

Министерство образования и науки Российской Федерации
Государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности
(университет)

Кафедра: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
«УЧЕТ И АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
(на примере ОАО «Кемеровский хладокомбинат»)»

Выполнила: ст. гр. ЭКн- 131

Коломеец Д.И

Руководитель: доц.

Черниченко С.Г

Работа защищена:

Кемерово, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Теоретические основы учета и анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	8
1.1 Сущность и понятие финансовых результатов	8
1.2 Порядок формирования и учёта финансовых результатов.....	12
1.3 Методики анализа финансовых результатов и показателей рентабельности	16
Глава 2. Экономическая характеристика ОАО «Кемеровский хладокомбинат»	24
2.1. Общие сведения о предприятии.....	24
2.2 Анализ технико-экономических показателей деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат»	25
Глава 3. Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат».....	43
3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ формы №2 «Отчет о финансовых результатах».....	43
3.2 Факторный анализ выручки от реализации продукции.....	51
3.3 Анализ прибыли от продаж	54
3.4 Анализ прибыли до налогообложения	58
3.5 Анализ прочих доходов и расходов	62
3.6 Анализ динамики показателей рентабельности	64
Заключение.....	69
Список использованной литературы.....	73
Приложения	75
Иллюстрационный материал.....	96

ВВЕДЕНИЕ

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса.

Значение прибыли в современной рыночной экономике огромно. Прибыль – это особый воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, многогранный показатель, характеризующий разные стороны бизнеса: его конечный результат, эффект хозяйственной деятельности коммерческой организации, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности.

Данная тема является актуальной, так как в любых условиях получение прибыли является основной целью организации. Прибыль также является важнейшим источником инвестиций коммерческих организаций, а также материального стимулирования персонала и социальных выплат. Для успешной работы каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности предприятия.

Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности деятельности организации. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных организацией за отчетный период. Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности организации. Высокий уровень рентабельности дает преимущество любому предприятию в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков, что определяет конкурентоспособность, а также степень его независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры. В процессе анализа рентабельности иссле-

дуются уровень показателей, их динамика, определяется система факторов, влияющих на их изменение.

Целью работы является анализ качества финансовых результатов и доходности деятельности предприятия, определение путей повышения прибыли, и рентабельности в условиях деятельности конкретной организации.

Основными задачами работы являются:

- рассмотрение теоретических основ учета и анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия;
- анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия и влияния на них различных факторов.

Объектом исследования выступает ОАО «Кемеровский хладокомбинат».

Предметом исследования выступают финансовые результаты деятельности предприятия.

Расчётным периодом определён временной отрезок 2012-2014 годы.

Информационной базой исследования послужили справочно-методическая литература и данные бухгалтерской отчётности по ОАО «Кемеровский хладокомбинат».

Дипломная работа состоит из 3-х глав.

В первой главе раскрыты теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности и рассмотрены основные методические подходы к анализу финансовых результатов деятельности российских предприятий.

Во второй главе дипломной работы представлена экономическая характеристика предприятия, которая включает в себя общие сведения о предприятии и финансовой службе, анализ основных экономических показателей.

В третьей главе проведен анализ финансовых результатов деятельности и предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия.

В заключение сформулированы основные выводы и обобщены результаты проведенного исследования.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных учёных, таких как: Гиляровская Л.Т., Л.Т., Донцова Л.В. и Никифорова Н.А., Ефимова О.В., Н.В., Зотов В.П., Ковалева А. М., Ковалёв В.В., Колчина Н.В., Лапуста М.Г., Савицкая Г.В., Скамай Л.Г., Шуляк П.Н. и многие другие.

Структура дипломной работы. Дипломная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Она изложена на 70 страницах основного текста. В тексте имеется 22 таблицы, 8 приложений. Список использованной литературы включает 23 источника.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и понятие финансовых результатов

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных), показателей, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Показатели финансовых результатов являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени ее надежности и финансового благополучия.

Экономическая сущность прибыли является сложной и дискуссионной проблемой в современной экономической теории.

