировать будущий доход на основе расходов и предполагаемого спроса. В дальнейшем прибыль будет оцениваться исходя из процесса коммерческой деятельности на основе существующих моделей. Но, в большинстве случаев, эта работа выполняется финансовыми менеджерами предприятия. Из этого следует, что первичное прогнозирование прибыли предприятия осуществляется на этапе разработки бизнес-плана.

Также необходимо учесть затраты, связанные с обновлением ассортимента продукции, после ее выпуска и в дальнейшем спрогнозировать прибыль предприятия. Для чего это необходимо? Это крайне нужно предпринимателю для того, чтобы компания получила прибыль от своих вложений, так как часто встречались случаи, когда затраты на инвестирование разработок новых видов производимой продукции превышают прибыль от их реализации. [9]

Но стоит иметь в виду, что обычно одно предприятие вмещает в себе несколько видов деятельности. Поэтому необходимо рассчитывать прибыль по каждому виду отдельно, так как все они будут различаться. Прибыль отдельно рассчитывается от:

* продажи выпускаемой продукции;
* реализации прочей продукции;
* реализации услуг нетоварного характера;
* реализации основного фонда;
* реализации другого имущества, имущественных прав;
* прибыль/убыток от внереализованных операций.

На сегодня основные методы прогнозирования прибыли предприятия это:

* маржинальный анализ;
* традиционные методы;
* экономико-математические методы.

Метод маржинального анализа наиболее распространен среди экономистов. Он имеет наиболее простой расчет и не требует наличия большого количества информации. К основным его методам относят расчет  точки  безубыточности,  планирование  на  основе  дополнительных  издержек,  предельного  дохода,  эффекта  операционного  рычага. С одним из них в данной работе мы познакомились достаточно близко. [20]

Далее опишем традиционные методы. По-сравнению с маржинальным, данный метод требует наличия значительного объема исходной информации, что не всегда возможно на начальных этапах своей деятельности. Группа  традиционных  методов  включает  метод  прямого  ассортиментного счета,  совмещенного  и  укрупненного  расчета.

И последние, экономико-математические методы. Их смысл заключается в построении экономических моделей, включающих различные группы факторов, влияющих а размер прибыли. Эти методы эффектны в том случае, когда факторы реально влияют на будущую величину прибыли.

Вышеуказанные методы относятся к факторной модели прогнозирования прибыли. Именно эта модель является наиболее часто используемой экономистами, так как, если сравнивать с другими моделями, она дает возможность определить влияние факторов на размер прибыли достаточно точно и оказывать на них воздействие.

Оценка будущей прибыли компании может быть осуществлена как сотрудниками данного предприятия, так и независимыми экспертами. Также очень часто прогнозирование осуществляется с помощью специализированного программного обеспечения, которое позволяет получить точный расчет.

Анализ безубыточности основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода.

По существу анализ сводится к определению точки безубыточности такого объёма производства (продаж), который обеспечивает организации нулевой финансовый результат, т.е. предприятие уже не несёт убытков, но ещё не имеет и прибылей.

В системе бухгалтерского управленческого учёта для вычисления точки безубыточности применяются три метода:

1) графический метод;

2) математический метод (метод уравнения);

3) метод маржинального дохода (валовой прибыли);

Многие экономисты предпочитают пользоваться графическим методом анализа величин, так как именно он наиболее четко и наглядно представляет взаимосвязи между выручкой от реализации продукции, затратами и прибылью.

В то же время, наряду с графическим представлением можно использовать аналитические расчеты. Точку безубыточности находят при помощи значений выручки от реализации, постоянных и переменных затрат.

R–VC – FC = Прибыль (1)

Или

Ред \* Х – VC \* Х –FC = Прибыль, (2)

где: Х – объём реализации ,шт.

Затем в левой части уравнения за скобку выносится объём реализации (Х), а правая часть- прибыль приравнивается к нулю:

Х \* (Ред – VC) – FC = 0 (3)

При этом в скобках образуется маржинальный доход на единицу продукции. Маржинальный доход - это разница между выручкой от реализации продукции и переменными издержками. Далее выводится конечная формула для расчёта точки равновесия:

Х = FC / маржинальный доход на единицу продукции, шт. (4)

Таким образом, мы понимаем, что точка равновесия – это пороговая точка. При росте выручки из этой точки предприятие войдет в зону прибыли. В случае же падения выручки предприятие вновь оказывается в зоне убытков.

Метод маржинального дохода (валовой прибыли) является альтернативным аналитическому методу.

Маржинальный доход состоит из прибыли и постоянных издержек. [20] Вышеупомянутая организация должна так реализовать свою продукцию (товар), чтобы маржинальным доходом можно было покрыть постоянные издержки и получить прибыль. В тот момент, когда мы получаем маржинальный доход, благодаря которому возможно покрыть все постоянные издержки, мы способны достичь точки равновесия. Поскольку в точке равновесия прибыли нет, формула преобразуется следующим образом:

Тб = FC / маржинальный доход на единицу продукции (шт.) (5)

Целью анализа прибыли мы ставим определение дальнейшего ее роста и пытаемся повысить на этой основе уровень доходности предприятия. Именно анализ таких показателей, как прибыль и рентабельность работы предприятия в условиях рыночных отношений является важнейшим направлением анализа деятельности предприятия в целом. Ведь чтобы укрепить финансовое состояние предприятия и определенным образом содействовать его росту, необходимо выявить резервы роста прибыли, то есть провести ее анализ.

