

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты экономической эффективности деятельности организации	8
1.1 Понятие экономической эффективности и необходимость ее повышения в условиях рыночной экономики.....	8
1.2 Показатели оценки экономической эффективности деятельности организации	16
1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности организации.....	30
2 Организационно-правовая и экономическая характеристика организации.....	36
2.1 Характеристика и итоги деятельности ТЭЦ-2 за 2013-2015 г.г.....	36
2.2 Анализ затрат продукции по элементам и статьям затрат.....	38
3 Повышение экономической эффективности производства продукции организации	50
3.1 Оптимизация издержек.....	50
3.2 Техничко-экономическое обоснование модернизированной теплотехнологической совмещенной схемы растопочного мазутного хозяйства Уфимской ТЭЦ–2.....	59
Выводы и предложения.....	63
Литература.....	65
Приложение.....	69

ВВЕДЕНИЕ

Повышение экономической эффективности производства продукции является одним из основных качественных показателей деятельности хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений. От уровня повышения экономической эффективности производства зависят финансово-результаты (прибыль или убыток), темпы расширения производства, финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Повышение экономической эффективности производства продукции достаточно хорошо изучена. Теоретические и методические аспекты вопроса были рассмотрены такими авторами, как Г.В. Савицкая, А.Н. Чечевицина, В.В. Ковалев, В.И. Титов, В.П. Грузинов, С.М. Пястолов, и др. В работах данных авторов есть свои различия. Это касается трактовки понятий себестоимости продукции, расходов, издержек, а также подходов к изучению и анализу себестоимости продукции.

Для нашей организации показатель повышения экономической эффективности производства продукции достаточно важен и имеет практическую значимость, так как проблема экономической эффективности – одна из актуальных для предприятий энергетической промышленности в условиях рыночных отношений. Основными требованиями для конкурентно-способной продукции является хорошее качество и более низкие затраты по сравнению с другими организациями. Возможности оптимизации затрат имеются на каждом организации. Выявить эти возможности помогает анализ основных показателей деятельности организации. Необходимость анализа динамики себестоимости продукции возрастает с расширением работ по экономии всех видов ресурсов, механизации и автоматизации производства, совершенствованию организации производства и управления [5].

Стоящих на пути эффективности работы организации, в условиях рынка возникает ряд проблем. Это и нестабильность цен на материалы, топливо, энергию, и налоговая политика государства. Конкуренция, разрыв экономических связей, т.е. несовершенство инфраструктуры. И многие другие проблемы, возникающие в период становления рыночной системы, которые определяют новый подход к формированию затрат на производство продукции энергетических предприятий.

Методология экономического анализа производственной и хозяйственной деятельности представляет собой комплексное изучение влияния факторов на результаты деятельности организации путем обработки специальными методами системы показателей статистической и бухгалтерской отчетности, а также других источников информации с целью выявления направлений повышения экономической эффективности работы организации. Кроме того, исследование основывается на методологии программно-целевого подхода, в основе которой лежит системный анализ, изучающий поведение рассматриваемого объекта в системе внешних и внутренних связей. Методологической основой выпускной квалификационной работы являются труды отечественных экономистов, а также законодательные нормативные, инструктивные акты.

Методы исследования использованные в выпускной квалификационной работе: экономико-математические, статистические, графические, комплексный экономический анализ оборотных средств.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Цель данной выпускной квалификационной работы – это изучение теоретических и практических вопросов повышения экономической эффективности производства продукции, ее состава, структуры.

Для реализации поставленных целей в работе решались следующие задачи:

- раскрыта сущность повышения экономической эффективности производства продукции как экономической категории;
- изучены особенности формирования повышения экономической эффективности производства продукции электросетевого хозяйства;
- показаны основные направления и задачи анализа повышения экономической эффективности производства продукции;
- проведен непосредственный анализ повышения экономической эффективности производства продукции.

Исходными данными для исследования и разработки поставленных задач являлись отчетные материалы Филиала ПАО «Генерирующая компания» ТЭЦ-2 о состоянии себестоимости продукции за 2013 - 2015 г.г., которые соответственно были обработаны и обобщены для получения необходимых выводов и рекомендаций.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие экономической эффективности и необходимость ее повышения в условиях рыночной стоимости

Рыночная экономика обуславливает необходимость развития экономического анализа в первую очередь на микроуровне, то есть на уровне отдельных предприятий, так как именно организации (при любой форме собственности) и составляют основу рыночной экономики.

Анализ на микроуровне наполняется совершенно конкретным содержанием, связанным с повседневной деятельностью, как организации, так и его коллектива, менеджеров, владельцев-собственников.

В настоящее время возникает необходимость проведения анализа бизнес-планов, маркетинговых исследований, возможностей производства и сбыта, внутренних и внешнеэкономических ситуаций, влияющих на производство и сбыт, соотношения спроса и предложения, конкретных потребителей и поставщиков, затрат живого и овеществленного труда с необходимой их детализацией.

Анализ эффективности деятельности организации необходим не только его руководителю для оценки финансового положения, но и ряду лиц, которые принимают непосредственное участие в хозяйственной практике:

1) инвесторам, которым необходимо принять решение о формировании портфеля ценных бумаг организации;

2) кредиторам, которые должны выдать при необходимости кредиты предприятию и быть уверенными, что их кредиты вернут вместе с процентами, раньше, чем организация обанкротится;

3) аудиторам, которым необходимо проверить отчетность и хозяйственную деятельность организации и дать соответствующие рекомендации по ведению

бухгалтерского учета;

4) руководителям маркетинговых и рекламных отделов, которые на основе этой информации создают стратегию продвижения товара на рынки.

Кроме того, в настоящее время, экономический анализ получил новую форму представления – форму рекламного характера. Публикация результатов финансового анализа в виде отчетов показывает инвесторам и акционерам результаты работы организации за отчетный период времени, тенденции роста прибыли и развития организации на следующий год, и служит хорошим рекламным материалом для привлечения новых инвестиций.

Современная экономика, с ее постоянно ужесточающейся конкуренцией, требует от руководителей и менеджеров предприятий, фирм и ассоциаций постоянного повышения эффективности использования экономического потенциала, оптимальных форм хозяйствования, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств. Следовательно, необходимо развитие теории и практика анализа хозяйственной деятельности как одного из основных методов научного управления экономикой. В условиях рыночного механизма хозяйствования анализ должен не только давать объективную оценку выполнению планов и динамике производственно-торговой, финансово-хозяйственной и другой деятельности предприятий, но и выявлять, изучать и мобилизовывать резервы (особенно прогнозные) экономического и социального развития, помогать принимать оптимальные тактические и стратегические управленческие решения[6].

Необходимость дальнейшего совершенствования теории и практики анализа экономической эффективности деятельности предприятий обуславливает актуальность данной выпускной квалификационной работы.

Целью работы является анализ эффективности деятельности исследуемого организации и выявление резервов ее повышения.

Объект наблюдения – организация ПАО «Генерирующая компания». Объектом исследования являются экономические процессы по

повышению экономической эффективности деятельности организации ПАО «Генерирующая компания».

Предметом исследования являются тенденции, закономерности и направления повышения социально-экономической эффективности работы организации, экономические и финансовые результаты его деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получившие отражение через систему экономической информации.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- определить сущность экономической эффективности;
- исследовать методику оценки экономической эффективности торгового организации;
- выявить основные показатели экономической эффективности;
- проанализировать эффективность деятельности ПАО «Генерирующая компания»;
- оценить имущество организации и источники его формирования, платежеспособность и финансовую устойчивость;
- провести анализ эффективности использования ресурсов;
- разработать направления повышения экономической эффективности работы организации.

В процессе подготовки выпускной квалификационной работы анализировались отчеты деятельности ПАО «Генерирующая компания» за 2013–2015 годы и другие материалы бухгалтерской и статистической отчетности. Кроме того, обобщались методические рекомендации, по повышению экономической эффективности деятельности предприятий, монографическая научная литература, публикации в периодической печати. При этом изучались научные труды следующих авторов: З.А. Капелюк, К.А. Раицкого, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, М.И. Баканова, А.Ю. Денисова, Г.В. Савицкой и др.

Методология экономического анализа производственной и хозяйственной деятельности представляет собой комплексное изучение влияния факторов на результаты деятельности организации путем обработки специальными методами системы показателей статистической и бухгалтерской отчетности, а также других источников информации с целью выявления направлений повышения экономической эффективности работы организации. Кроме того, исследование основывается на методологии программно-целевого подхода, в основе которой лежит системный анализ, изучающий поведение рассматриваемого объекта в системе внешних и внутренних связей[8].

Структура работы: выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения.

Во введении раскрывается актуальность, изученность, объект, предмет, цель и задачи обозначенной темы.

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Анализ общей эффективности хозяйственной деятельности является прерогативой высшего звена управленческих структур организации.

Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок или поставок продукции, замене оборудования или технологии и другие решения должны пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и роста общей эффективности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности

хозяйственной деятельности.

Результаты анализа способствуют росту информированности администрации организации и других пользователей экономической информации – субъектов анализа – о состоянии интересующих их объектов.

При помощи принципа эффективности могут быть сформулированы критерии для всех видов целей (экономических, социальных, технических, экологических).

Каждая организация принимает решение по большой совокупности вопросов: определение номенклатуры выпускаемой и реализуемой продукции; на какой рынок или его сегмент выходить с этим товаром; какие технологии использовать для производства и реализации товаров; какая структура ресурсов необходима и как распределять трудовые, материальные и финансовые ресурсы; каких показателей должно достичь организация за определенный период, особенно по качеству и техническим характеристикам товара, по эффективности производства и сбыта и т.д.

Из многих направлений деятельности организации необходимо установить, какие можно считать стратегическими. Они могут определяться той конечной целью, которую организация ставит перед собой.

На основе обобщения опыта отечественных и зарубежных предприятий, различных литературных источников сформулированы и на практике используются следующие основные системы целей деятельности хозяйствующих субъектов:

- экономические цели, которые предусматривают завоевание и удержание определенной доли на рынке для отдельных товаров и по всему ассортименту,

максимизацию прибыли, возмещение за счет доходов затрат, снижение убытков, увеличение объема продаж и др. Для оценки достижения этих целей необходимо выбирать показатели, которые выражают экономическую рациональность деятельности организации. Важнейшим выражением относительных показателей эффективности в этих случаях является отношение результата к совокупным ресурсам или затратам.

- технические цели, которые ориентируют организацию на улучшение качества продукции, повышение технического уровня оборудования, машин и технологий и др.;

- социальные цели, которые предусматривают сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения в старости, дают гарантии занятости и др.;

- экологические цели, которые нацеливают организации на предотвращение ущерба окружающей среде путем снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количества отходов и их переработки, устранения шума и др.

Соответственно указанным целям осуществление хозяйственно-финансовой деятельности подчинено требованиям не только экономической, технической, социальной и экологической рациональности, но и их совокупности.

В большинстве предприятий (в основном коммерческих) принцип экономической рациональности выступает как доминирующий фактор. Эти организации считают своей главной целью максимизацию прибыли. Однако в этом случае наряду с экономической эффективностью (рациональностью) находят свое отражение социальная, техническая и экологическая рациональности, но как критерии второго, третьего и четвертого порядка. Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. На организации нужно принимать решения

всегда с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех видов поставленных целей.

Несмотря на то, что обеспечение прибыльной работы организации является первоочередной среди многих целей, это не означает, что остальные малозначительны. Достижение каждой цели должно быть просчитано и предусмотрено решением соответствующих задач в ближайшее время и в долгосрочной перспективе. При этом необходимо помнить, что другие задачи (цели развития) будут решены (достигнуты), если организация обеспечит получение прибыли от хозяйственной деятельности. Именно за счет прибыли, в основном, формируются средства для развития организации.

Приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

1. Эффективность хозяйственной деятельности организации определяется полученными результатами (в процессе этой деятельности), которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.), и конкурентным успехом на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой стала возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств). Так, конечные результаты деятельности организации представляют собой объем выпуска или объем реализованной продукции и эффект в виде прибыли [10].

Примененные ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину (основных фондов и оборотных средств.

Потребленные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде расходов на производство и продажи.

Ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности не противоречат один другому, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения.

1. Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции (работ, услуг).

Второй показатель эффективности (из трех названных выше) является сквозным, который используется при ее оценке по отрасли, различным сферам и в целом по экономике страны.

Эффективность в сфере экономики – воспроизводственная категория. В результате движения продукции через фазы воспроизводства имеют место экономические отношения по поводу эффективного использования ресурсов для достижения конечных результатов.

Отсюда очевидна необходимость изучения эффективности применительно к воспроизводству в целом и его отдельным фазам во всех сферах национальной экономики и на уровне хозяйствующих субъектов.

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. В другой редакции – для достижения эффективности необходимо отсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями. В данном случае изложена теоретическая посылка, и достижение такой ситуации на практике невозможно.

В каждой национальной экономике имеются неисчерпаемые резервы повышения эффективности на всех уровнях управления, как на организациях, так и в отраслях, и т.д. Изменение этих показателей в сторону изменения эффективности в анализируемом периоде по сравнению с их величиной в предшествующем периоде свидетельствует об эффективной работе организации по указанному направлению[11].

В каждой национальной экономике имеются возможности получить дополнительные выигрыши за счет структурных изменений в экономике, используемых ресурсов, внедрения новых технологий, улучшение качества сырья, материалов, новых видов топлива и других факторов. Поэтому для всех стран актуальной является проблема использования имеющихся возможностей (при данном уровне развития) в деле повышения эффективности хозяйствования, распределения и обмена ресурсов и потребления готовой продукции (товаров и услуг).

В настоящее время исключительное значение для российской экономики имеет стимулирование эффективных направлений использования и экономии ресурсов.

1.2 Показатели оценки экономической эффективности деятельности организации

Одним из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности организации, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирования капитала.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации (в отрасли и т.п.) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность

хозяйственной деятельности организации, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

В условиях рыночной экономики получение прибыли является основной целью деятельности организации. Организация самостоятельно устанавливает цены на выпускаемую им продукцию и реализует ее потребителю. Денежные средства, поступающие на расчетный счет организации за реализованную продукцию, представляют собой выручку от реализации. Если выручка превышает совокупные затраты организации на производство и реализацию продукции, финансовый результат деятельности организации свидетельствует о получении прибыли. Если затраты превышают выручку, то финансовый результат деятельности организации будет отрицательным и принимает форму убытков. Таким образом, прибыль характеризует превышение доходов организации над его расходами. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, получаемый в сфере производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг, и в условиях рыночной экономики выполняет ряд функций:

- отражает эффективность достижения конечных результатов деятельности организации, так как показывает, насколько доходы организации превышают затраты, связанные с его деятельностью;

- является источником развития производства, обновления и расширения производственной базы, научно-технического и социального развития организации, материального стимулирования работников;

- является источником формирования бюджетов разных уровней, поступаая в них в виде налогов;

- характеризует возможности организации по возврату заемных средств и во многом определяет инвестиционную привлекательность организации [8].

Как общий показатель деятельности организация прибыль отражает все стороны его производственно-хозяйственной деятельности: уровень использования основных и оборотных средств, трудовых ресурсов, технический уровень производства и конкурентоспособность производимой продукции. Организация должно стремиться к получению такого объема прибыли, который позволил бы ему не только удерживать свои позиции на рынке выпускаемых организациям товаров и оказываемых услуг, но и обеспечивать развитие производства и устойчивое финансовое положение в условиях конкуренции. Необходимо иметь полное представление о возможных источниках получения прибыли, к которым относятся:

- монопольное положение организация на рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;

- инновационная деятельность организация, обеспечивающая обновление выпускаемой продукции, поддержание высокого уровня ее конкурентоспособности;

- правильная маркетинговая политика, обеспечивающая формирование производственной программы организация и установление цен на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

- оптимальное использование материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов организация, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства[9,11].

Прибыль организация представляет собой финансовый показатель, отражающий все стороны производственно-хозяйственной деятельности организация, и рассчитывается как сумма:

- прибыли (убытка) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

- прибыли (убытка) от реализации имущества и имущественных прав организация;

- внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов[16].

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) представляет собой финансовый результат, полученный от основной деятельности промышленного предприятия, и поэтому является основной частью прибыли предприятия. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов (то есть выручкой в оптовых ценах предприятия) и расходами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). При определении прибыли от реализации продукции в целях налогообложения перечень расходов, включаемых в себестоимость продукции, определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Прибыль от реализации имущества и имущественных прав предприятия представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Эта прибыль возникает в случае реализации имущества и имущественных прав предприятия.

При реализации амортизируемого имущества (объектов основных средств и нематериальных активов) прибыль от его реализации определяется как разность между выручкой от реализации и остаточной стоимостью амортизируемого имущества. Если остаточная стоимость амортизируемого имущества с учетом расходов, связанных с его реализацией, превышает выручку от его реализации, разница между этими величинами признается убытком предприятия.

При реализации прочего имущества (за исключением ценных бумаг, продукции собственного производства, покупных товаров) прибыль от его реализации определяется как разность между выручкой от реализации и ценой приобретения этого имущества.

При реализации покупных товаров (например, сырья, материалов, топлива) прибыль от их реализации определяется как разность между выручкой от их реализации и стоимостью приобретения данных товаров.

Если цена приобретения прочего имущества и покупных товаров с учетом расходов, связанных с реализацией, превышает выручку от реализации данного имущества, разница между этими величинами признается убытком организации.

Внереализационные доходы возникают вследствие операций, не связанных с основной деятельностью организации по производству и реализации продукции и с деятельностью по реализации имущества и имущественных прав организации. В состав внереализационных доходов включают доходы:

- от долевого участия в деятельности других предприятий;
- сдачи имущества в аренду, формируемые из арендной платы, которую арендатор платит арендодателю;
- операций по купле-продаже иностранной валюты;
- предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (например, товарные знаки), в частности от предоставления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и др.;
- в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг, имущественных прав).

Кроме того, к внереализационным доходам относятся: доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году, доходы в виде положительной разницы, полученной от переоценки имущества (за исключением амортизируемого имущества и ценных бумаг), и другие доходы.

В состав внереализационных расходов включают:

- расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества (включая амортизацию по этому имуществу);
- проценты по долговым обязательствам любого вида, включая проценты по кредитам и ценным бумагам, выпущенным организациями;
- расходы, связанные с организацией выпуска и обслуживанием собственных ценных бумаг;
- расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, включая расходы на демонтаж, разборку и вывоз разобранного имущества;
- затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;
- судебные расходы и арбитражные сборы и др.

К внереализационным расходам в целях определения налогооблагаемой прибыли приравниваются убытки, связанные с потерями от брака, потерями от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций, а также убытки прошлых периодов, выявленные в текущем периоде [11].

При определении налогооблагаемой прибыли не признаются расходами следующие затраты:

- затраты, связанные с приобретением внеоборотных активов (капитальные вложения в основные средства, незавершенное строительство, нематериальные активы);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других предприятий, приобретение акций и других ценных бумаг не с целью перепродажи;
- авансы в счет оплаты материально-производственных запасов, работ, услуг;
- средства, направляемые на погашение кредитов и займов. [11]

В соответствии с главой 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» в настоящее время ставка налога на прибыль составляет 20%, при этом по доходам,

полученным в виде дивидендов по ценным бумагам, применяются налоговые ставки меньшей величины.

Чистая прибыль организация представляет собой часть прибыли, остающуюся в распоряжении организация после внесения налогов и других платежей в бюджет.

Объектом распределения на предприятии любой организационно-правовой формы является прибыль от всех видов деятельности, при этом под распределением понимается направление прибыли в бюджет и в различные фонды, формируемые на предприятии. Законодательно регулируется распределение той части прибыли, которая поступает в федеральный, региональные и местные бюджеты в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений использования прибыли, остающейся в распоряжении организация, и установление конкретных сумм из прибыли, расходуемых на те или иные цели, находится в компетенции самого организация. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии во многом зависит от организационно-правовой формы организация, отражается в уставе организация и определяется положением, разрабатываемым экономическими и финансовыми службами организация и утверждаемым руководящим органом организация.

Система распределения прибыли, остающейся в распоряжении организация, должна обеспечить финансовыми ресурсами расширенное воспроизводство на основе установления оптимального соотношения между средствами, направленными на потребление и накопление.

Фонд накопления формируется за счет части прибыли, остающейся в распоряжении организация, сумм амортизации по основным средствам и по нематериальным активам, а также за счет части средств финансового резерва организация и кредитных ресурсов (долгосрочных, целевых). Фонд накопления представляет собой средства, направленные на создание нового имущества или образующие фонд денежных средств для создания такого имущества в будущем.

Средства фонда накопления расходуются на следующие цели:

- финансирование затрат по техническому перевооружению, реконструкции и расширению действующего производства, строительству новых объектов;
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- погашение предоставленных банками кредитов и уплату процентов по ним;
- осуществление природоохранных мероприятий;
- подготовку и переподготовку кадров;
- прирост собственных оборотных средств или возмещение их недостатка;
- строительство и содержание объектов социальной сферы (жилья, детских учреждений, объектов здравоохранения, культуры и спорта).

Прибыль, направляемая на накопление, не обязательно должна быть полностью использована в том же году, в котором она получена. Прибыль, не использованная на увеличение имущества организация, представляет собой нераспределенную прибыль и является важным источником для развития организация в будущем.

Фонд потребления формируется за счет части прибыли, остающейся в распоряжении организация. Фонд потребления — это те средства из прибыли, которые предназначены для финансирования мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений и приобретения иного имущества длительного пользования), материальному поощрению и для оплаты других аналогичных мероприятий.

Средства фонда потребления расходуются на выплату:

- премий и вознаграждений по итогам года;
- дивидендов по акциям и процентов по облигациям;
- авторских вознаграждений и премий изобретателям и рационализаторам.

Средства фонда потребления также расходуются на цели, связанные с предоставлением трудовых и социальных льгот работникам:

- оплату дополнительных отпусков, в том числе женщинам, воспитывающим детей (сверх предусмотренных законодательством);
- надбавки к пенсиям, пособия уходящим на пенсию;
- стипендии студентам, направляемым на обучение за счет средств организации;
- оплату путевок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии и т.д.;
- компенсацию удорожания стоимости питания, предоставление его по льготным ценам или бесплатно работникам, а также детям в дошкольных учреждениях, санаториях, оздоровительных лагерях;
- материальную помощь работникам организациям, в том числе направленную на улучшение их жилищных условий;
- оплату услуг учреждений здравоохранения;
- оплату медицинских страховок работников организация и пр.

Резервный фонд создается организациями на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности и убытков. Существует два типа резервных фондов — обязательные и необязательные. Обязательный резервный фонд создается в соответствии с законодательством Российской Федерации и формируется только за счет ежегодных отчислений из чистой прибыли организация. Отчисления прекращаются при достижении установленного уставом организация размера этого фонда. Средства обязательного резервного фонда используются для покрытия убытков от хозяйственной деятельности. Необязательный резервный фонд можно использовать для покрытия недостатка оборотных средств, а также для краткосрочных финансовых вложений.