Прибыль – это превышение дохода над расходами. Обратное положение называется убытком. С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной точки зрения прибыль – это разность между имущественным состоянием на конец и начало отчетного периода.

В современной теории учёта, прежде всего в англоязычных странах, различают налоговую и экономическую концепции прибыли. В связи с этим возможны два варианта исчисления прибыли: в первом – бухгалтерская прибыль равна налогооблагаемой, во втором – их суммы не совпадают. В первом случае взгляд пользователей бухгалтерской информации устремлён в прошлое, во втором – в будущее. В последнем случае учтён тот факт, что данные финансовой отчетности влияют на курс акций предприятия. Поэтому прибыль, показанная в балансе и отчёте о финансовых результатах, не должна быть тождественна прибыли, с которой уплачиваются налоги. Сущность прибыли наиболее полно выражается в её функциях. В отечественной литературе нет единого

мнения по вопросу о функциях прибыли, в разных источниках насчитывают от двух до шести функций. Большинство экономистов выделяют три функции, наиболее соответствующие природе прибыли. Это функции обобщённого оценочного показателя деятельности, воспроизводственная и стимулирующая функции.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации произведенной продукции работ(услуг), а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на фондовых и валютных биржах).

Информация о финансовых результатах деятельности организации необходима для оценки потенциальных изменений в ресурсах при прогнозировании способности генерировать денежные потоки на основе имеющихся ресурсов. Данная информация формируется в отчете о финансовых результатах. [4]

Основными задачами анализа финансовых результатов являются:

1. Систематический контроль над выполнением производственной программы по прибыли в целом и в разрезе отдельных видов прибылей и убытков.
2. Изучение динамики финансовых результатов за несколько лет.
3. Определение и вычисление влияния основных факторов на изменение суммы прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг.
4. Оценка уровня рентабельности.
5. Поиск возможных внутренних резервов для увеличения прибыли и рентабельности.
6. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Прибыль является важнейшим источником формирования бюджетов всех уровней. Таким образом, в росте прибыли заинтересованы как предприятия, так и государство.

В хозяйственной практике различают следующие показатели:

- валовая прибыль;

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль или непокрытый убыток.

Данные показатели определяются следующим образом:

Валовая прибыль равна выручке от продаж товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС, акцизов, себестоимости проданных товаров, продукции, работ услуг.

Прибыль от продаж равна валовая прибыль минус коммерческие и управленческие расходы.

Прибыль до налогообложения больше прибыли от продаж на сумму процентов к получению, доходов от участия в других организациях, прочих доходов и меньше на сумму процентов к уплате, прочих расходов. Путём вычитания из прибыли до налогообложения налога на прибыль определяется прибыль от обычной деятельности.

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а оставшаяся часть прибыли находится в распоряжении предприятия и называется чистой прибылью. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению: на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников, дивиденды по акциям и др.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в «Отчете о финансовых результатах» (форма № 2 по ОКУД).

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия.

За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшим показателем оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует степень его деловой активности и финансовое благополучие и в конечном счете повышение жизненного уровня населения. Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий. [22, с. 54]

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под влиянием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

Кроме того, на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями и др. Из прибыли производятся отчисления в бюджет, уплачиваются проценты по кредитам банка. [22, с.18]

Чистая прибыль равна прибыли от обычной деятельности плюс ОНА, минус ОНО, плюс минус чрезвычайные доходы (расходы).

1.2 Порядок формирования и учёта финансовых результатов

Достижение правильных соотношений между основными направлениями формирования финансовых результатов определяется эффективностью и реальностью накопительной информации на счетах бухгалтерского учета и отчетности.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов. Для отражения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году используется сч.99 «Прибыли и убытки». По дебету сч.99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (расходы, потери), а по кредиту - прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода. [7]

На сч.99 «Прибыли и убытки» в течение отчетного года отражаются:

1) Прибыль или убыток от обычных видов деятельности - в корреспонденции со сч.90 «Продажи». На нем формируется финансовый, результат от основной деятельности, составляющей основную цель создания организации. Планом счетов рекомендуются следующие субсчета:

- 90-1 «Выручка»;
- 90-2 «Себестоимость продаж»;
- 90-3 «Налог на добавленную стоимость»;
- 90-4 «Акцизы»;
- 90-9 «Прибыль / убыток от продаж», предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции. При признании в учете сумма выручки от продажи продукции, выполнения работ, услуг и др. отражается по кредиту сч.90 «Продажи»

и дебету сч.62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». [14]

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции. При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам затрат:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг и др. списывается с кредита сч.43 «Готовая продукция», 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу», 20 «Основное производство» и др. в дебет сч. 90 «Продажи».

Записи по сч.90-1, 90-2, 90-3, 90-4 производят накопительно, в течение отчетного года. Ежемесячно выявляется финансовый результат путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов по этим субсчетам, который заключительными оборотами списывается с сч.90-9 на сч.99. Таким образом, синтетический счет 90 сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года сч.90-1, 90-2, 90-3, 90-4 закрываются внутренними записями на сч.90-9. Затем закрывается сч.90-9 в корреспонденции со сч.99 «Прибыли и убытки». На первое число нового года остатка по этому счету быть не должно. [2]

2) Сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц - в корреспонденции со сч.91 «Прочие доходы и расходы».

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

- поступления от продажи основных средств и иных активов;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- положительные курсовые разницы;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- прочие доходы. [11]

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отрицательные курсовые разницы;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- прочие расходы. [12]

Планом счетов рекомендуются следующие субсчета:

- 91-1 «Прочие доходы»;
- 91-2 «Прочие расходы»;
- 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов», субсчет предназначен для выявления финансового результата от прочих видов деятельности.

Порядок формирования информации по сч.91 аналогичен сч.90. На первое число нового года сальдо по этому счету быть не должно.

3) Суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных налоговых обязательств, а также суммы причитающихся налоговых санкций - в корреспонденции со сч.68 «Расчеты по налогам и сборам».

Величина условного расхода по налогу на прибыль для целей определения текущего налога на прибыль корректируется по следующей схеме: Условный расход по налогу на прибыль + постоянное налоговое обязательство + отложенный налоговый актив – отложенное налоговое обязательство = текущий налог на прибыль. [8]

Условный расход по налогу на прибыль определяется как произведение бухгалтерской прибыли на ставку налога на прибыль.

Постоянное налоговое обязательство равняется величине, определяемой как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль. Под постоянными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих периодов. Постоянные налоговые обязательства отражаются на счете учета прибылей и убытков в корреспонденции с кредитом счета учета расчетов по налогам и сборам.

Отложенный налоговый актив равняется величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникающих в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль. Отложенные налоговые активы отражаются на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых активов – сч.09.

Отложенные налоговые обязательства равняются величине, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникающих в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль. Эти обязательства отражаются на отдельном синтетическом счете по учету отложенных налоговых обязательств – сч.77.

Под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом или других отчетных периодах. [13]

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской

отчетности сч.99 «Прибыли и убытки» закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со сч.99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) сч.84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Предлагаемая технология обработки информации по сч.90, 91 и 99 позволяет обеспечить формирование данных, необходимых для составления отчета о финансовых результатах. [15]

1.3 Методики анализа финансовых результатов и показателей рентабельности

Методика анализа финансовых результатов- это разработка и использование системы показателей, необходимой для комплексного, системного исследования причинно-следственных связей экономических явлений и процессов в хозяйственной деятельности предприятия.

Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними.

В процессе анализа финансовых результатов применяется ряд специальных способов и приемов.

Существуют следующие основные методы анализа: [8]

1. Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

2. Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом.

3. Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ве-

дется перспективный анализ.

4. Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

5. Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т.п., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

6. Факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на резульативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приёмов исследования.

Факторный анализ может быть, как прямым, так и обратным, т.е. синтез - соединение отдельных элементов в общий резульативный показатель.

Многие математические методы: корреляционный, регрессивный анализ и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже.

Методы экономической кибернетики и оптимального программирования, экономические методы, методы исследования операций и теории принятия решения, безусловно, могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа.

Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т.п., они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.
[5]

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в себя в качестве обязательных элементов:

1) оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ показателей);

2) оценку структуры показателей прибыли и изменений структуры (вертикальный анализ);

3) выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку;

4) изучение в общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ показателей). [3]

Изучению методик анализа финансовых результатов деятельности предприятия в отечественной литературе по анализу уделены, как правило, целые главы, то есть эта тема достаточно хорошо проработана и освещена.

Рассмотрев методики анализа финансовых результатов Шеремета А.Д., Зотова В.П., Ковалева В.В., можно сделать вывод, что все методики достаточно унифицированы и рассмотренные авторы начинают анализ финансовых результатов с проведения горизонтального и вертикального анализа прибыли по данным отчета о финансовых результатах, после чего проводят анализ доходов и расходов организации. Затем проводится факторный анализ финансовых результатов. [5,6,15]

Факторный анализ прибыли состоит из нескольких этапов, которые основаны на составляющих чистой прибыли:

1 этап: факторный анализ прибыли от продаж. В целом прибыль от продаж продукции $P_{п}$ определяется по формуле 1:

$$P_{п} = N_{\text{прод}} - S_{\text{прод}} - S_{\text{ком}} - S_{\text{упр}} \quad (1)$$

где $N_{\text{прод}}$ - выручка от реализации;

$S_{\text{прод}}$ - себестоимость реализованной продукции;

$S_{\text{ком}}$ - коммерческие расходы;

$S_{\text{упр}}$ - управленческие расходы.

Выручка от продаж зависит не только от количества и качества продукции, но и от структуры, цен и рентабельности отдельных видов продукции. В свою очередь, себестоимость продукции определяется структурой изделий и ценами на отдельные элементы затрат.

$$\Delta P_{п} = \Delta N_{\text{прод}} - \Delta S_{\text{прод}} - \Delta S_{\text{ком}} - \Delta S_{\text{упр}} \quad (2)$$

где Δ - изменение соответствующего показателя в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

Рост выручки от продаж и снижение полной себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг приводят к росту прибыли от продаж (или уменьшению убытка) и, наоборот. Если выручка от продаж и себестоимость увеличиваются или уменьшаются на одинаковую величину, то прибыль (убыток) от продаж не изменяется.

2 этап: факторный анализ прибыли до налогообложения. Схема формирования показателя прибыли характеризует основные факторы различных показателей прибыли.

Прибыль до налогообложения определяется по формуле 3:

$$P_{\text{до н/о}} = P_{\text{п}} + D + P_{\text{пол}} - P_{\text{упл}} + P_{\text{д}} - P_{\text{р}} \quad (3)$$

где D – доходы от участия в других организациях;

$P_{\text{пол}}$ – проценты к получению;

$P_{\text{упл}}$ – проценты к уплате;

$P_{\text{д}}$ – прочие доходы;

$P_{\text{р}}$ – прочие расходы.

Формула отражает расчет показателя прибыли до налогообложения на основе значения показателя прибыли от продаж. В случае расчета прибыли до налогообложения на основе исходных показателей (выручки, себестоимости) получаем следующий вариант расчетной модели:

$$P_{\text{до н/о}} = N_{\text{прод}} - S_{\text{прод}} - S_{\text{ком}} - S_{\text{упр}} + D + P_{\text{пол}} - P_{\text{упл}} + P_{\text{д}} - P_{\text{р}} \quad (4)$$

Факторный анализ изменения прибыли до налогообложения проводится по формулам: [7]

$$\Delta P_{\text{до н/о}} = \Delta P_{\text{п}} + \Delta D + \Delta P_{\text{пол}} - \Delta P_{\text{упл}} + \Delta P_{\text{д}} - \Delta P_{\text{р}} \quad (5)$$

3 этап: факторный анализ чистой прибыли.

Чистая прибыль определяется по формуле 6:

$$P_{\text{ч}} = P_{\text{до н/о}} - \text{ТНП} + \text{ОНА} - \text{ОНО}, \quad (6)$$

где ТНП – текущий налог на прибыль,

ОНА – отложенный налоговый актив;

ОНО – отложенное налоговое обязательство.