Экономическая эффективность деятельности предприятия зависит от того, насколько сочетаются основной и оборотный капитал, а соответственно и переменные издержки. Не трудно догадаться, что именно от стабильности или роста постоянных издержек и значительного сокращения переменных зависит то, насколько точно предприятие осуществит свои прогнозные расчеты дальнейшей прибыли. Это потому, что рост постоянных затрат является результатом инвестирования капитала в основные производственные фонды, которые стабильно функционируют на предприятии.

Обычно устойчивой считают ту деятельность предприятия, в котором уровень безубыточности в расчетах к проекту не превышает 0,6 – 0,7 после освоения проектных мощностей. Если же уровень безубыточности приближен к 1 (100%), то, как правило, предприятие считается недостаточно устойчивым к колебаниям спроса на продукцию на данном шаге. В то же время, высокие значения уровня безубыточности на отдельных шагах не могут рассматриваться как признак неэффективности деятельности предприятия (например, на этапе освоения вводимых мощностей или в период капитального ремонта дорогостоящего высокопроизводительного оборудования они могут превышать 100%).

Как мы уже выяснили, точка безубыточности покрывает прибыль, а прибыль покрытия равна постоянным затратам. То есть, когда предприятие достигнет точки безубыточности, в дальнейшем каждая дополнительно проданная единица продукции будет приносить прибыль, равную удельной прибыли покрытия.

Прибыль покрытия — это часть дохода от реализации продукции, оставшаяся после погашения переменных издержек и используемая на покрытие постоянных. Таким образом, в который раз мы убеждаемся, что формирование чистой прибыли происходишь лишь по достижении точки безубыточности. [11]

Не менее важным инструментом управления прибылью является механизм производственного (операционного) левериджа. Он определяет взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными затратами. От его уровня зависит прибыль предприятия и его финансовая устойчивость.

Он показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства в зависимости от сложившегося на предприятии соотношения постоянных и переменных затрат. При его высоком значении малейший спад или рост производства продукции приводит к кардинальному изменению прибыли. В свою очередь, при росте уровня производственного левериджа увеличивается риск недополучения выручки, которая крайне необходима для покрытия постоянных расходов.

Также существует и другой инструмент управления прибылью - приращение рентабельности активов за счет использования кредита. Докажем. В случае скорейшего роста прибыли и замедления роста активов предприятия происходит рост рентабельности, которая выражается в процентах. В таком случае экономическая рентабельность активов, выраженная в процентах, превысит процентную ставку за кредит. В данной ситуации целесообразно привлечь кредитные ресурсы для дальнейшего увеличения продаж и производства. Таким образом, мы видим, что те активы, которые оплачены кредитными ресурсами приносят больше чистой прибыли, чем оплата процентов за использование кредита. [11]

Наряду с расчетами уровней безубыточности, для оценки устойчивости проекта можно оценивать границы безубыточности для других параметров проекта – предельных уровней цен на продукцию и основные виды сырья, предельной доли продаж без предоплаты и др. Для подобных расчетов необходимо учитывать влияние изменений соответствующего параметра на разные составляющие денежных поступлений и расходов.

Таким образом, как мы уже выяснили, в точке безубыточности прибыль принимает нулевое значение. В это время постоянным затратам равна прибыль покрытия. То есть, в дальнейшем каждая дополнительно проданная единица продукции будет приносить прибыль, равную удельной прибыли покрытия лишь тогда, когда предприятие достигнет точки безубыточности.

2 Анализ и оценка состояния МУП «Совхоз ДЦК»

2.1Организационно-экономическая характеристика МУП «Совхоз ДЦК»

Исследуемое предприятие «Совхоз декоративно-цветочных культур» создано на основании решения комитета по управлению имуществом города Краснодара от 20.10.1994 №394. Муниципальное унитарное предприятие «Совхоз декоративно-цветочных культур» действует на основании устава, утвержденного в соответствии с ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», постановлением администрации муниципального образования город Краснодар № 10095 от 06.11.2012.

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, круглую печать, расчетные счета в банках. Предприятие находится в ведении управления промышленности и сельского хозяйства администрации МО город Краснодар.

Юридический адрес: 350031, Россия, Краснодарский край, г. Краснодар, п. Берёзовый, ул.Декоративная, 1А. Фактический адрес: 350031, Россия, Краснодарский край, г. Краснодар, п. Берёзовый, ул.Декоративная, 1А.

Предприятие создано с целью реализации социальных и экономических интересов населения муниципального образования город Краснодар и получения прибыли. Предметом деятельности является выращивание и реализация древесно-кустарниковых, хвойных пород и цветочных культур. Предприятие имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Основными видами деятельности являются:

* выращивание и реализация саженцев деревьев и кустарников;
* выращивание и реализация цветочной рассады;
* выращивание и реализация цветов на срез и горшечных культур в открытом и закрытом грунте;
* производство, переработка и реализация сельхозпродукции;
* озеленение населенных мест, работы по благоустройству территории;
* предоставление в аренду нежилых помещений и транспортных средств;
* предоставление посреднических услуг.