Организация различных организационно-правовых форм имеют ряд особенностей с точки зрения распределения прибыли. Так, прибыль полного товарищества распределяется между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале в соответствии с учредительным договором, в котором

фиксируются доли участников товарищества. Каждый из участников полного товарищества включает полученную им часть прибыли в свои внереализационные доходы, входящие в состав прибыли участника и облагаемые налогом в установленном порядке.

Прибыль, полученная коммандитным товариществом, облагается налогом в обычном порядке, установленном для юридических лиц. Часть прибыли, оставшейся после уплаты налогов, направляется вкладчикам (коммандитистам) в доле, соответствующей их вкладу в капитал товарищества. Остальная прибыль частично используется для развития организация и реализации других целей и частично распределяется между действительными членами (полными товарищами).

Прибыль общества с ограниченной ответственностью подлежит налогообложению и распределению согласно общему порядку, установленному для юридических лиц. После уплаты налогов и направления части прибыли на развитие организация и в фонд потребления оставшаяся часть прибыли распределяется между пайщиками ООО в соответствии с их вкладом в уставный капитал.

Организация, имеющее организационно-правовую форму акционерного общества, уплачивает налог на прибыль в общеустановленном порядке. Особенность распределения прибыли акционерного общества заключается в обязательном формировании резервного фонда, величина которого не может составлять менее 10 и более 25 % величины оплаченного уставного капитала. Средства из прибыли, направленные в резервный фонд акционерного общества, используются как для покрытия возможных убытков, так и для погашения облигаций общества, выкупа собственных акций и выплаты дивидендов по акциям в том случае, если прибыли отчетного года недостаточно для этих целей. Величина прибыли, направляемой на выплату дивидендов, определяется с учетом всех видов акций, выпущенных акционерным обществом. По привилегированным акциям дивиденды выплачиваются в обязательном порядке. Размеры

дивидендных выплат по простым акциям устанавливаются в зависимости от финансовых результатов деятельности акционерного общества и утверждаются общим собранием акционеров. В ряде случаев может быть принято решение о невыплате дивидендов по простым акциям и направлении не выплаченных акционерам средств на развитие организации.

Особенностью распределения прибыли на государственных унитарных организациях является то, что помимо налогов, уплачиваемых в порядке, общем для всех юридических лиц, эти организации перечисляют в бюджет еще часть прибыли, определяемую в уставе государственного унитарного организации при его образовании. Эта часть прибыли выступает в виде арендной платы, уплачиваемой организациям (арендатором имущества) собственнику (государству) за пользование имуществом. Распределение прибыли, остающейся в распоряжении государственного унитарного организации после уплаты налогов и перечисления в бюджет указанной части прибыли, государством не регламентируется.

Показатель прибыли не всегда полностью характеризует эффективность работы машиностроительного организации, поскольку прирост прибыли может происходить за счет роста цен без снижения издержек. С другой стороны, два организации могут получить одинаковую прибыль при различной величине средств, вложенных в основные и оборотные фонды. Таким образом, для оценки эффективности работы организации необходимо сопоставить получаемые результаты с затратами или используемыми ресурсами.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношением конечного результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам).

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает:

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике;
- выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности организации на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;
- создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности организации необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи.

Главным показателем, характеризующим финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов – выявление путей и возможностей их роста повышения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на организациях, изучают их динамику и влияние факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация

резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности организации или какой-либо отдельной, наиболее существенной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности организации.

Системный подход позволяет глубже изучить исследуемое организация, получить более полное представление о нем[12].

Системный подход в экономическом анализе направлен на разработку научно обоснованных вариантов решения определенных задач, а также позволяет выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных целей.

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы два подхода:

- первый подход – когда результаты хозяйственной деятельности анализируемого организации можно представить в виде системы показателей;
- второй подход – когда результаты хозяйственной деятельности характеризуются одним свободным комплексным показателем.

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используют оба подхода одновременно. Комплексный экономический анализ деятельности может включать различное сочетание используемых показателей в зависимости от поставленных целей.

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности организации могут быть использованы следующие комплексные показатели:

1. Показатель эффективности использования торгового потенциала организации:

$$Э_{ИТП} = \frac{РТО}{[\PhiЗП + (ОС + ОФ) \times К_{ПРИВЕД}]}, \quad (1.1)$$

где $Э_{ИТП}$ – показатель эффективности использования торгового потенциала организации;

РТО – розничный товароборот;

ФЗП – средства на оплату труда;

ОС – среднегодовая стоимость оборотных средств;

ОФ – среднегодовая стоимость основных средств;

$К_{ПРИВЕД}$ – нормативный коэффициент, равный 0,12.

Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала организации и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – розничным товароборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется организациям его основная функция – обеспечение потребностей населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы организации.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности:

$$Э_{ФД} = \frac{ВП}{(\PhiЗП + (ОС + ОФ) \times К_{ПРЕВЕД})}, \quad (1.2)$$

где $Э_{ФД}$ – показатель эффективности финансовой деятельности;

ВП – сумма валовой прибыли.

С помощью этого показателя можно оценить, при каких ресурсах достигнут основной финансовый результат деятельности организации и насколько эффективно используются эти ресурсы.

3. Показатель эффективности трудовой деятельности:

$$\mathcal{E}_{\text{тд}} = \frac{(P\text{ТО} \div Ч)}{СЗ} \quad (1.3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{тд}}$ – показатель эффективности трудовой деятельности;

Ч – среднесписочная численность работников;

СЗ – средняя заработная плата одного работника.

Этот показатель характеризует прирост производительности труда на 1 руб. увеличения средней заработной платы.

Показатель эффективности трудовой деятельности также может быть рассчитан как отношение объема розничного товарооборота к сумме расходов на оплату труда:

$$\mathcal{E}_{\text{тд}} = \frac{P\text{ТО}}{\PhiЗП} \quad (1.4)$$

4. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности:

$$I_{\text{эхд}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_{\text{итп}} \times \mathcal{E}_{\text{фд}} \times \mathcal{E}_{\text{тд}}} \quad (1.5)$$

где $I_{\text{эхд}}$ – интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности.

1.3 Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности организации

В основе всех экономических показателей хозяйственной деятельности организации лежит технико-организационный уровень производства, т.е. качество продукции и используемой техники, прогрессивность технологических процессов,

техническая и энергетическая вооруженность труда, степень концентрации, кооперирования и комбинирования, длительность производственного цикла и ритмичность производства, уровень организационного производства и управления. Техническая сторона производства непосредственно не является предметом экономического анализа. Но экономические показатели изучаются в тесном взаимодействии с технологией производства, его организацией.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и обусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие – косвенно. Например, на величину валовой продукции непосредственное влияние оказывают такие факторы, как численность работающих и уровень производительности их труда. Все другие факторы воздействуют на этот показатель косвенно.

Каждое явление можно рассматривать как причину и как результат. Например, производительность труда можно рассматривать, с одной стороны, как причину изменения объема производства, уровня ее себестоимости, а с другой – как результат изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда и т.д.

Каждый результативный показатель зависит от многочисленных и разнообразных факторов. Чем более детально исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем точнее результаты анализа и оценка качества работы предприятий. Отсюда важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения.

Обобщающий показатель складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком

понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, ..., n-го порядков. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот[24].

От объективно обусловленных факторов надо отличать субъективные пути воздействия на показатели, т.е. возможные организационно-технические мероприятия, с помощью которых можно воздействовать на факторы, определяющие данный показатель.

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться по различным признакам. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для каждого показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями. Исходя из задач анализа эффективной деятельности важное значение имеет классификация факторов, деление их на внутренние (которые в свою очередь подразделяются на основные и неосновные) и внешние.

Внутренними основными называются факторы, определяющие результаты работы организации. Внутренние неосновные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы – это те, которые не зависят от деятельности производственного коллектива, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данной организации. Здесь надо заметить, что, например, социальные факторы могут быть и зависимы от деятельности производственного коллектива, поскольку они входят в орбиту планирования социального развития организации. То же касается природных и внешнеэкономических условий.

Вместе с тем во многих случаях при развитых производственных связях и отношениях на результаты работы каждого организации в значительной степени оказывает влияние деятельность других предприятий, например, равномерность и своевременность поставок товаров, их качество, стоимость, конъюнктура рынка, инфляционные процессы и др.

Нередко на результатах работы предприятий отражаются перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Эти факторы являются внешними. Они не характеризуют усилия данного коллектива, но их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних причин и тем самым более полно выявить внутренние резервы производства.

Для правильной оценки деятельности предприятий факторы необходимо разделить еще на объективные и субъективные. Объективные не зависят от воли и желаний людей, например, стихийное бедствие. В отличие от объективных субъективные причины зависят от деятельности отдельных людей, предприятий, организаций и учреждений. Факторы могут также делиться на общие и специфические. К общим относятся факторы, которые действуют во всех отраслях экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли экономики или организации. Такое деление факторов позволяет полнее учесть особенности отдельных предприятий, отраслей производства и сделать более точную оценку их деятельности.

По сроку воздействия на результаты производства различают факторы постоянные и переменные. Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего времени. Воздействие же переменных факторов проявляется периодически, например, освоение новой техники, новых видов продукции, новой технологии производства и т.д.

Большое значение для оценки деятельности предприятий имеет деление факторов на интенсивные и экстенсивные. К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом

результативного показателя. Интенсивные факторы характеризуют степень усилия, напряженности труда в процессе производства.

Если при анализе ставится цель измерить влияние каждого фактора на результаты хозяйственной деятельности, то их разделяют на количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, измеримые и неизмеримые.

Количественными считаются факторы, которые выражают количественную определенность явлений (количество рабочих, оборудования и т.д.). Качественные факторы определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых объектов (производительность труда и т.д.).

Большинство изучаемых в анализе факторов состоят из нескольких элементов. Однако есть и такие, которые не раскладываются на составные части. В связи с этим факторы делятся на сложные (комплексные) простые (элементные). Примером сложного фактора является производительность труда, а простого – количество рабочих дней в отчетном периоде.

Как уже указывалось, одни факторы оказывают непосредственное влияние на результативный показатель, другие – косвенное. В зависимости от этого различают факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. К факторам первого уровня относятся те, которые непосредственно влияют на результативный показатель. Факторы, которые определяют результативный показатель косвенно, при помощи факторов первого уровня, называются факторами второго уровня т.д. Количество отработанных дней одним работником и среднедневная выработка – факторы второго уровня относительно валовой продукции. К факторам же третьего порядка относятся продолжительность рабочего дня и среднечасовая выработка.

Классификация факторов, исходя из анализа деятельности организации как хозрасчетных объектов, и совершенствования методики их анализа позволяют решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки

эффективности деятельности организации и определения уровня материального стимулирования, лучше отражали собственные достижения трудовых коллективов предприятий.

Творческое значение комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства[19].

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Характеристика и итоги деятельности ТЭЦ-2

Организация ПАО «ТЭЦ-2» входит в состав ПАО «Генерирующая компания». Для успешного осуществления своей деятельности организация имеет соответствующий штат и организационную структуру. Организационная структура представлена в Приложении 1.

Баланс организации имеет незаконченную форму и входит в состав консолидированного баланса ПАО «Генерирующая компания», так как организация «ТЭЦ-2» является филиалом ПАО «Генерирующая компания», и полностью финансируется из Управления.