Факторный анализ чистой прибыли проводится по формулам:

$$\Delta P_{\text{ч}} = \Delta P_{\text{до н/о}} - \Delta \text{ТНП} + \Delta \text{ПНА} - \Delta \text{ПНО}, \quad (7)$$

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Из форм бухгалтерской отчётности используют:

- Бухгалтерский баланс, форма № 1, где отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III).

- Отчёт о финансовых результатах, форма № 2, составляется за год и по внутригодовым отчетным периодам. Он является главным источником информации о формировании и использовании прибыли. В нём показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности. [4]

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода является основным абсолютным показателем безубыточности функционирования организации. Результативность деятельности организации за ряд лет характеризует относительный показатель рентабельности (прибыльности), который может быть исчислен и проанализирован в динамике.

Комплексное исследование показателя прибыли во взаимосвязи с показателями выручки от продаж, затрат, активов, собственного уставного капитала представляет возможность оценить эффективность деятельности организации, привлечения дополнительного капитала и заемных средств. Показатели рентабельности оценивают величину прибыли, полученной с каждого рубля средств, вложенных в активы и деятельность организации.

Приращение прибыли может быть связано как с интенсивным, так и с экстенсивным использованием производственных ресурсов. Поэтому показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке от продаж [7].

Показатель рентабельности отражает соотношение прибыли предприятия и факторов, которые являются, по сути, предпосылками ее возникновения. Сочетание прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по решаемым за-

дачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете показателям прибыли (прибыли от реализации, прибыли до налогообложения и чистой прибыли).

В ходе анализа и диагностики рассчитывают показатели рентабельности основной деятельности, продаж, основного и заемного капитала, основных и оборотных активов. Изучается динамика данных показателей и определяются факторы, на это влияющие [8].

Система показателей рентабельности включает следующие:

1. Рентабельность продаж ($R_{пр}$) – показывает размер прибыли на рубль реализуемой продукции:

$$R_{пр} = P_{п} / N_{прод} \quad (8)$$

где $P_{п}$ – прибыль от продаж;

$N_{прод}$ – выручка от продаж.

Этот показатель свидетельствует об эффективности не только производственно-хозяйственной деятельности, но и финансовой.

2. Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$). Это показатель позволяет инвесторам оценивать потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги.

$$R_{ск} = P_{ч} / СК, \quad (9)$$

где $P_{ч}$ – чистая прибыль,

СК – средняя величина собственного капитала.

3. Рентабельность инвестиций ($R_{и}$) – показатель, отражающий эффективность использования средств, инвестированных в предприятие:

$$R_{и} = P_{до н/о} / (СК+ДО) \quad (10)$$

где $P_{до н/о}$ – прибыль до налогообложения,

ДО – средняя величина долгосрочных обязательств.

4. Рентабельность активов (R_A). Этот показатель рассчитывается как отношение чистой прибыли к общей сумме активов, данный показатель используется в качестве основного и позволяет оценить эффективность суммарных капиталовложений по финансовым источникам вне зависимости от

сравнительных размеров источников этих средств.

$$R_A = P_{\text{ч}} / A, \quad (11)$$

где A – общая сумма активов.

5. Рентабельность текущих активов ($R_{\text{ТА}}$) показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного рубля вложенного в текущие активы:

$$R_{\text{ТА}} = P_{\text{ч}} / \text{ТА}, \quad (12)$$

где ТА – средняя величина текущих активов.

6. Рентабельность производственных фондов предприятия ($R_{\text{ОПФ}}$) определяется по соотношению прибыли (валовой, чистой) к сумме средней стоимости основных и материальных оборотных средств.

$$R_{\text{ОПФ}} = P_{\text{ч}} / (\text{ОПФ} + \text{МОС}), \quad (13)$$

где ОПФ – средняя стоимость основных производственных фондов,

МОС – средняя стоимость материальных оборотных средств.