 Среднесписочная численность в 2017 году - 9 человек. Директор МУП «Совхоз ДЦК» - Попов Сергей Леонидович, главный бухгалтер - Карцева Людмила Александровна.

МУП «Совхоз ДЦК» не наделено правом собственности на закрепленное за ним Учредителем имущество. Имущество принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения и учитывается на его самостоятельном балансе. Предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятие не имеет филиалов и представительств.

Приказами об учётной политике МУП «Совхоз ДЦК» контроль за хозяйственными операциями возложен на главного бухгалтера.

МУП «Совхоз ДЦК» состоит на налоговом учете в ИФНС России №4 по г. Краснодару с 06.12.1994 ИНН 2311024537, ОГРН в ЕГРЮЛ 1022301821211 от 02.11.1994.

Органом контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Предприятия является Департамент муниципальной собственности муниципального образования город Краснодар и Управление сельского хозяйства муниципального образования город Краснодар.

МУП «Совхоз ДЦК» обязано хранить следующие документы: учредительные документы, внесенные в учредительные документы изменения и дополнения; документы, подтверждающие права Общества на имущество находящееся на балансе; внутренние документы общества; документы бухгалтерского учета; документы бухгалтерской отчетности; протоколы собраний учредителей общества; иные документы, предусмотренные внутренними документами общества;

Все вопросы, не урегулированные Уставом предприятия, решаются в соответствии с федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации.

2.2 Структура и динамика основных экономических показателей деятельности МУП «Совхоз ДЦК»

Для того, чтобы узнать является предприятие прибыльным или убыточным, нам необходимо обратиться к его основным экономическим показателям.

Э**кономический показатель** характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментариев описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами.

Согласно данных бухгалтерской отчетности основные экономические показатели МУП «Совхоз ДЦК» и их анализ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели МУП «Совхоз ДЦК» за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| Выручка (нетто) | 7540 | 7998 | 9569 |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Себестоимость | 6958 | 7454 | 8688 |
| Валовая прибыль | 582 | 544 | 881 |
| Коммерческие расходы  | 126 | 60 | 361 |
| Управленческие расходы | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Прибыль (убыток) от продаж  | 456 | 484 | 520 |
| Прочие расходы | 8 | 8 | 24 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 448 | 476 | 496 |
| Текущий налог на прибыль (УСН ЕНВД) | 227 | 224 | 287 |
| Прочее (транспортный налог, земельный налог, экологические платежи) | 92 | 110 | 110 |
| Чистая прибыль/убыток | 129 | 142 | 99 |

В приведённом анализе обобщены основные финансовые результаты деятельности МУП «Совхоз ДЦК» за 2013-2015 гг. По сравнению с 2013 годом в 2014 выросли такие показатели как выручка, так и себестоимость. Коммерческие расходы значительно снизились. В итоге чистая прибыль на 2014 год увеличилась на 13 тыс. руб. и составила 142 тыс. руб.

По сравнению с 2014 годом в 2015 году выросли, как выручка от продаж, так и себестоимость по всем видам деятельности. Причем в процентном соотношении изменение выручки (+19,6%) опережает изменение расходов (+16,5%). Расходы от прочих операций (транспортный налог, земельный налог, экологические платежи) за 2015 год составил 24 тыс. руб., что в 3 раза больше, чем расходы за 2014 год.

За 2015 год валовая прибыль (выручка минус себестоимость) составила 881 тыс. руб., что значительно выше предыдущих годов. Себестоимость продаж составила 90% от общего объема выручки. Прибыль от продаж – 520 тыс. руб. По состоянию на 01.01.2016 чистая прибыль Предприятия составила 99 тыс. руб.

Таким образом, деятельность предприятия является прибыльной и эффективной.

Финансовое состояние деятельности Предприятия повлияло на показатели рентабельности. С ее помощью можно оценить степень доходности предприятия, насколько результативно используется имущество предприятия. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. В нашем случае этот коэффициент рассчитывается как отношение прибыли к выручке.

Таблица 2 – Показатели рентабельности МУП «Совхоз ДЦК» за 2013 – 2015 гг., %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | 2013 г. | 2014 | 2015 |
| Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки) | 6,04 | 6,1 | 5,4 |
| Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) | 5,9 | 5,9 | 5,1 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина прибыли в каждом рубле выручки) | 1,7 | 1,8 | 1 |

Представленные показатели рентабельности Предприятия свидетельствуют о снижении показателя в текущем году по сравнению с предыдущим годом. За 2015 год Предприятие получило прибыль в размере 5,4 коп. с каждого рубля выручки от реализации, что на 0,7 коп. меньше по сравнению с предыдущим годом. Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения к выручке Предприятия за 2015 год составил 5 коп. Это значит, что в каждом рубле выручки Предприятия содержалось 5 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате. Данный показатель снизился по сравнению с 2014 годом на 0,8 коп.

Выше мы оценили наиболее важный, на наш взгляд, показатель. Ниже приводится расчет рентабельности активов и собственного капитала. (Приложение А)

Rа (2014) = (142 : 15148) \* 100% = 0,9 %

Ra (2015) = (99 : 15367,5) \* 100% = 0,6 %

Rск (2014) = (142 : (14635 + 14777)) \* 100% = 0,5 %

Rск (2015) = (99 : (14777 + 14876)) \* 100% = 0,3 %

В целом мы видим, что рентабельность падает, но остается положительной. Положительная рентабельность демонстрирует процент прибыльности производства или продаж на каждый вложенный рубль в товар.