Организация располагает определенными активами, для решения основных задач (таблица 2.1.).

Таблица 2.1 - Структура основных фондов

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	тыс.ру б.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	%
Основные средства (всего), в том числе:	12 056	100	1 432 589	100	1 789 617	100	99
земельные участки и объекты природопользования	138	1,1	9 413	0,7	12 759	0,7	98
здания	1 050	8,7	264 369	18,5	399 156	22,3	99
сооружения	2130	1,8	54 198	3,7	56 136	3,2	96
передаточные устройства	64	0,5	630 662	44	773 317	43,3	100
машины и оборудование	9 633	79,9	461 766	32,2	534 005	29,8	98
транспортные средства	468	3,9	8 018	0,6	7 887	0,4	94
производственный инвентарь	490	4,1	4 163	0,3	6 160	0,3	92

В целом за анализируемый период наблюдается резкий рост активов организации, по сравнению с базовым 2013 г. Наибольший удельный вес в основных фондах в 2013-2015 гг. занимают здания, машины и оборудование,

начиная с 2014 года и передаточные устройства. Значительные изменения в объеме и составе основных средств были вызваны следующими причинами:

- ввод основных средств по плану капитального строительства;
- засчет большого прихода основных средств в 3-4 кв. 2014 г. на новое здание ПГУ ТЭЦ-2.

Большая доля передаточных устройств связана с основной функцией ТЭЦ-2 – производство тепловой и электрической энергии.

За анализируемый период увеличился объем поступившей электроэнергии, если по сравнению с 2013 г. в 2014 г. на 5%, то в 2015 г. по сравнению с предшествующим годом – на 13%. Аналогичным образом изменился и объем отпущенной электроэнергии: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – на 7%; в 2015 г. – на 12%.

Увеличение объема поступившей и отпущенной электроэнергии повлекло за собой увеличение фактических потерь.

Таблица 2.2 - Технико-экономические показатели деятельности ТЭЦ-2

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., %
Объем поступившей эл. энергии в сеть, млн. кВт*ч.	2 277,5	2 393	2 703	84
Полезный отпуск электроэнергии, млн. кВт*ч.	1 764,2	1 896,5	2 118,6	83
Фактические потери электроэнергии, млн. кВт*ч.	413,3	446,5	484,2	85
при нормативе, млн. кВт*ч.	342,561	279,88	341,1	99
Выручка от продаж, тыс. руб.	464 561	489 884	504 128, 9	92
Себестоимость, тыс.руб.	282 699	322 203,2	351 125,3	80
Прибыль, тыс.руб.	109532	130426	152701,4	71,7
Уровень рентабельности, %	38,7	40,4	43,4	89
Численность персонала, чел.	714	720	730	97
Средняя заработная плата, тыс.руб.	22274	29474	32380	68

Основные причины роста потерь в распределительных сетях:

- недоучет электроэнергии абонентов;

- самовольное подключение и хищение;
- занижение показаний приборов учета;
- наличие потребителей, недооформивших договора пользования электроэнергией и не имеющих их;
- техническое состояние сетей (плохое состояние изоляции).

Рост объема отпускаемой электроэнергии, снижение темп роста себестоимости продукции, рост средней заработной платы и численности персонала свидетельствуют о положительной тенденции развития организации. Следует обратить внимание и на то, что наряду с увеличением технико-экономических показателей работы организации также уделяется большое внимание социальной сфере.

В целом организация успешно решает поставленную задачу. Растет спрос на электроэнергию, а, следовательно, и ее полезный отпуск. Выявить факторы, повлиявшие на изменение себестоимости, позволяет анализ себестоимости продукции.

2.2. Анализ затрат продукции по элементам и статьям затрат

Для проведения анализа по элементам затрат обратимся к таблице 2.3. За анализируемый период с 2013 по 2015 г.г. произошло увеличение себестоимости продукции на 23%, в том числе за счет увеличения затрат на: топливо, покупную энергию, вспомогательные материалы, оплату труда, отчисления на социальные нужды и амортизацию основных средств.

Из общей тенденции выделяется 2014 год. Здесь происходит уменьшение себестоимости, в том числе за счет затрат на покупную энергию, отчисления на социальные нужды и прочие расходы. Структура затрат по ТЭЦ-2 представлена на рисунке 2.1.

Формирование себестоимости энергии определяется четким делением затрат на переменные и условно-постоянные.

К переменным затратам относятся затраты на технологическое топливо (около 65-70%)

В условно-постоянных затратах наибольший удельный вес занимают такие статьи затрат, как:

- «Затраты на оплату труда»;
- «Амортизация основных средств», начиная с 2014 г.;
- «Прочие расходы».

Следовательно, этим элементам необходимо уделить особое внимание при выявлении резервов снижения себестоимости.

На долю затрат на оплату труда приходится 21,5% в 2013 г. и 28,1% в 2015 г.

На увеличение этих затрат повлияли следующие факторы:

- увеличение среднесписочной численности ППП, за анализируемый период;
- введены новые тарифные ставки работникам;

За анализируемый период произошло резкое снижение прочих затрат с 67,8% в 2013 г. до 32,6% в 2015 г. (табл. 2.3.). Изменение произошло за счет снижения доли:

- арендной платы (с 40,7 до 10%), а именно, основные средства перешли из разряда арендуемых в разряд собственных с 01.04.07 г.;

- расходов на ремонт оборудования (с 51,1 до 41%), уменьшения количества оборудования, подлежащего ремонту, а также доли дорогостоящего оборудования, подлежащего ремонту.

В составе прочих затрат наибольший удельный вес занимают арендная плата и расходы на ремонт основных средств (рис. 2.2.). В свою очередь расходы на ремонт основных средств в основном состоят из расходов на капитальный ремонт.

В составе ремонтных работ наибольший удельный вес занимает ремонт передаточных устройств (табл. 2.5.). Это связано с основной функцией ТЭЦ-2 – передачей и распределением электрической энергии.

При сопоставлении плана и факта величины затрат за 2015 г. была выявлена экономия по всем статьям.

Себестоимость передачи электроэнергии по ТЭЦ-2 за 2015 г. составила 351 158,8 тыс. руб. или получена экономия 6 267,7 тыс. руб., в том числе:

- экономия в сумме 9,9 тыс. руб. получена за счет меньшего использования объемов ГСМ и разницы цен;

Таблица 2.3. - Структура себестоимости электроэнергии по элементам затрат

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	%
Материальные затраты	9 937,8	3,5	14 613,7	5,5	21 516,6	6,1	53
Топливо	2 547	0,9	4 026	1,5	5 279,3	1,5	52
Покупная энергия	2 426	0,8	2 398	0,9	3 804,7	1,1	36
Вспомогательные материалы	4 498,9	1,6	7 509,2	2,8	11 839,9	3,4	62
Услуги производственного характера	466	0,2	680,6	0,3	592,6	0,1	21
Затраты на оплату труда	61 246,2	21,5	75 878,5	28,5	98 778,5	28,1	38
Отчисления на соц. нужды	19 832,9	7	18 847	7	25 129,8	7,2	21
Амортизация основных средств	685,1	0,2	59 354,5	22,3	91 390,7	26	99
Прочие расходы, в т.ч.	192 992	67,8	97 813,5	36,7	114 343,2	32,6	68
Всего затрат	284 694	100	266 507,2	100	351 158,8	100	19

За анализируемый период произошло резкое снижение прочих затрат с 67,8% в 2013 г. до 32,6% в 2015 г. (табл. 2.3.). Изменение произошло за счет снижения доли:

- арендной платы (с 40,7 до 10%), а именно, основные средства перешли из разряда арендуемых в разряд собственных с 01.04.07 г.;

- расходов на ремонт оборудования (с 51,1 до 41%), уменьшения количества оборудования, подлежащего ремонту, а также доли дорогостоящего оборудования, подлежащего ремонту.

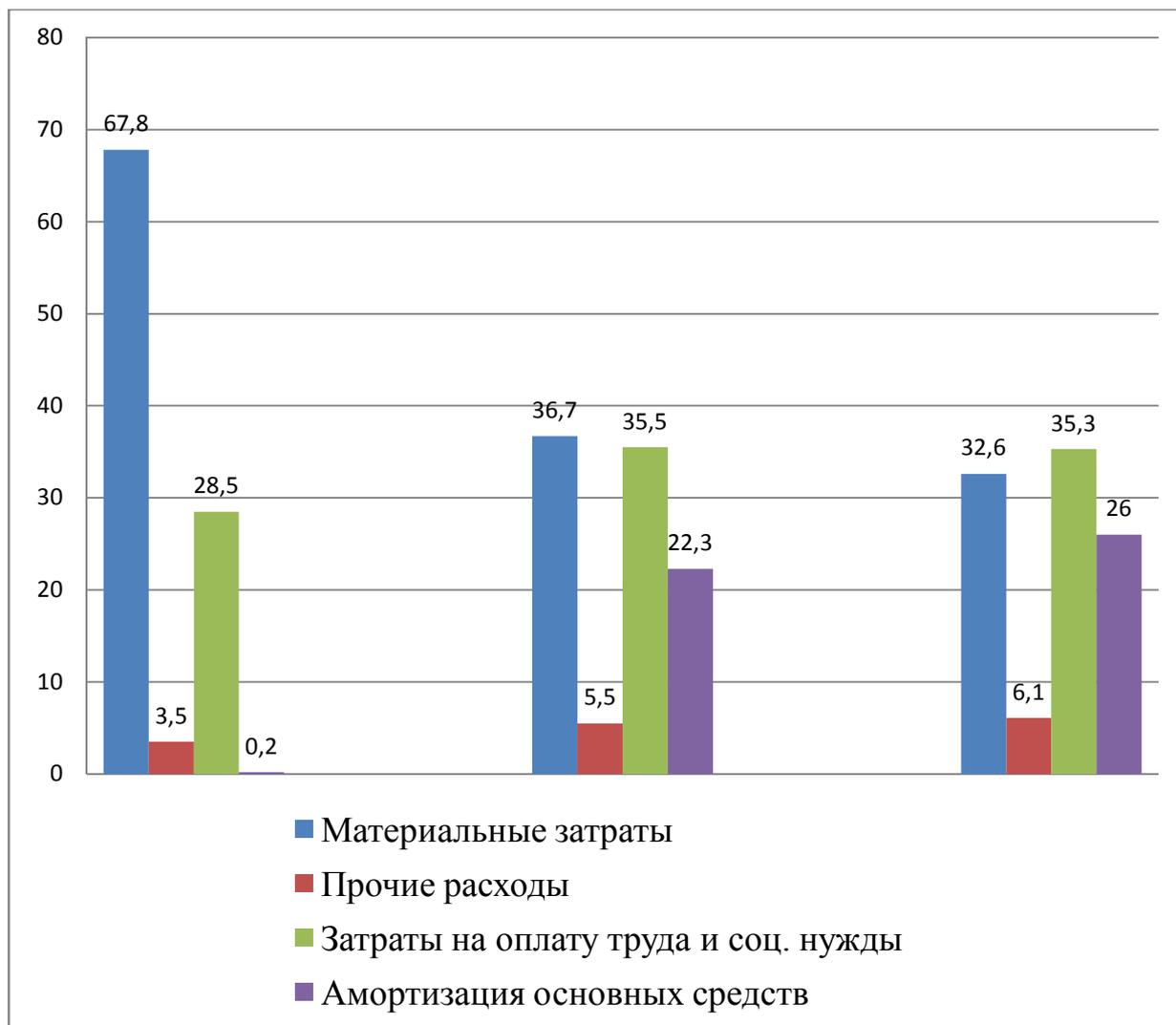


Рис. 2.1. Структура затрат по ТЭС-2

Следовательно, этим элементам необходимо уделить особое внимание при выявлении резервов снижения себестоимости.