Изучение системы показателей рентабельности предприятия рекомендуется проводить в динамике и, если возможно, в сравнении с показателями других аналогичных предприятий [5].

Также для изучения влияния каждого из факторов на отдельный показатель рентабельности используют способ цепной подстановки, который состоит в последовательной замене плановой (базовой) величины одного из алгебраических слагаемых или сомножителей на фактический показатель. Все остальные показатели при этом остаются неизменными.

Рассмотрим метод цепных подстановок на примере рентабельности продаж. Рентабельность продаж определяется по формуле (7), при этом прибыль от продаж определяется по формуле (1). Таким образом, рентабельность продаж имеет вид:

$$R_{\text{пр}} = P_{\text{п}} / B * 100\% = (N_{\text{прод}} - S_{\text{прод}} - S_{\text{ком}} - S_{\text{упр}}) / N_{\text{прод}} * 100\% \quad (14)$$

Рассчитаем влияние изменения выручки от реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{пр}N_{\text{прод}}} = ((N_{\text{прод}1} - S_{\text{прод}0} - S_{\text{ком}0} - S_{\text{упр}0}) / N_{\text{прод}1}) - ((N_{\text{прод}0} - S_{\text{прод}0} - S_{\text{ком}0} - S_{\text{упр}0}) / N_{\text{прод}0}) * 100\% \quad (15)$$

Рассчитаем влияние изменения себестоимости реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{пр Sпрод}} = ((N_{\text{прод1}} - S_{\text{прод1}} - S_{\text{ком0}} - S_{\text{упр0}}/N_{\text{прод1}}) - ((N_{\text{прод1}} - S_{\text{прод0}} - S_{\text{ком0}} - S_{\text{упр0}})/N_{\text{прод1}})) * 100\% \quad (16)$$

Рассчитаем влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{прSком}} = ((N_{\text{прод1}} - S_{\text{прод1}} - S_{\text{ком1}} - S_{\text{упр0}})/N_{\text{прод1}}) - ((N_{\text{прод1}} - S_{\text{прод1}} - S_{\text{ком0}} - S_{\text{упр0}})/N_{\text{прод1}})) * 100\% \quad (17)$$

Рассчитаем влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{прСупр}} = ((N_{\text{прод1}} - S_{\text{прод1}} - S_{\text{ком1}} - S_{\text{упр1}})/N_{\text{прод1}}) - ((N_{\text{прод1}} - S_{\text{прод1}} - S_{\text{ком1}} - S_{\text{упр0}})/N_{\text{прод1}})) * 100\% \quad (18)$$

Таким образом, совокупное влияние факторов на рентабельность продаж составило:

$$\Delta R_{\text{пр}} = \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Nпрод}} \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Sпрод}} \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Sком}} \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Супр}}; \quad (19)$$

В странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление с ними позволяет сделать вывод о состоянии рентабельности предприятия. В отечественной практике основной базой для сравнения является информация о величине рентабельности предприятия в предыдущие годы [1].

Глава 2 Экономическая характеристика ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

2.1. Общие сведения о предприятии

Открытое акционерное общество «Кемеровский хладокомбинат» учреждено в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные Общества» от 1 июля 1992 года № 721. Акционерное общество является коммерческой организацией, действующей на основании Устава. Уставный капитал предприятия образован за счет вкладов акционеров Общества и разделен на равные доли, именуемые акциями, с каждой из которых связана одинаковая совокупность обязательств Общества перед оплатившими ее участниками.

Полное фирменное наименование Общества: Открытое акционерное общество «Кемеровский хладокомбинат». Сокращенное фирменное наименование: ОАО «Кемеровский хладокомбинат».

Место нахождения и почтовый адрес ОАО «Кемеровский хладокомбинат»: Российская Федерация, 650070, г. Кемерово, ул. Тухачевского, 52

Основной целью предприятия является получение прибыли.