2.3 Анализ и оценка безубыточности и прогнозирования прибыли МУП «Совхоз ДЦК»

Мы выявили, что расчет точки безубыточности широко используется как отдельными предприятиями, так и всей экономикой в целом. Проводя анализ безубыточности предприятия на ту или иную дату, предприниматель может с легкостью ответить на вопрос: насколько грамотно и правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами на протяжении периода. Анализ безубыточности даёт возможность изучить зависимость прибыли от наиболее важных факторов и на этой основе управлять процессом формирования ее величины. Также, не стоит забывать о том, что состояние финансовых ресурсов должно соответствовать требованиям рынка, но в тот же момент не злоупотреблять этим, так как это может сказаться на потребностях предприятия. Все должно быть в меру, ведь главная задача – сохранить финансовую устойчивость. А мы знаем, что если предприятие легко поддается влиянию различных факторов, то это может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, обременяющая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Суть данного метода заключается в определении минимально допустимого (критического) уровня производства продукции (продаж, услуг), при котором предприятие будет являться безубыточным.

Для успешного ведения бизнеса необходимо точно знать, какой объем продукции требуется реализовать предприятию для покрытия всех затрат на ее производство.

При меньшем объеме производства и продаж продукции предприятие будет в убытке, при большем – получит прибыль. Кроме того, чем ниже будет рассчитанный критический уровень производства, тем более устойчивым будет предприятие в условиях возможного сокращения рынков сбыта.

Точка безубыточности является таким объемом производства продукции, при котором полученные доходы покрывают все затраты и расходы предприятия, но не дают прибыли, то есть прибыль равна нулю. Также при расчетах учтем, что вся произведенная продукция будет реализована, то есть объем производства соответствует объему продаж.

Выручка от реализации продукции вычисляется по формуле:

 Q = И пер + И пост +И пл., (6)

где И пер – переменные издержки;

И пост – постоянные расходы;

И пл – планируемая прибыль.

Отсюда уравнение безубыточности, по которому исчисляется точка безубыточности (Qбу), т.е. объем продаж при прибыли равной нулю равен, принимает вид:

 Q = И пер + И пост., (7)

Вместо термина точка безубыточности часто используется термин порог рентабельности. Предприятие становится прибыльным, когда фактическая выручка начинает превышать пороговую. Чем больше это превышение, тем больше запас финансовой прочности компании и, соответственно, сумма прибыли.

Таким образом, порог рентабельности — это совокупность сбытой продукции, благодаря которой компания покрывает свои затраты на ее производство без получения прибыли с продаж, то есть выходит в «ноль».

Запас финансовой прочности — это уровень безопасности предприятия. Расчет этого показателя позволяет оценить возможность дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности. Запас финансовой прочности — это разница между выручкой от реализации и порогом рентабельности. Запас финансовой прочности измеряется либо в денежном выражении, либо в процентах к выручке от реализации продукции. Исходя из этого, целесообразно рассчитать и этот показатель.

Для начала рассчитаем порог рентабельности для исследуемого предприятия МУП «Совхоз ДЦК». Для этого исчисляется результат от продажи сверх переменных расходов в рублях и в процентах к обороту.

Таблица 3 – Расчет порога рентабельности на 2013 год

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя в |
| тыс. руб. | % | коэффициентах |
| Выручка от продажи продукции | 7540 | 100 | 1 |
| Переменные расходы (-) | 2064 | 27,4 | 0,274 |
| Результат от продажи сверх переменных расходов | 5476 | 72,6 | 0,726 |
| Постоянные расходы (-) | 5020 | - | - |
| Результат от продажи сверх расходов (прибыль) | 456 | - | - |

При достижении порога рентабельности прибыль равна 0 (прибыль равна разности результата от продажи сверх перемеренных расходов и постоянных расходов).

Порог рентабельности (Рпор) определяется отношением постоянных расходов к результату от продажи сверх переменных расходов:

Рпор = (5020/5476)\*100 = 91,7%

Это подтверждается и тем, что если выручка от продажи 7540 тыс. руб. в 2013 году составляет единицу, результат от продажи сверх переменных расходов составляет 0,726 – и будет равным 5476 тыс. руб., то порог рентабельности – 5020/0,726 тыс. руб. (6915 тыс. руб.). Эта сумма (6915тыс. руб.) показывает ту предельную сумму реализации продукции, ниже которой производственная деятельность МУП «Совхоз ДЦК» будет убыточной, так как расходы будут выше выручки от реализации.

Разность между достигнутой выручкой от продаж и порогом рентабельности составляет запас «финансовой прочности» (ЗФП):

ЗФП = 7540 –6915 = 625 тыс. руб.

В 2013 г. на МУП «Совхоз ДЦК» запас «финансовой прочности» составил 625 тыс. руб.

Если выручка от реализации продукции опускается ниже порога рентабельности, то финансовое состояние МУП «Совхоз ДЦК» ухудшается.