На долю затрат на оплату труда приходится 21,5% в 2013 г. и 28,1% в 2015г. На увеличение этих затрат повлияли следующие факторы:

- увеличение среднесписочной численности ППП, за анализируемый период;
- введены новые тарифные ставки работникам;

Таблица 2.4. - Прочие расходы

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к2013 г., %
	тыс.руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	%
Прочие расходы – всего в том числе:	192 992	100	90 427	100	114 342,9	100	41
Налоги, включаемые в себестоимость	2 502,3	1,3	7 201,2	8	11 956,7	10,5	79
Арендная плата	78 486,3	40,7	27 469,5	30,4	11 323,6	10	85
Затраты на содержание оборудования	2 680,7	1,4	4 714,5	5,2	15 405,6	13,5	82
Услуги связи	1 228,6	0,6	1 325,4	1,5	2 915,8	2,6	58
Услуги вневедомственной сторожевой и пожарной охраны	2 659,4	1,4	7 942,2	8,8	8 266,6	7,2	68
Расходы будущих периодов	3 554,5	1,8	5 297	6	5 332,5	4,7	33
Расходы на ремонт основных средств в т.ч. на кап. ремонт	98 714,5 89 249	51,1 46	34 992,9 32 851	37,7 36	46 928 45 090	41 39	52 49
Расходы на подготовку кадров	1 073,8	0,6	1 152,5	1,3	939	0,8	12
Прочие	240,8	0,2	347,2	0,4	1 182	1	79

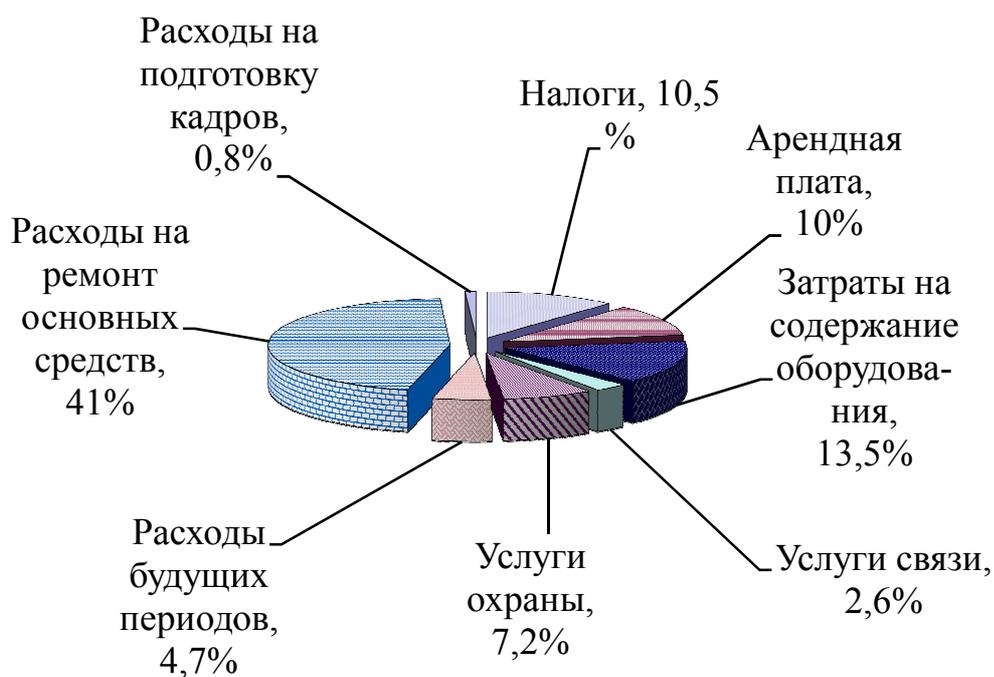


Рис. 2.2. Структура прочих затрат в 2015 г.

- из-за большего, чем планируемого отвлечения эксплуатационного персонала на работы по бюджету прочей реализации;

- экономия по статье «Отчисления на соц. нужды» в размере 1 380,9 тыс. руб. в связи с экономией по фонду заработной платы;

- по статье «Амортизация основных средств» получена экономия 73,5 тыс. руб. в связи с уточненными расчетами по переданным объектам;

- экономия по статье «Прочие расходы» в сумме 1 376 тыс. руб. произошла по следующим причинам:

- реализация мероприятий по программе управления издержками;

- уменьшение количества командировок;

- новый договор по страхованию имущества был заключен на 5 дней позже предыдущего;

- уменьшение сроков списания по некоторым программным продуктам.

Таким образом, за анализируемый период на ТЭЦ-2 наблюдается рост общей суммы затрат. Одна из причин изменения затрат – увеличение объема отпускаемой электроэнергии, так как при прочих равных условиях с увеличением объема производства возрастают затраты на материалы, заработную плату и т.д.

Общая сумма затрат на производство формируется под влиянием объема отпускаемой электроэнергии и улучшения (ухудшения) использования производственных ресурсов. Следовательно, организация должна увеличивать объем отпускаемой электроэнергии и более эффективно использовать производственные ресурсы.

Часть калькуляционных статей – в основном одноэлементные, т.е. однородные по своему экономическому содержанию – расходы. К ним относятся основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальное страхование, топливо и вода на технологические цели. Остальные статьи себестоимости являются комплексными и объединяют несколько экономических элементов.

Таблица 2.5. - Динамика выполнения плана капитального ремонта, тыс. руб.

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	%
Всего кап. ремонта, в т.ч.:	89 249	100	32 851	100	45 090	100	49,5
1. Промышленно- производственные фонды	88 892	99,6	32 554	99	44 959	99,7	49,5
из них:							
здания и сооружения	8 514	9,5	5 135	15,6	4 687	10,4	49,9
силовые машины и оборудование	16 154	18,2	6 005	18,3	12 895	28,6	20,2
транспортные средства	1 643	1,8	1 812	5,5	1 484	3,3	9,6
передаточные устройства	62 580	70,1	19 606	59,6	25 893	57,4	58,7
2. Непромышленные основные фонды	357	0,4	297	1	131	0,3	63,3
из них:							
жилые здания	357	0,4	297	1	131	0,3	63,3
Из всего кап. ремонта							
Кап. ремонт выполненный							
а) хозспособом	9 936	11,1	8 765	26,7	10 393	23	4,3
б) подрядным способом	79 313	88,9	24 086	73,3	34 697	77	56,2
Стоимость законченного кап. ремонта							
по сметной стоимости	89 249	100	32 851	100	45 090	100	49,5
по фактической стоимости	89 249	100	32 851	100	45 090	100	49,5

Структура и динамика себестоимости продукции по статьям калькуляции представлена в таблице 2.6.

Анализ таблицы показал, что за период с 2013 по 2015 г.г. наблюдается увеличение производственной себестоимости, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 14%, а в 2015 г. на 9% по сравнению с 2014 г. То есть наблюдается снижение темпа роста производственной себестоимости.

Увеличение производственной себестоимости было вызвано ростом затрат по таким статьям, как:

- «Основная заработная плата производственных рабочих»;
- «Отчисления на социальные налоги»;
- «Амортизация производственного оборудования»;
- «Цеховые расходы»;

- «Общезаводскиерасходы».

В себестоимости продукции значительный удельный вес занимают цеховые (13,8-19,9%), общезаводские (8,8-16,2%) и расходы на содержание оборудования (59,3-18,4%), а также основная заработная плата производственных рабочих (12,5-15,7%).

В калькуляционном разрезе себестоимость характеризуется снижением доли расходов на содержание оборудования с 59,3% в 2013 г. до 18,4% в 2015 г., причем снижение наблюдается по всем статьям.

Наибольший удельный вес в статье «Расходы по содержанию и обслуживанию оборудования» занимают: материальные затраты (4,8-5%), затраты на оплату труда (31-32%), отчисления на социальные нужды (7,1-8,1%), амортизация (31,2-32,2%) и ремонт основных средств (18,4-20,4%).

Увеличение цеховых и общезаводских расходов произошло вследствие увеличения всех затрат, составляющих данные статьи калькуляции себестоимости (табл. 2.8 и 2.9). Наибольший удельный вес в статье «Цеховые расходы» составляют материальные затраты (12,7-12,8%), затраты на оплату труда (26-26,6%) и прочие расходы (44,7-44,8%).

Состав прочих расходов в основном составляют прочие затраты – это в основном услуги сторонних организаций, коммунальные платежи и др.

В составе общезаводских расходов наибольший удельный вес занимают затраты на оплату труда (29,5-30%) и прочие расходы (56,3%).

Основными резервами сокращения суммы цеховых и общезаводских расходов на организации являются: увеличение масштаба производства (освоение прогрессивной техники); лучшее использование материалов; ликвидация непроизводственных расходов; управление и улучшение производственной и организационной структуры управления; повышение уровня техники обслуживания (механизация труда).

Производственная себестоимость образует 98% всей себестоимости продукции. Это означает, что на внепроизводственные или коммерческие расходы приходится лишь малая доля в общей себестоимости.

Итак, был проведен анализ себестоимости по элементам и статьям затрат. Результатом анализа стало выявление общего роста затрат за анализируемый период. Это является основной базой для составления мероприятий по сокращению издержек производства.

Таблица 2.6. - Структура себестоимости электроэнергии по статьям калькуляции

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс.руб.	%	%
Основная зарплата производственных рабочих	35 262	12,5	53 110,6	16,5	55 122,6	15,7	90,4
Дополнительная заработная плата	4 028	1,4	9 854,9	3,1	7 286,6	2,1	44,7
Отчисления на социальные налоги	10 945	3,9	15 267,4	4,7	16 281,8	4,6	32,7
в т.ч. в пенсионный фонд	8 328	2,9	11 466,6	3,6	12 371,4	3,5	32,6
Амортизация оборудования	617	0,2	50 985,1	15,8	81 228,6	23	99,2
Расход на содержание оборудования	167 533	59,3	87 075	27	64 673,1	18,4	61,4
в т.ч. ремонтные работы	89 155	31,5	32 617,4	10,1	42 240,8	12	52,6
Расход на подготовку оборудования	209	0,1	0	0	43,2	0,1	79,3
Цеховые расходы	38 915	13,8	58 655,2	18,2	69 864,5	19,9	44,3
Общезаводские расходы	25 190	8,8	47 275	14,7	56 658,3	16,2	55,5
Итого производственная себестоимость	282 699	100	322 203,2	100	351 158,7	100	19,5

Анализ таблицы показал, что за период с 2013 по 2015 г.г. наблюдается увеличение производственной себестоимости, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 14%, а в 2015 г. на 9% по сравнению с 2014 г. То есть наблюдается снижение темпа роста производственной себестоимости.