Основными видами деятельности являются:

- коммерческая, сбытовая, посредническая деятельность;
- долговременное хранение продовольственных товаров;
- производство товаров народного потребления;
- создание собственных производственных и перерабатывающих мощностей, складских и других вспомогательных объектов, транспортной и торговой сетей (оптовой и розничной);
- организация совместных предприятий с зарубежными компаниями в интересах насыщения рынка Кемеровской области продуктами питания;

- осуществление экспортных, импортных, товарообменных операций;
- оказание услуг складского хозяйства;
- оказание посреднических, консультационных и иных услуг;
- оказание услуг населению;
- осуществление любых иных видов деятельности, не запрещенных законодательством РФ и в соответствии с его требованиями и целью своей деятельности.

ОАО «Кемеровский хладокомбинат» производит и/или реализует следующую продукцию:

- замороженную рыбную продукцию;
- рыбные консервы (пресервы);
- мороженое «Снежный городок».

В самом широком ассортименте представлено мороженое. Причем его ассортимент постоянно пополняется. Ассортимент мороженого в стаканчиках, рожках и на палочках не менее 50 сортов.

На ОАО «Кемеровский хладокомбинат» начато производство новых видов щербета в глазури из фруктового льда, после реконструкции запущена в эксплуатацию импортная линия по изготовлению мороженого эскимо (10 видов с различными наполнителями) производительностью 3 тонны в смену, а также «семейного» мороженого в упаковке, весом более 300 грамм.

Продукция «Снежный городок» пользуется спросом в тридцати регионах России, а кроме того в Казахстане.

В 2016 г. планируется произвести около двенадцати тысяч тонн мороженого. На «Кемеровском хладокомбинате» работают линии по производству мороженого от мировых лидеров из Швеции, Италии, Польши.

2.2 Анализ технико-экономических показателей деятельности

ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

Анализ работы предприятия начинается с изучения показателей выпуска продукции. Основной целью анализа выпуска и реализации продукции является поиск резервов повышения объемов конкурентоспособной, рентабельной продукции. Основное назначение предприятия состоит в выпуске продукции, удовлетворяющей определенные общественные потребности. В ходе могут применяться натуральные, стоимостные показатели объемов производства продукции. Последний показатель является наиболее предпочтительным. В стоимостном измерении выделяют валовую, отгруженную и реализованную продукцию. Валовая продукция – это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство. Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Объем реализованной продукции включает стоимость продукции, отгруженной и оплаченной покупателями и заказчиками. Анализ данных выпуска и реализации продукции представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ выпуска и реализации продукции, в тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонение, +/-			Темп роста, %
	2012	2013	2014	13/12	14/13	14/12	14/12
Объем выпуска продукция., тыс.руб.:	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	79,28
Реализованная продукция., тыс.руб.:	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	79,28

Как видно из данных таблицы 1, у организации наблюдаются уменьшение в производстве и реализации продукции. Если в 2013 г. объем выпуска продукции снизился на 60302 тыс. руб., то к 2014г. происходит так же уменьшение данного показателя на 238622 тыс. руб.

Сравнивая темпы роста объема выпуска и реализации за 3 года можно отметить, что. производство не опережало реализацию, следовательно на предприятии не наблюдается затоваривание и накапливание остатков нереа-

лизированной продукции на складах предприятия. Следовательно налажена оплата покупателями продукции, т.е. платежная дисциплина. Данный момент положительно отражается на деятельности предприятия.

Целью анализа использования основных фондов является поиск резервов повышения эффективности их использования. В процессе анализа рассматривается динамика стоимости основных фондов, дается оценка состава и структуры основных фондов, возрастная характеристика, анализируется движение, техническое состояние основных фондов, производится факторный анализ фондоотдачи.

Анализ эффективности использования основных фондов позволяет решить такие важные вопросы управления, как увеличение загрузки оборудования, повышение отдачи оборудования, снижение потерь времени работы оборудования, обновление основных фондов. При анализе обеспеченности изучают объем основных фондов, определяют динамику среднегодовой стоимости основных фондов, устанавливается, какие изменения произошли в анализируемом периоде.

Анализ обеспеченности основными фондами представлен в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, на протяжении всех анализируемых периодов наблюдается плавный прирост основных фондов у организации, в 2013 г. на 46275 тыс. руб. или на 6,79%, а в 2014 г. на 68195 тыс. руб. или на 8,97%.