Запас «финансовой прочности» МУП «Совхоз ДЦК» в 2013 году можно рассчитать в относительном выражении:

ЗФП = ((7540 – 6915) / 7540)\*100% = 8,3%

В 2013 году на МУП «Совхоз ДЦК» запас «финансовой прочности» составляет 8% от выручки. Это означает, что исследуемая организация может выдержать снижение реализации продукции без серьезной угрозы для финансового положения на 8% .

Далее, проводим ту же операцию с 2014 годом.

Таблица 4 – Расчет порога рентабельности на 2014 год

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя в |
| тыс. руб. | % | коэффициентах |
| Выручка от продажи продукции | 7998 | 100 | 1 |
| Переменные расходы (-) | 1782 | 22,3 | 0,223 |
| Результат от продажи сверх переменных расходов | 6216 | 77,7 | 0,777 |
| Постоянные расходы (-) | 5732 | - | - |
| Результат от продажи сверх расходов (прибыль) | 484 | - | - |

Порог рентабельности (Рпор) равен:

Рпор = (5732/6216)\*100 = 92,2%

Или же порог рентабельности равен:

5732/0,777 = 7377 тыс. руб.

И как уже говорилось ранее, если предприятие будет реализовывать свою продукцию ниже этой суммы, то производственная деятельность окажется убыточной.

Определим запас «финансовой прочности» (ЗФП):

ЗФП = 7998 – 7377= 621 тыс. руб.

В 2014 г. на МУП «Совхоз ДЦК» запас «финансовой прочности» составил 621 тыс. руб.

Запас «финансовой прочности» МУП «Совхоз ДЦК» в 2014 году можно рассчитать в относительном выражении:

ЗФП = ((7998 – 7377) / 7998)\*100% = 7,7%

Это означает, что для МУП «Совхоз ДЦК» приемлемо снижение реализации продукции на 7%, чтобы избежать угрозы для финансового положения.

И последний год – 2015, для которого мы также рассчитаем порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Таблица 5 – Расчет порога рентабельности на 2015 год

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя в |
| тыс. руб. | % | коэффициентах |
| Выручка от продажи продукции | 9569 | 100 | 1 |
| Переменные расходы (-) | 2492 | 26,04 | 0,26 |
| Результат от продажи сверх переменных расходов | 7077 | 73,96 | 0,739 |
| Постоянные расходы (-) | 6557 | - | - |
| Результат от продажи сверх расходов (прибыль) | 520 | - | - |

Порог рентабельности (Рпор) равен:

Рпор = (6557/7077)\*100 = 92,6%

Или: 6557/0,739 = 8873тыс. руб. Если выручка от реализации продукции опускается ниже порога рентабельности, в данном случае ниже 8873 тыс. руб., то финансовое состояние МУП «Совхоз ДЦК» ухудшается.

Разность между достигнутой выручкой от продаж и порогом рентабельности составляет запас «финансовой прочности» (ЗФП):

ЗФП = 9569 – 8873= 696 тыс. руб.

В 2015 г. на МУП «Совхоз ДЦК» запас «финансовой прочности» составил 696 тыс. руб. А в относительном выражении:

ЗФП = ((9569–8873) / 9569)\*100% = 7,3%

Таким образом, мы видим, что в 2015 году для МУП «Совхоз ДЦК» снижение реализации продукции не принесет больших потерь при 7%.

В целом, отдельно для каждого года мы определили ту предельную сумму реализации, ниже которой предприятию не следует опускаться в целях хотя бы стабилизации производства, а не его ухудшения. Но, так как главная цель деятельности – максимизация прибыли, необходимо повысить рентабельность продаж и снизить расходы всех видов. Конкретные пути повышения прибыли приводятся в следующей главе.

3 Мероприятия, касающиеся максимизации прибыли на основе анализа границ безубыточности МУП «Совхоз ДЦК» и расчет эффекта от их внедрения

Любое предприятие ставит целью своей деятельности – получение прибыли. Как мы выяснили, важно, чтобы эта прибыль приносила такой доход, чтобы предприятие было способно к самофинансированию, без привлечения заемных средств. В данном случае целесообразно рассмотреть резервы увеличения прибыли, так как если предприниматель планирует дальнейший рост и расширение предприятия, а также повышение уровня доходности, ему необходимо в первую очередь поставить для себя главную задачу – проанализировать прибыль и выявить резервы ее роста. Наиболее важными резервами увеличения прибыли считаются следующие:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

- снижение себестоимости выпускаемой продукции;

- повышение качества выпускаемой продукции.

Оценив деятельность предприятия, мы выяснили, что выручка от продаж растет за счет роста прибыли от продаж и рентабельности. Но в тот же момент наблюдается и рост себестоимости на протяжении всего анализируемого периода. Так, с 2014 по 2015 год себестоимость увеличилась на 1234 тыс. руб. Для предприятия это не очень хорошо, так как именно из-за роста себестоимости чистая прибыль снижается по - сравнению с предыдущими годами, хотя выручка у них была намного меньше.

Оценим прибыль от продаж. В 2015 году она увеличилась на 36 тыс. руб. Этому способствовало увеличение выручки, благодаря которой прибыль от продаж увеличилась на 959 тыс. руб. Но, в тот же момент, снижение рентабельности на 0,7 привело к снижению прибыли от продаж на 670 тыс. руб. Это довольно значительный спад.