Таблица 2.7. - Расходы по содержанию и обслуживанию оборудования

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	тыс. руб.	%	тыс.руб.	%	тыс. руб.	%	%
Материальные затраты, в т.ч.:	8 041	4,8	4 180	4,9	3 234	5	40,2
топливо	3 015	1,8	1 568	2	1 293	2	42,8
вспомогательные материалы	4 691	2,8	2 438	2,7	1 876	2,9	39,9
услуги производственного характера	335	0,2	174	0,2	65	0,1	19,4
Затраты на оплату труда	51 834	31	27 153	32	20 472	32	39,4
Отчисления на соц. нужды	13 370	8,1	7 053	7,1	4 591	7,1	34,3
Амортизация ОС	52 170	31,2	27 267	32,2	20 602,1	32,2	39,4
Прочие расходы, в т.ч.:	42 118	25,2	21 942	24,2	15 650	24,2	37,1
прочие	3 016	1,8	1 567	0,8	517	0,8	17,1
расход на ремонт ОС	32 401	19,4	16 021	18,4	13 193	20,4	40,7
арендная плата	6 701	4	4 354	5	1 940	3	28,9
Всего затрат	167 533	100	87 075	100	64 673,1	100	38,6

Уменьшение расходов по содержанию и обслуживанию оборудования произошло вследствие уменьшения всех затрат. Наибольший удельный вес в статье «Расходы по содержанию и обслуживанию оборудования» составляют амортизация основных фондов (31,2-32,2%), затраты на оплату труда (31-32%) и прочие расходы (25,2-24,2%).

Состав прочих расходов в основном составляют прочие затраты – это в основном услуги сторонних организаций, коммунальные платежи и др.

Основными резервами сокращения суммы цеховых и общезаводских расходов на организации являются: увеличение масштаба производства (освоение прогрессивной техники); лучшее использование материалов; ликвидация непроизводственных расходов; управление и улучшение производственной и организационной структуры управления; повышение уровня техники обслуживания (механизация труда).

Таблица 2.8. - Цеховые расходы

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	%
Материальные затраты	4942	12,7	7449	12,8	8873	12,8	55,9
Энергия	1673	4,3	1935	3,4	2795	4,1	59,8
Вспомогательные материалы	3152	8,1	5338	9,1	5868	8,4	53,7
Услуги производственного характера	117	0,4	176	0,3	210	0,3	55,7
Затраты на оплату труда	10352	26,6	14664,2	25	18466	26	56
Отчисления на соц. нужды	2724	7	5044	8,6	4891	8,6	55,6
Амортизация ОС	3502	9	5279	9	6405,5	9	54,6
Прочие расходы, в т.ч:	17395	44,7	26219	44,7	31229	44,8	55,7
прочие	133090	34,2	20060	35,3	23894	35,2	57
расход на ремонт ОС	4125	10,6	6217	9,4	7406	9,5	55,6
Всего затрат	38915	100	58655,2	100	69864,5	100	55,7

В составе общезаводских расходов наибольший удельный вес занимают затраты на оплату труда (29,5-30%) и прочие расходы (56,3%).

Таблица 2.9. - Общезаводские расходы

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. к 2013 г., %
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	%
Материальные затраты	227	0,9	662	1,2	793	1,4	28,6
Затраты на оплату труда	7556	30	13945	29,7	16714	29,5	45,2
Отчисления на соц. нужды	2066	8,2	3877	8,2	4646	8,2	44,4
Амортизация ОС	1159	4,6	2175	4,7	2606,3	4,6	44,4
Прочие расходы, в т.ч:	14182	56,3	26616	56,3	31899	56,3	44,4
прочие	5240	20,8	9833	20,7	11785	20,8	44,4
плата за выбросы в пределах нормы	202	0,8	378	0,8	453	0,8	45,4
земельный налог	4156	16,5	7800	16,5	9349	16,5	44,4
налог на имущество	1688	6,7	3167	6,6	3796	6,7	44,4
арендная плата	403	1,6	756	1,7	907	1,6	44,4
отчисления по договорам страхования	2116	8,4	3971	8,3	4759	8,4	44,4
расходы на НИОКР	277	1,1	520	1,2	623	1,1	36,4
Всего затрат	25 190	100	47 275	100	56 658,3	100	42,8

Увеличение цеховых и общезаводских расходов произошло вследствие увеличения всех затрат, составляющих данные статьи калькуляции себестоимости (табл. 2.8 и 2.9). Наибольший удельный вес в статье «Цеховые расходы» составляют материальные затраты (12,7-12,8%), затраты на оплату труда (26-26,6%) и прочие расходы (44,7-44,8%).

Состав прочих расходов в основном составляют прочие затраты – это в основном услуги сторонних организаций, коммунальные платежи и др.

3. ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Оптимизация затрат

Сама идея важности управления затратами не является новой в практике управления организацией, так как финансовая результативность любой организации во многом зависит от качества управления затратами. Пристальный интерес к этому аспекту финансового менеджмента в развитых странах стали проявлять достаточно давно, еще в 1980-е гг., однако тогда акцент делался на снижении затрат всеми доступными методами, прежде всего путем снижения потребления ресурсов. Со временем, к середине 1990-х гг., стало понятно, что тотальное сокращение затрат не может быть долговременной стратегией организации, поскольку такая политика не позволяет предприятию развиваться желаемыми темпами.

Влияние таких факторов, как усиление конкуренции, изменение потребительского поведения, постоянный рост цен на основные ресурсы – на развитие отдельных предприятий и целых отраслей рыночной экономики – претерпевает в последние десятилетия значительный рост, вынуждая организации все большее внимание уделять выработке новых концепций управления внутренней средой и факторами, ее формирующими.

Для решения проблемы снижения затрат производства и реализации продукции на организации должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на организации обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение затрат производства и реализации продукции.

Содержание и сущность комплексной программы по снижению затрат производства зависят от специфики организации, текущего состояния и перспективы развития.

В целях снижения себестоимости продукции на организации «ТЭЦ-2» с 2002 года реализуется Программа управления издержками. Программа ежегодно корректируется с учетом изменившихся на организации и в целом по отрасли обстоятельств. Значимым ее пунктом является задача по оптимизации загрузок в постоянно меняющихся условиях энергопотребления. В сущности, корпоративная программа управления издержками консолидировала в единый финансовый документ ранее действующие, но относительно разрозненные производственно-технические мероприятия по сокращению затрат. Она объединяет программы энергосбережения внутри самой организации, внедрения новой техники и технологии, НИОКР в рамках энергосистемы, а также программу по внедрению экологических мероприятий. Всего программа включает 11 направлений сокращения затрат, связанных с выработкой, транспортировкой и отпуском энергоресурсов. В 2012 году Программа дополнена новым направлением «Снижение химических реагентов», которое применяется в основном генерирующими компаниями.

Основные мероприятия, выполненные по Программе управления издержками на ТЭЦ-2 в 2015 году, представлены в таблице 3.1.

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в целом задание по сокращению затрат было перевыполнено практически по всем направлениям снижения затрат, за исключением мероприятий по снижению коммерческих потерь. В результате вместо ожидаемого экономического эффекта по данному направлению снижения издержек – 517,3 тыс. руб., фактически экономия составила 154,3 тыс. руб. Это произошло по причине того, что фактически единовременные затраты на замену однофазных электрических счетчиков значительно меньше плановых. За счет сокращения

технологических потерь получена экономия в сумме 3 301,4 тыс. руб. Снижение было достигнуто за счет снижения расхода энергии на собственные нужды, реконструкции оборудования, отключения трансформаторов на подстанциях сезонной нагрузкой.

Общий экономический эффект по выполненным мероприятиям составил 4 949,3 тыс. руб., при плане 4 190,6 тыс. руб. Это позволяет сделать вывод, что на организации имеются существенные резервы сокращения затрат, которые позволят экономить денежные средства в обороте и направлять их на реализацию перспективных планов.

С введением программы управления издержками организация приступило к бюджетированию собственных расходов на каждом этапе распределения электроэнергии. Итоги выполнения программы в целом, несомненно, положительные.

Управление затратами на производство представляет собой многоцелевую систему, в которой должны участвовать все производственные звенья и службы организации. Наиболее полная первичная информация о затратах находится на самом низком уровне управления. По мере продвижения к более высокому уровню управления она уменьшается. При этом принципом продвижения информации является то, что в затраты каждого уровня включаются только те, которые относятся к данному уровню, т.е. те затраты, на которые руководитель данного уровня может повлиять.

Чтобы процесс оптимизации затрат было эффективным, прежде всего, необходим контроль, то есть нужно вовремя выявлять отклонение, выявлять его причину и его виновников.

Программа управления издержками, реализуемая на данном организации является составной частью Программы ПАО «Генерирующая компания», которая была начата еще в 2002 году в целях оптимизации затрат.

В 2002 году были сформированы Регламенты разработки, утверждения и контроля ПУИ, получены первые конкретные результаты. Начиная с апреля 2011 года, Программа управления издержками (ПУИ) холдинга, формируется на основании соответствующих Программ дочерних компаний ПАО «Генерирующая компания», в которую входит ТЭЦ-2.

Для этих дочерних компаний имеются специфичные направления, в частности:

- снижение затрат на топливо и химические реагенты по ПАО «Генерирующая компания»;
- снижение технологических и коммерческих потерь в электрических сетях по ПАО «Генерирующая компания».

Динамика снижения затрат и экономического эффекта ПУИ по ПАО «Генерирующая компания» за 2013-2015 г.г. представлена на рисунках 3.1 и 3.2 соответственно. В целом по ПАО «Генерирующая компания» задание по сокращению превышает экономический эффект.

Общий объем снижения издержек за счет реализации мероприятий ПУИ за 2013 год, сложился в размере 1,4% от общей себестоимости.

В связи с тем, что в структуре затрат холдинга основную долю составляет топливо, реализации мероприятий в этом направлении уделено особое внимание. ПАО " ТЭЦ-2 " сэкономлено: в 2014 году - 308,4 тыс. тонн условного топлива; в 2015 году – 188,2 тыс. тонн условного топлива.

Вторыми по значимости в структуре себестоимости и по требуемым финансовым ресурсам являются ремонтные работы. Снижение затрат на ремонт достигается за счет вторичного использования материалов, увеличения межремонтного периода, вывода из эксплуатации неэкономичного оборудования.

Таблица 3.1. - Мероприятия, выполненные по программе управления издержками

Показатель	Мероприятия		Единовременные затраты, тыс. руб.	Задание по сокращению, тыс. руб.	Экономический эффект, тыс. руб.
1.Снижение технологических потерь	1.1	Выполнение работ под напряжением	161,4	2205,4	2070,6
	1.2	Отключение в режимах малых нагрузок ПС 220-35 кв.	0,0	994,2	994,2
	1.3	Снижение расходов электроэнергии на собственные нужды ПС 110-220 кв.	0,0	236,6	236,6
		Итого по п. 1	161,4	3436,2	3301,4
2.Снижение коммерческих потерь	2.1	Замена однофазных эл. счетчиков класса точности 2,5 устаревших конструкций на современные класса точности 2,0	43,7	219,5	154,3
		Итого по п 2	43,7	219,5	154,3
3.Модернизация мазутного хозяйства	3.1	Применение присадки СНПХ-9777	0,0	14261,85	14261,85
		Итого по п 3	43,7	219,5	154,3
4. Снижение затрат на ремонты	4.1	Химическая обработка трасс ВЛ	0,0	95	95
	4.2	Прокол методом горизонтально-направленного бурения	0,0	65,7	65,7
		Итого по п 4	0,0	160,7	160,7
5. Снижение затрат на управленческие расходы	5.1	Канцелярские расходы, в т.ч. бумага	0,0	3,9	3,9
		Итого по п 5	0,0	3,9	3,9
6.Снижение затрат на услуги непроизводственного характера	6.1	Услуги связи – междугородние переговоры	0,0	2,6	2,6

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6
	6.2	Услуги коммунального хозяйства	0,0	13,1	13,1
	6.3	Электроэнергия на хозяйственные нужды	0,0	96	96
		Итого по п 6	0,0	111,7	111,7
7. Снижение издержек, связанных с содержанием излишков имущества	7.1 7.1.1	Неиспользуемые производственные объекты: передача в аренду	0,0	716,2	716,2
	7.2	Неиспользуемые земельные участки	0,0	30,3	30,3
	7.3 7.3.1	Неиспользуемое оборудование: передача в аренду	0,0	34,2	34,2
	7.3.2	реализация	5,8	411	405,2
		Итого по п 7	5,8	1191,7	1185,9
8. Снижение затрат по природоохранной деятельности	8.1	Продажа отходов	0,0	52,5	59,2
		Итого по п 8	0,0	52,5	59,2
		Всего по п 1-8	210,9	19438,05	19211,15

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в целом задание по сокращению затрат было перевыполнено практически по всем направлениям снижения затрат, за исключением мероприятий по снижению коммерческих потерь. Общий экономический эффект по выполненным мероприятиям составил 4 949,3 тыс. руб., при плане 4 190,6 тыс. руб. Это позволяет сделать вывод, что на организации имеются существенные резервы сокращения затрат, которые позволяют экономить денежные средства в обороте и направлять их на реализацию перспективных планов.

