

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/glava-diploma/12017>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Финансы

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АО «КЛИМОВ» 3

3.1. Краткая характеристика АО «Климов» 3

3.2. Финансовый анализ АО «Климов» 8

3.3. Выявление проблем в финансовом состоянии АО «Климов» 20

3.4. Разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния АО «Климов» 21

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АО «КЛИМОВ»

3.1. Краткая характеристика АО «Климов»

Полное наименование: Акционерное общество «Климов»

Сокращенное наименование: АО «Климов»

Адрес местонахождения: 194100, Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, 11

Основной вид деятельности: разработка, производство и сервисное обслуживание газотурбинных двигателей летательных аппаратов, блоков автоматического регулирования и контроля и их частей.

АО «Климов» – ведущий российский разработчик и производитель газотурбинных двигателей, известный во всем мире. Общество входит в состав Объединенной двигателестроительной корпорации (АО «ОДК») – 100% дочерней компании АО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» по управлению двигателестроительными активами.

АО «Климов» занимается разработкой, серийным производством и сервисным обслуживанием двигателей для большинства вертолетов марки «Миль» и «Камов», разработкой реактивных двигателей для истребительной авиации, разработкой и производством блоков автоматического регулирования и контроля (БАРК).

На сегодняшний день АО «Климов» является единственным предприятием в Российской Федерации, обеспечивающим потребность военной и гражданской авиации страны в турбовальных двигателях российского производства типа ТВЗ-117ВМА и ВК-2500 для вертолетов семейства Ми и Ка.

Видение АО «Климов» – гордость Российской промышленности

Миссия АО «Климов» – российская авиадвигателестроительная корпорация № 1, включающая:

1. Сильное конструкторское бюро:

- работающее на мировом уровне,
- следующее за развитием и потребностями рынка,
- основывающееся на самых последних технологиях,
- способное выполнять поставленные задачи в запланированные сроки, с указанными характеристиками, имея на выходе разработку, соответствующую или превосходящую продукцию конкурентов.

2. Высокотехнологичное производство:

- оборудовано новейшим высокопроизводительным оборудованием,
- внедрены унифицированные процессы и процедуры,
- сконцентрированы и упрощены сборочные процессы.

3. Современный, постоянно развивающийся исследовательско-экспериментальный комплекс, включающий полный цикл испытаний и исследований для двигателей как опытного, так и серийного изготовления;

4. Сильное сервисное подразделение:

- широкий географический охват,
- обеспечение поддержки всего спектра производимой продукции на всем жизненном цикле,
- введение унифицированной системы предоставления сервисной поддержки.

Стратегия АО «Климов» нацелена на укрепление репутации как разработчика и производителя лучших образцов авиационной техники, отвечающих современным и перспективным требованиям.

Основными конкурентами АО «Климов» на российском рынке в сегменте НИОКР являются ФГУП «НПЦ Газотурбостроения «Салют» и ОАО «НПО «Сатурн», ОАО «УМПО».

Среди зарубежных предприятий-конкурентов АО «Климов» в данном сегменте рынка необходимо отметить

такие корпорации как «Пратт энд Уитни» (Канада), Турбомека (Франция), Снекма (Франция), Роллс-Ройс (Англия), Дженерал Электрик, (США).

Основным конкурентом АО «Климов» по производству и поставке двигателей ВК-2500, ТВЗ-117 является АО «Мотор Сич» (Украина).

Размер уставного капитала АО «Климов» на 01.01.2017 года составляет 2 019 404 тыс. руб. Общее количество размещенных акций АО «Климов» составляет 2 019 404 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 000 рублей. Единственным акционером АО «Климов» является АО «ОПК «Оборонпром».

Численность персонала на 01.01.2017 составляет 2 417 человек.

В Приложении 3 представлены основные технико-экономические показатели деятельности АО «Климов» за 2014-2016 гг.

Выручка от реализации продукции является основным источником доходов АО «Климов». По фактическим данным в 2015 году по сравнению с 2014 годом выручка от продаж выросла с 9 893 до 15 212 млн. руб. или почти на 54%, данная тенденция связана не столько с увеличением объема реализации в количественном выражении, сколько с ослаблением рубля, ввиду того, что значительная часть продукции АО «Климов» поставляется на экспорт. В 2016 году наблюдалась обратная тенденция – снижение выручки от реализации 330 млн. руб. или на 2,17%.

Рис. 3.1. Финансовые результаты деятельности АО «Климов», тыс. руб.

Одновременно со снижением выручки в 2016 году наблюдается рост показателя полной себестоимости (включая коммерческие и управленческие расходы) по сравнению с 2015 годом на 1,9% или на 262 млн. руб. Данное увеличение обусловлено ростом себестоимости реализации на 89 млн. руб. ввиду роста объема материальных затрат, связанного с увеличением закупочных цен по основным материалам и комплектующим. Рост себестоимости при одновременном снижении выручки привело к снижению прибыли от реализации в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 42,5% или на 592 млн. руб. Кроме того, в 2016 году наблюдалось снижение чистой прибыли более, чем на 50%.

Рис. 3.2 Динамика численности персонала АО «Климов», чел.

Численность персонала в 2015 году выросла на 64 человека, а в 2016 году снизилась 17 человек (в том числе рабочих на 16 человек) и составила на конец 2016 года 2 417 человек. Вследствие незначительного изменения общей численности персонала структура трудовых ресурсов АО «Климов» также изменилась незначительно. Наибольшую долю в общей численности персонала занимают рабочие корпорации (почти 91%).

В виду снижения численности персонала АО «Климов» в 2016 году наблюдалось снижение фонда заработной платы на 0,31 %, составив 752 млн. руб. Из рисунка 3.3 видно, что снижение среднемесячного объема реализации одного работника сопровождалось ростом среднемесячной заработной платой, что говорит о недостаточно эффективном управлении кадрами корпорации.

Рис. 3.3. Динамика среднемесячного объема реализации и среднемесячной заработной платы (на одного работника), тыс. руб.

Затраты на 1 рубль реализации в 2016 году выросли на 4 копейки по сравнению с 2015 годом, что говорит о снижении эффективности управления затратами на предприятии.

Показатели рентабельности были рассчитаны по показателю прибыли от реализации ввиду того, что значительную часть чистой прибыли занимают прочие доходы и расходы.

Рис. 3.4. Динамика показателей рентабельности, %

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/glava-diploma/12017>