Таким образом, можно сказать, что данному предприятию следую уменьшить себестоимость продукции и повысить рентабельность с целью максимизации прибыли.

Выше были указаны наиболее примитивнее и понятные цели, которые необходимы предпринимателю. Но далее будут представлены не менее важные и значимые мероприятия, которые рекомендуется осуществлять при ведении деятельности. А именно:

- строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ;

- выбор грамотной и эффективной политики в целях подготовки и обучения персонала, ведь, как нам известно, в настоящее время человеческий капитал представляет наибольшую ценность;

- наиболее быстрый и эффективный сбыт продукции. Конкретизируя, необходимо уделить особое внимание повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю;

- улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ;

- сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования;

- сокращение непроизводственных расходов и производственного брака;

- модернизировать все оборудование. Для данного предприятия модернизация и автоматизация оборудования имеет крайне высокое значение, так как на долю внеоборотных активов приходится 0,65%, а на долю оборотных 99,35%. Это говорит о том, что объекты основных средств устарели и практически полностью амортизированы;

- повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции;

- выделить деньги на рекламу, чтобы привлечь клиентов;

- улучшить отношения внутри коллектива, что положительно отразиться на производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Основываясь на данных мероприятиях, целесообразно оценить актив и пассив баланса МУП «Совхоз ДЦК». Структура актива баланса представлена в Приложении А мы видим, что на долю внеоборотных активов приходится 0,65%, а на долю оборотных 99,35%. Это говорит о том, что объекты основных средств устарели и практически полностью амортизированы. В целом, компания обладает хорошими показателями. Запасы, дебеторская задолженность стабильны. Большинство показателей также с каждым годом растут, что хорошо для компании. Также, денежные средства и денежные эквиваленты, показавшие в 2014 году значительный прирост, в 2015 году, наоборот, значительно снизились. В целом предприятие обладает относительно невысокими показателями, но они стабильны. Для того чтобы эти показатели выросли, предприятию необходимо закупить новое модернизированное оборудование.

Относительно пассива баланса можно сказать, что их динамика, в целом, положительная. Практически все показатели стабильны. Доля собственного капитала в общей величине источников финансирования активов на конец 2015 года составляла 49,09%, в то время как доля заемного капитала в 2015 составляла 3,57%. Что касается заемного капитала, то можно сказать, что на 2015 год кредиторская задолженность уменьшилась по сравнению с 2014 годом, что для компании хорошо, так как снижаются ежемесячные платежи. (Приложение А)

Вернемся к методам увеличения прибыли. Немаловажно указать на запросы потребителей. Наверняка за годы работы МУП «Совхоз ДЦК» наработал постоянных клиентов, у которых есть определенные запросы и интересы. Определенный подход к каждому из покупателей способствуют росту спроса и продажам.

Не стоит забывать о том, что мы живем в условиях развития мировой экономике, активных процессов глобализации и интеграции. То и дело на нас обваливаются различного рода санкции, и всюду преследуют инфляция. Из-за этого предприятию тяжело снизить производственные издержки, а именно то, на чем построена максимизация прибыли, к чесу стремится каждый предприниматель. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия. Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

- обладать большой гибкостью, обладать способностью легко и быстро приспосабливаться к запросам потребителей, и, по необходимости, с точностью до наоборот менять свой товар или услугу;

- необходимо иметь высококвалифицированных работников или выделять деньги на их переквалификацию, так как осложнилась технология производства;

- как уже говорилось ранее, необходимо закупать уникальный товар для привлечения покупателей, следовательно, нужно тщательно подбирать поставщиков продукции и источники закупок;

- целесообразно использовать более современные подходы к управлению и организации производства, конкретно, управлению прибылью, так как доля издержек, связанных с реализацией продукции, все более возрастает.

С целью максимизации прибыли МУП «Совхоз ДЦК» предложим ряд мероприятий:

* + - 1. увеличение производственной площади;
			2. модернизация и автоматизация оборудования;

3) увеличение объема продаж и уменьшение остатка оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение в результате этого оборотных средств, в любой форме, позволяют предприятию направлять их на развитие предпринимательской деятельности и обходиться без привлечения финансовых ресурсов.

4) увеличить прибыль поможет сдача здания в аренду, которое не играет особой важности в деятельности предприятия. На основе этого определить пути решения этих проблем не составляет труда.

В конечном итоге, следует указать на две самые главные причины спада производства. Во-первых, устаревшее оборудование и применение старых технологий и методов посадки растений. Мы живем в век современных технологий, и многие предприятия данной отрасли идут на шаг и даже больше впереди анализируемого предприятия. Соответственно, это сказывается на качестве продукции и скорости производства. Во-вторых, не стоит забывать, что МУП «Совхоз ДЦК» производит продукцию на земельной площади. Следовательно, предприятию необходимо увеличить производственную площадь и разработать план по уходу за ней.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение исследования необходимо сформулировать ряд основных выводов. В курсовой работе, исходя из поставленной цели, на основе проведенного теоретического анализа предложена концепция и содержание мероприятий по максимизации прибыли на основе анализа точки безубыточности МУП «Совхоз ДЦК». Были решены следующие задачи:

* определили, что является безубыточностью предприятия;
* изучили основные показатели, используемые при основе границ безубыточности предприятия;
* проанализировали границы безубыточности предприятия;
* выявили, что представляет собой прогнозирование прибыли и рассмотрели его методы;
* определили пути повышения прибыли на основе анализа границ безубыточности.