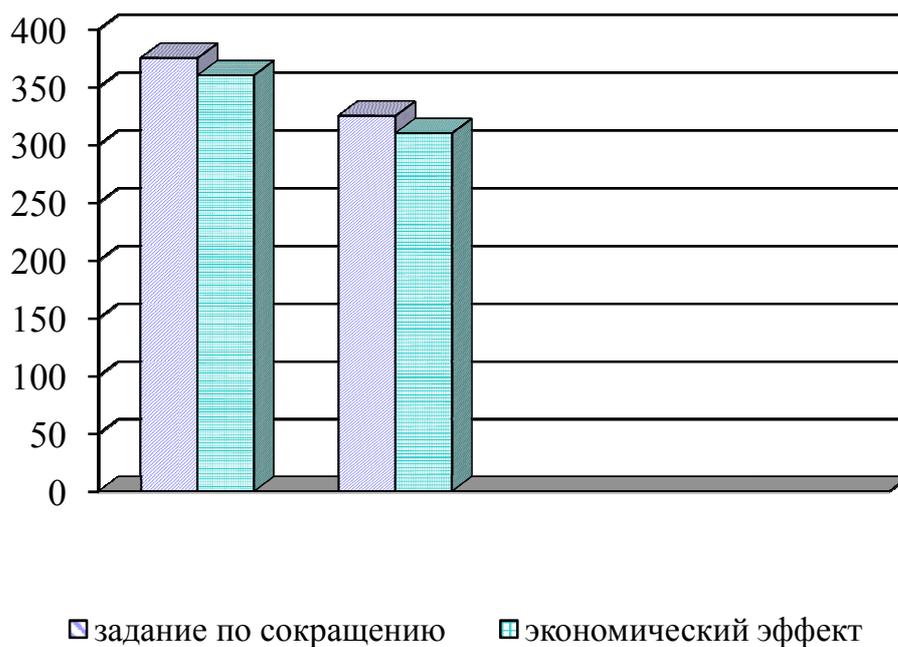


Рис. 3.1. Динамика снижения затрат и экономического эффекта ПУИ по ПАО «Генерирующая компания» за 2013-2014 гг., млн. руб.

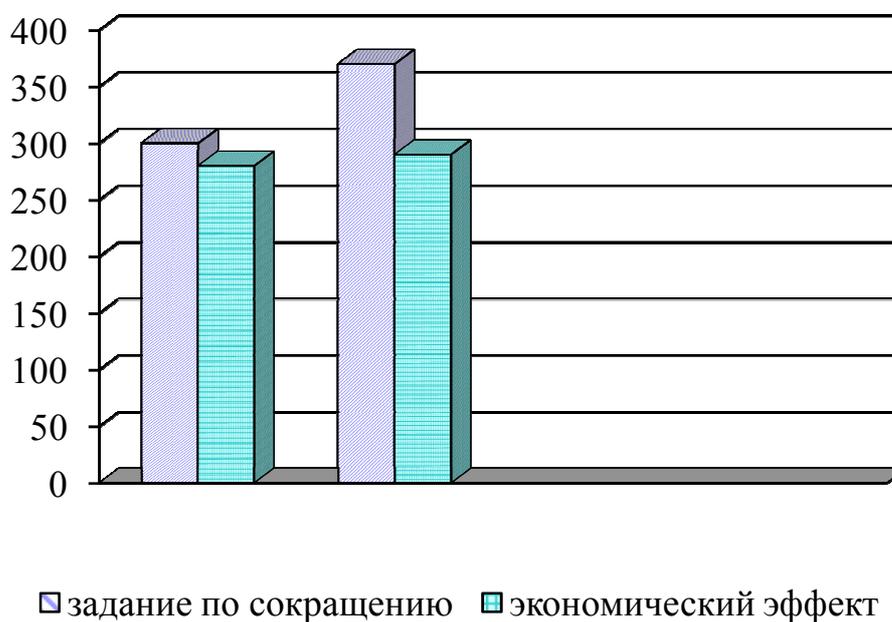


Рис. 3.2. Динамика снижения затрат и экономического эффекта ПУИ по ПАО «Генерирующая компания» за 2014-2015 гг., млн. руб.

Большая работа по ПУИ проводится в части снижения коммерческих потерь. Помимо организационных мероприятий (проведение рейдов,

проверок, штрафные санкции и т.д.), проведена замена счетчиков электроэнергии с класса точности 2,5 на имеющие класс точности 2,0, установка приборов учета тепла.

Снижение технологических потерь за счет проведения мероприятий в тепловых и электрических сетях достигнуто за счет снижения расхода энергии на собственные нужды, замены изоляции на тепловодах. В 2013 году в Башкортостане продолжена прокладка тепловодов по новой технологии с применением труб с пенополиуретановой изоляцией. Срок службы таких тепловодов - свыше 30 лет, при этом они не требуют проведения ремонтов, а потери при транспортировке тепла в них - минимальные. Направления по снижению коммерческих и технологических потерь энергии находят свое отражение при формировании доходной части бюджета ПАО "Генерирующая компания".

Следует отметить, что работа по снижению издержек на ТЭЦ-2 и является своего рода результатом начатой в 2000 году ведущей компанией РАО «ЕЭС» России на внутреннем рынке электроэнергии. Для РАО «ЕЭС» программы стали закономерным этапом политики финансового оздоровления холдинга. Но актуальность вопрос приобрел тогда, когда удалось победить бартер и взаимозачеты в расчетах за тепло и электроэнергию. До этого борьба затратами была бессмысленной.

Результатом реализации Программы управления издержками стало повышение эффективности и максимизация отдачи от использования имеющихся ресурсов, повышение финансовой устойчивости и увеличение прибыльности предприятий. Кроме того, ПУИ стала неплохой подготовкой к самостоятельному функционированию энергокомпаний на рынке. Программа управления издержками не самоцель, а реальный инструмент экономической стабильности энергосистемы.

Таблица 3.2-Итоговый результат мероприятий по программе управления издержками

Показатель	Единовременные затраты	Задание по сокращению	Экономический эффект
1.Снижение технологических потерь	161,4	3436,2	3301,4
2.Снижение коммерческих потерь	43,7	219,5	154,3
3.Модернизация мазутного хозяйства	43,7	219,5	154,3
4. Снижение затрат на ремонты	0,0	160,7	160,7
5. Снижение затрат на управленческие расходы	0,0	3,9	3,9
6.Снижение затрат на услуги непроизводственного характера	0,0	111,7	111,7
7. Снижение издержек, связанных с содержанием излишков имущества	5,8	1191,7	1185,9
8. Снижение затрат по природоохранной деятельности	0,0	52,5	59,2
Итого по п. 1-8	210,9	19438,05	19211,15

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в целом задание по сокращению затрат было перевыполнено практически по всем направлениям снижения затрат, за исключением мероприятий по снижению коммерческих потерь. В результате вместо ожидаемого экономического эффекта по данному направлению снижения издержек – 517,3 тыс. руб., фактически экономия составила 154,3 тыс. руб.

3.2. Техничко-экономическое обоснование модернизированной теплотехнологической совмещенной схемы растопочного мазутного хозяйства Уфимской ТЭЦ –2.

Для определения экономического эффекта, получаемого от модернизации теплотехнологической схемы растопочного хозяйства, необходимо произвести расчет показателей мазутного хозяйства Уфимской ТЭЦ –2.

В первую очередь, схема после модернизации позволит сократить затраты электроэнергии и потребляемой теплоты. Указанный эффект достигается за счет исключения из работы схемы трех насосов, трех подогревателей и трех фильтров грубой очистки. Годовой расход электроэнергии на собственные нужды станции (кВт ч/год) определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{год}}^{\text{сн}} = N_{\text{уст}} h_{\text{кот}} K_{\text{эл}}, \quad (3.1)$$

где:

$N_{\text{уст}}$ – установленная мощность токоприемников, кВт, определяется на основе выбора электродвигателей оборудования станции;

$h_{\text{кот}}$ - равно 8760 ч/год – число часов работы станции в году;

$K_{\text{эл}}$ – коэффициент установленной электрической мощности равной 0,85.

Установленная мощность электродвигателя для насоса, смонтированного на одной оси с валом электродвигателя принимается

$$N_{\text{уст}} = \frac{V_{\text{нас}} P_{\text{нас}}}{\eta_{\text{нас}}} a \quad (3.2)$$

где $V_{\text{нас}}$ – подача насоса, м³/с; $P_{\text{нас}}$ – давление развиваемое насосом, кПа; η – коэффициент полезного действия насоса; a – коэффициент запаса, зависящий от мощности двигателя.

Подсчитаем установленную мощность насосов существующей и модернизированной схем при помощи формулы (3.2). Далее подсчитаем годовой расход электроэнергии насосов собственные нужды мазутного хозяйства по формуле (3.1).

В качестве конечной цели производимого расчета выступает определение расходов на электроэнергию насосов собственные нужды мазутного хозяйства и экономия в руб/год электроэнергии от модернизации схемы.

$$S_3 = \frac{\mathcal{E}_{\text{год}}^{\text{с.н.}} \cdot C_3}{100}, \quad (3.3)$$

где $C_3 = 73$ коп/кВт ч – цена одного киловатт – часа по прейскуранту на 2002 год.

Экономический эффект, получаемый в результате модернизации теплотехнологической совмещенной схемы растопочного мазутного хозяйства Уфимской ТЭЦ – 2, складывается из следующих сравнительных технико-экономических показателей:

- установленная мощность насосов, рассчитанная по (3.2.) до модернизации составляла 2718 кВт, после модернизации 1194 кВт;
- годовой расход электроэнергии насосов собственные нужды мазутного хозяйства рассчитанный по (3.1), составляет до модернизации 20238,22 тыс.кВт ч/год, после модернизации указанный показатель уменьшается до 18890,8 кВт ч/год;
- расход на электроэнергию рассчитанный по (3.3) измеряемый в тыс. руб/год составляет до модернизации схемы 14976,3 тыс. руб/год,

после модернизации расход на электроэнергию уменьшится до 14261,85 тыс.руб/год;

- экономия условного топлива (т у.т./год) составляет 601.3 т у.т./год;

Экономический эффект, полученный от уменьшения количества подогревателей мазута в работе модернизированной теплотехнологической совмещенной схемы растопочного мазутного хозяйства Уфимской ТЭЦ – 2 складывается из экономии количества теплоты, отдаваемого паром Q МВт. До модернизации количество теплоты, отдаваемого паром, составляет 27,3 МВт/год, в то время как после модернизации 13,65 МВт/год.