Проведенный во второй главе анализ деятельности предприятия позволяет сделать ряд выводов. МУП «Совхоз ДЦК» является в соответствии с законодательством юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, круглую печать, расчетные счета в банках, основной целью общества является получение прибыли. Основным видом деятельности является выращивание и реализация саженцев деревьев и кустарников.

В ходе практического исследования были проведены анализ и оценка безубыточности и прогнозирования прибыли МУП «Совхоз ДЦК», а также оценка финансового положения, в итоге которой были сформированы следующие основные выводы:

* чистые активы превышают уставный капитал;
* за отчетный 2015 год была получена чистая прибыль, в сумме 99 тыс. руб.;
* отмечена положительная динамика изменения собственного капитала на 99 тыс. руб. (Приложение А);
* за 2015 год полученная прибыль от продаж составляла 520 тыс. руб.

Рассматривая 2015 год, мы выявили, что порог рентабельности равен 92,6% или 8873тыс. руб. То есть это та сумма реализации продукции, ниже которой производственная деятельность МУП «Совхоз ДЦК» будет убыточной, так как расходы будут выше выручки от реализации. При этом выручка составляет 9569 тыс.руб.

Таким образом, можно сказать, что финансовое положение характеризуется как нормальное, в то время как финансовые результаты за рассматриваемый период можно оценить как положительные, но недостаточно высокие. В настоящее время предприятию грозит возможность оказаться убыточным.

В конечном итоге, мы приходим к выводу, что МУП «Совхоз ДЦК» стабильно ведет свою деятельность, но в последние годы всё же наблюдается замедление темпов роста практически по всем показателям. Первостепенно, следует указать на две самые главные причины спада производства. Во-первых, устаревшее оборудование и применение старых технологий и методов посадки растений. Мы живем в век современных технологий, и многие предприятия данной отрасли идут на шаг и даже больше впереди анализируемого предприятия. Соответственно, это сказывается на качестве продукции и скорости производства. Во-вторых, не стоит забывать, что МУП «Совхоз ДЦК» производит продукцию на земельной площади. Следовательно, предприятию необходимо увеличить производственную площадь и разработать план по уходу за ней.

В целом мы видим, что эти две причины сливаются в одну огромную проблему: нехватка модернизированной техники и навыков современности.СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдукаримов И.Т. Точка безубыточности и маржа безопасности, методика их оценка, роль и значение при планировании прибыли // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - №10 (056)
2. Баскакова О. В., Сейко Л. Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник. - М.: Дашков и К, 2013
3. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия: Учебное пособие. - 2-e изд. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013
4. Губин В. Е., Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник . 2-e изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013
5. Девяткина О. В., Позднякова В. Я. Экономика предприятия (организации): Учебник. - 4-e изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2010.
6. Ильиных Т.П., Капустин М.А., Сова О.В. Анализ безубыточности как инструмент оптимизации структуры продукции (на примере ООО Славгородского завода КПО) // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 14.
7. Казакова Н. А. Экономический анализ: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2011
8. Касаткина Е.В. Оценка эффектианости инвестиционных проектов: методологические проблемы и направления их решения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2010. - №126
9. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 208 с.
10. Колесникова Е.А. Прогнозирование прибыли с использованием факторной модели на примере ОАО «Хабаровский аэропорт» // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 10 (25)
11. Кривда С.В. Экономическая прибыль предприятия // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. - № 3
12. Круш З.А., Терновых Е.В. Безубыточность как индикатор финансовой устойчивости предприятия //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. - №12
13. Леонтьева А.В. Анализ безубыточности и управленческие решения // Научные записки молодых исследователей. – 2014. - №1
14. Любушин Н.П. Экономический анализ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, **2011**
15. Остроухова В. А. Анализ и оценка основных показателей эффективности и риска инвестиционных проектов в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия химической промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2011. - № 24
16. Паламарчук А. С. Экономика предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010
17. Позднякова В. Я., Прудникова В. Я. Экономика предприятия (фирмы): Практикум. -2-e изд. - М.: ИНФРА-М, 2010
18. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник. - 8-e изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2011
19. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование.- 3-е изд. (эл.). - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012
20. Темникова Д.С. Особенности проведения маржинального анализа прибыли и определения точки безубыточности на предприятиях тяжелого машиностроения // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. - №4 (64)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  | **Бухгалтерский баланс** |  |  |
|  |  |  | **на 31 декабря 2015 г.** |  | **Коды** |  |
| Форма по ОКУД | **0710001** |  |
| Дата (число, месяц, год) | **31** | **12** | **2015** |  |
|  | Организация | **Муниципальное унитарное предприятие "Совхоз декоративно-цветочных культур" муниципального образования город Краснодар** | по ОКПО | **36629417** |  |
|  | Идентификационный номер налогоплательщика | ИНН | **2311024537** |  |
|  | Вид экономическойдеятельности | **Прочие растениеводство** | поОКВЭД | **01.11** |  |
|  | Организационно-правовая форма / форма собственности |  |  | **42** | **14** |  |
|  | **Растениеводство** | / |  | по ОКОПФ / ОКФС | **42** | **14** |  |
|  | Единица измерения: | в тыс. рублей | по ОКЕИ | **384** |  |
|  | Местонахождение (адрес) |
|  | **350031, Краснодарский край, Краснодар г, Березовый п, Декоративная ул, дом № 1а** |  |  |
|  | **350031, Краснодарский край, Краснодар г, Березовый п, Декоративная ул, дом № 1а** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |
|  | Пояснения | Наименование показателя | Код | На 31 декабря 2015 г. | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2013 г. |  |
|  |  | **АКТИВ** |  |  |  |  |  |
|  |  | **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |  |  |
|  |  | Нематериальные активы | 1110 | - | - | - |  |
|  |  |  | Нематериальные активы в организации | 11101 | - | - | - |  |
|  |  |  | Приобретение нематериальных активов | 11102 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Результаты исследований и разработок | 1120 | - | - | - |  |
|  |  |  | Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы | 11201 | - | - | - |  |
|  |  |  | Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ | 11202 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Нематериальные поисковые активы | 1130 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Материальные поисковые активы | 1140 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Основные средства | 1150 | 100 | 32 | 9 |  |
|  |  |  | Основные средства в организации | 11501 | - | - | - |  |
|  |  |  | Объекты недвижимости, права собственности на которые не зарегистрированы | 11502 | - | - | - |  |
|  |  |  | Оборудование к установке | 11503 | - | - | - |  |
|  |  |  | Приобретение земельных участков | 11504 | - | - | - |  |
|  |  |  | Приобретение объектов природопользования | 11505 | - | - | - |  |
|  |  |  | Строительство объектов основных средств | 11506 | - | - | - |  |
|  |  |  | Приобретение объектов основных средств | 11507 | - | - | - |  |
|  |  |  | Расходы будущих периодов | 11508 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Доходные вложения в материальныеценности | 1160 | - | - | - |  |
|  |  |  | Материальные ценности в организации | 11601 | - | - | - |  |
|  |  |  | Материальные ценности предоставленные во временное владение и пользование | 11602 | - | - | - |  |
|  |  |  | Материальные ценности предоставленные во временное пользование | 11603 | - | - | - |  |
|  |  |  | Прочие доходные вложения | 11604 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Финансовые вложения | 1170 | - | - | - |  |
|  |  |  | Паи | 11701 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Отложенные налоговые активы | 1180 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Прочие внеоборотные активы | 1190 | - | - | - |  |
|  |  |  | Перевод молодняка животных в основное стадо | 11901 | - | - | - |  |
|  |  |  | Приобретение взрослых животных | 11902 | - | - | - |  |
|  |  |  | Расходы будущих периодов | 11903 | - | - | - |  |
|  |  |  |  |  | - | - | - |  |
|  |  | Итого по разделу I | 1100 | 100 | 32 | 9 |  |
|  |  | **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |  |  |
|  |  | Запасы | 1210 | 7 503 | 7 363 | 7 511 |  |
|  |  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Материалы | 12101 | - | - | - |  |
|  |  | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | - | - | - |  |
|  |  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |
|  |  | Дебиторская задолженность | 1230 | 774 | 965 | 570 |  |
|  |  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |
|  |  | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | - | - | - |  |
|  |  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |
|  |  | Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 288 | 320 | 45 |  |
|  |  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |
|  |  | Прочие оборотные активы | 1260 | 6 761 | 6 761 | 6 761 |  |
|  |  |  | в том числе: |  |  |  |  |  |
|  |  | Итого по разделу II | 1200 | 15 326 | 15 409 | 14 887 |  |
|  |  | **БАЛАНС** | 1600 | 15 426 | 15 441 | 14 896 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пояснения | Наименование показателя | Код | На 31 декабря 2015 г. | На 31 декабря 2014 г. | На 31 декабря 2013 г. |
|  | **ПАССИВ** |  |  |  |  |
|  | **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ** |  |  |  |  |
|  | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 1 584 | 1 584 | 1 584 |
|  | Собственные акции, выкупленные у акционеров | 1320 | - | - | - |
|  | Переоценка внеоборотных активов | 1340 | - | - | - |
|  | Добавочный капитал (без переоценки) | 1350 | 10 904 | 10 904 | 10 904 |
|  | Резервный капитал | 1360 | - | - | - |
|  | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 2 388 | 2 289 | 2 147 |
|  | Итого по разделу III | 1300 | 14 876 | 14 777 | 14 635 |
|  | **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |  |
|  | Заемные средства | 1410 | - | - | - |
|  | Отложенные налоговые обязательства | 1420 | - | - | - |
|  | Оценочные обязательства | 1430 | - | - | - |
|  | Прочие обязательства | 1450 | - | - | - |
|  | Итого по разделу IV | 1400 | - | - | - |
|  | **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |  |
|  | Заемные средства | 1510 | - | - | - |
|  | Кредиторская задолженность | 1520 | 550 | 664 | 261 |
|  | Доходы будущих периодов | 1530 | - | - | - |
|  | Оценочные обязательства | 1540 | - | - | - |
|  | Прочие обязательства | 1550 | - | - | - |
|  | Итого по разделу V | 1500 | 550 | 664 | 261 |
|  | **БАЛАНС** | 1700 | 15 426 | 15 441 | 14 896 |

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс МУП «Совхоз ДЦК» за 2015 год