Условный расход теплоносителя (пара) на подогрев мазута $V_{усл}$, т у.т./год до модернизации составляет 50,1 т у.т./год, после модернизации – 48,95 т у.т./год.

Поскольку модернизированная схема предусматривает два подогревателя мазута вместо пяти, следует также отметить, что экономия может быть достигнута за счет уменьшения расхода теплоносителя пара, расходуемого на подогрев мазутоподогревателей. Экономия расхода пара в зимний период эксплуатации схемы составит 770 т у.т. или 539,2 тыс. рублей, в летний период эксплуатации схемы 430 т у.т. или 301 тыс. рублей.

Таблица 3.3 – Совокупное влияние предлагаемых мероприятий на экономическую эффективность деятельности организации

Показатель	2015 г.	Проект
Выручка от продаж, тыс. руб.	504 128, 9	530 385,4
Себестоимость продукции, тыс. руб.	351 426,5	357 158,8
Прибыль, тыс. руб.	152 701,4	173 227
Уровень рентабельности, %	43,4	48,5

По анализу данных таблицы 3.3 можно сказать, что показатели на конец 2015 гг. наблюдается благоприятное финансовое состояние.

Спад возник на фоне снижения выручки от реализации, роста себестоимости реализованной продукции.

Таким образом, общий экономический эффект от модернизации теплотехнологической совмещенной схемы растопочного мазутного хозяйства станции составит 1554,4 тыс. руб/год; кроме того, экономия теплоносителя составит 1838,3 т у.т. в год.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Результаты проведенного нами исследования позволяют сделать следующие выводы и предложения.

ПАО «Генерирующая компания» ТЭЦ-2 является коммерческой организацией занимается выработкой электрической и тепловой энергии. Компания объединяет 19 крупных и малых электростанций, расположенных по всей территории Башкортостана и обеспечивающих энергоресурсами жителей республики и соседних регионов, оказывает услуги с целью извлечения прибыли.

Данные анализа ПАО «Генерирующая компания» ТЭЦ-2 проведенного за три года показывают, что организация работает с прибылью. По состоянию на отчетный период можно сделать вывод о том, что в организации стабильное финансовое положение.

Изучение теоретических аспектов формирования себестоимости продукции подтверждает вывод о том, что себестоимость является качественным показателем. В себестоимости продукции находят отражение суммарные затраты на организацию живого и овеществленного труда, выраженные в денежной форме, на изготовление и реализацию продукции.

В процессе изучения особенностей формирования себестоимости продукции электросетевого организации было выявлено, что все статьи затрат относятся к условно-постоянным. То есть затраты не зависят в основном от объема передачи и распределения электроэнергии.

Анализ, проведенный по отчетным данным организации, позволил сделать следующие выводы. В целом изменилась структура затрат. Это явилось следствием структурных преобразований, как на самом организации, так и в энергетике.

Себестоимость передачи электроэнергии по ТЭЦ-2 за 2015 г. составила

351 158,8 тыс. руб. или получена экономия 6 267,7 тыс. руб., в том числе:

- экономия в сумме 9,9 тыс. руб. получена за счет меньшего использования объемов ГСМ и разницы цен;

За анализируемый период увеличился объем поступившей электроэнергии, если по сравнению с 2013 г. в 2014 г. на 5%, то в 2015 г. по сравнению с предшествующим годом – на 13%. Аналогичным образом изменился и объем отпущенной электроэнергии: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – на 7%; в 2015 г. – на 12%.

За анализируемый период произошло резкое снижение прочих затрат с 67,8% в 2013 г. до 32,6% в 2015 г. (табл. 2.3.). Изменение произошло за счет снижения доли:

- арендной платы (с 40,7 до 10%), а именно, основные средства перешли из разряда арендуемых в разряд собственных;

- расходов на ремонт оборудования (с 51,1 до 41%), уменьшения количества оборудования, подлежащего ремонту, а также доли дорогостоящего оборудования, подлежащего ремонту.

На организации уделяется достаточно внимания мероприятиям, направленным на снижение издержек производства. Это, прежде всего Программа управления издержками, которая является частью Программы ПАО «Генерирующая компания». В рамках этой программы удалось добиться экономии в размере 19211,15 тыс. руб.

Несмотря на то, что реализуется Программа управления издержками, имеются резервы снижения себестоимости, за счет:

- снижения технологических потерь;
- модернизации мазутного хозяйства;
- снижения затрат на ремонт.

Эти резервы могут быть использованы за счет улучшения производственных мощностей и технического перевооружения. Однако данные мероприятия требуют значительных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Глава 25: официальный текст по состоянию на 1 апреля 2009 г. – «Финансы». – М.: 2012 г., – 672с.
2. Российский статистический ежегодник. 2010: Статистический сборник / Росстат. – М., 2011 г., – 819с.
3. Федеральный Закон об электроэнергетике № 35. 26 марта 2003 г.
4. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: «Дело и Сервис». 2011 г., – 378с.
5. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: «Дело и Сервис». 2010 г., – 421с.
6. Андреева Л.В., С.Н. Миловидова Формирование себестоимости производственной организации // «Все для бухгалтера». 2013 г., №24, - 297с.
7. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации. – М.: «Инфра-М». 2011 г., – 318с.
8. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: «Питер». 2011 г., – 412с.
9. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: «Финансы и статистика». 2012 г., – 502с.
10. Воронова Е.Ю. Влияние прямых и косвенных затрат на формирование себестоимости // «Финансовый бизнес». 2012 г., №4 – с. 49-55.
11. Гарифуллин К.М. Управление затратами. – Уфа: «УГНТУ». 2010 г., – 316с.
12. Грузинов В.П. Экономика организации. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА». 2012 г., – 795с.
13. Глинников М. Правда себестоимости // «Директор информационной службы». 2013 г., №11 / с. 12-19.
14. Журавлев В.В., Савруков Н.Т. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. Конспект лекций. ЧИЭМ ГТУ. Чебоксары, 2010 г., – 135с.

15. Жиденева В.В. Экономикаорганизации: Учеб. пособие / Каптейн, 2-е изд., перераб. и доп – М.: «ИНФРА-М». 2010 г., – 133с.
16. Зайцев Н.Л. Экономикаорганизаций: Учеб. / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Экзамен». 2012 г., – 624с.
17. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: «Финансы и статистика». 2011 г., – 297с.
18. Керимов В.Э. Актуальные проблемы управления себестоимостью продукции // «БизнесАкадемия». 2013 г. №6 / с.31-35.
19. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: «Финансы и статистика». 2011 г., – 419с.
20. Кляшторная О. Как оценить себестоимость // «Директор информационной службы». 20013 г., №11 – с. 20-23.
21. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА». 2010 г., – 448с.
22. МожаяеваС.В. Экономика энергетического производства: Учебное пособие. 3-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Издательство «Лань». 2013 г., – 208с.
23. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ финансовой деятельности. – Ростов-на Дону: «Феникс». 2010 г., – 372с.
24. Протасов В.Ф. Анализ деятельности организации (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг. – М.: «Финансы и статистика». 2013 г., – 536с.
25. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: Учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, экономистов и преподавателей. 4-е изд. – М.: «Академический Проект: Трикета». 2012 г., - 576с.

26. Прыкина Л.В. Экономический анализ организации: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА». 2010 г., – 407с.
27. Романенко И.В. Экономикаорганизации. 3-е изд., доп. – М.: «Финансы и статистика». 2010 г., – 264с.
28. Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: «ЮРАЙТ». 2013 г., – 342с.
29. Раицкий К.А. Экономикаорганизации: Учебник для вузов – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2012 г., – 101с.
30. РомановаС., Филимонов А. К вопросу оснижении издержек естественных монополий // «Энергорынок». 2011 г., №4 – с.36-39.
31. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации: Учеб./ 3-е изд. испр. и доп. – М.: «ИНФРА-М». 2010 г., – 425с.
32. Сергеев И.В. Экономикаорганизации: Учебное пособие/2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Финансы и статистика». 2011 г., – 304с.
33. Самсонов В.С. Экономика предприятий энергетического комплекса: Учеб. для вузов / В.С. Самсонов, М.А. Вяткин 2-е изд. – М.: «Высшая школа». 2010 г., – 416с.
34. Соколов А.Ю. подготовительная работа к мероприятиям посокращению затрат // «Экономический анализ: теория и практика». 2012 г., №21 – с. 43-46.
35. Селезнева Н.Н., ИоноваА.Ф. Финансовый анализ. – М.: «ЮНИТИ». 2011 г., – 419с.
36. Трубочкина М.И. Управление затратами организации: Учебное пособие. М.: «ИНФРА-М». 2010 г., – 218с.
37. Титов В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2013 г., – 352с.

38. Фардиев И.Ш. Состояние и перспективы развития энергетики Республики Башкортостан. Экономим на издержках // «ЭнергетикаБашкортостана». 2011 г., №2 – с. 8-11.
39. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности. 2-е изд. – СПб: «Нева». 2012 г., – 192с.
40. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. Ростов-на Дону: «Феникс». 2010 г., – 384с.
41. Чернышева Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – Ростов-на Дону: «Феникс». 2010 г., – 284с.
42. Чуева Л.Н. Экономика фирмы: Учебник для студентов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2011 г., – 416с.
43. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: «ИНФРА-М». 2010 г., – 428с.
44. Экономика организации: Учебное пособие / Под общ. ред. Е.А. Кантора. – СПб: «Питер». 2010 г., – 352с.
45. Экономика организации: Учеб. / А.Е. Карлик, М.Л. Шухгалтер, Е.А. Горбашко и др. – М.: «ИНФРА-М». 2010 г., – 432с.
46. Экономика промышленности: Учебное пособие для вузов. – В 3-х томах. Т.1. Общие вопросы экономики / А.И. Барановский, Н.Н. Кожевников, Н.В. Пирадова и др. – М.: Издат-во «МЭИ». 2010 г., – 696с.
47. Экономика, организация и планирование теплосилового хозяйства промышленной организации / А.Н. Златопольский, С.А. Прузнер, Е.И. Калинина, Б.С. Ворошилов – 2-е изд., перераб. – М.: «Энергоатомиздат». 2010 г., – 320с.

Таблица П.1 - Состав расходов на производство и реализацию продукции

Наименование расходов	Состав
1	2
1. Материальные расходы	- приобретения сырья и материалов, запасных частей, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, воды и энергии всех видов;
	- приобретения работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями;
	- содержание и эксплуатация фондов природоохранного назначения (очистных сооружений, золоуловителей, фильтров и др.);
	- платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду и др.
2. Расходы на оплату труда	- любые начисления работнику в денежной и натуральной формах;
	- стимулирующие начисления и надбавки;
	- компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда;
	- премии и единовременные поощрительные начисления;
	- расходы на содержание работников, предусмотренные трудовыми и коллективными договорами.
3. Прочие расходы	- суммы налогов и сборов, начисленные в соответствии с законодательством России;
	- арендуемые (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество;
	- расходы на командировки;
	- расходы на содержание служебного автотранспорта;

Продолжение таблицы П.1.

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> - расходы на оплату консультационных, информационных и юридических услуг; - представительские расходы; - расходы на рекламу; - расходы на почтовые, телефонные, телеграфные услуги и другие расходы.
4. Операционные расходы	<ul style="list-style-type: none"> - расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; - проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); - расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; - прочие операционные расходы.
5. Внереализационные расходы	<ul style="list-style-type: none"> - штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора; - возмещение причиненных организацией убытков; - суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; - курсовые разницы; - сумма уценки активов; - перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью; - расходы на осуществление спортивных мероприятий, развлечений и аналогичных мероприятий; - прочие внереализационные расходы.