Внутри ОПФ наибольший прирост в 2014 г. произошел по активной части а именно по статье машины и оборудования, которые увеличились на 65031 тыс. руб.

А в пассивной части наибольший прирост имеет статья здания, которое увеличилось в 2014 году на 2989 тыс. руб.

Говоря об удельном весе отдельной группы основных производственных фондов в общей величине можно отметить, что во всех трех анализируемых периодах наибольший удельный вес занимает активная часть ОПФ: в 2012 г. – 44,39%, в 2013 г. – 67,11%, в 2014 г. – 69,52%.

Таблица 2

Наличие и движение основных средств, находящихся на балансе организации, тыс. руб.

Наименование показателя	Год						Отклонение, +/-			Темп роста, %		
	2012		2013		2014		2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2013	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2013
	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %						
-Всего ОПФ:	69288	100	115563	100,	137483	100	46275	21920	68195	166,79	118,97	198,42
-здания	34819	50,25	34821	30,13	37808	27,50	2	2987	2989	100,01	108,58	108,58
-сооружения	3714	5,36	3187	2,76	4102	2,98	-527	915	388	85,81	128,71	110,45
Итого пассивная часть	38533	55,61	38008	32,89	41910	30,48	-525	3902	3377	98,64	110,27	108,76
-машины и оборудование	26093	37,66	73075	63,23	91124	66,28	46982	18049	65031	280,06	124,70	349,23
-транспортные средства	360	0,52	211	0,18	201	0,15	-149	-10	-159	58,61	95,26	55,83
-производственный и хозяйственный инвентарь	207	0,30	174	0,15	153	0,11	-33	-21	-54	84,06	87,93	73,91
Земельные участки	4095	5,91	4095	3,54	4095	2,98	0	0	0	100	100	100
Итого активная часть	30755	44,39	77555	67,11	95573	69,52	46800	18018	64818	252,17	123,23	310,76

Если рассматривать отдельные показатели, то здесь наибольший удельный вес занимают машины и оборудование, на протяжении трех лет эта статья увеличивается по удельному весу составляет на 2014 г. – 66,28% это более 50%- это является положительным моментом деятельности организации, поскольку именно от наличия машин и оборудования на предприятии зависит выпуск и качество продукции, а в последствии и прибыль.

Для оценки интенсивности и характера движения основных фондов применяются следующие показатели: коэффициент ввода, коэффициент выбытия, коэффициент компенсации выбывших, коэффициент прироста (замещения). Данные для анализа сводятся в таблице 3.

Для оценки интенсивности и характера движения основных фондов применяются следующие показатели:

1. Коэффициент ввода или обновления, показывает долю ОФ, вновь введенных в отчетном периоде и их стоимости на конец периода.

$$K_{\text{вв}} = \text{ОФ}_{\text{п}} / \text{ОФ}_{\text{к.г.}} \quad (20)$$

$\text{ОФ}_{\text{п}}$ – стоимость поступивших ОФ;

$\text{ОФ}_{\text{к.г.}}$ – стоимость ОФ на конец года.

2. Коэффициент выбытия, показывает долю ОФ, выбывших в отчетном периоде к их стоимости на начало периода.

$$K_{\text{выб.}} = \text{ОФ}_{\text{в}} / \text{ОФ}_{\text{н.г.}} \quad (21)$$

$\text{ОФ}_{\text{в}}$ – стоимость выбывших ОФ;

$\text{ОФ}_{\text{н.г.}}$ – стоимость ОФ на начало периода.

3. Коэффициент компенсации выбытия показывает, сколько введенных ОФ по их стоимости приходится на рубль выбывших ОФ.

$$K_{\text{комп.}} = \text{ОФ}_{\text{п}} / \text{ОФ}_{\text{в}} \quad (22)$$

4. Коэффициент прироста показывает прирост стоимости ОФ на рубль их стоимости на начало периода.

$$K_{\text{пр.}} = (\text{ОФ}_{\text{п}} - \text{ОФ}_{\text{в}}) / \text{ОФ}_{\text{н.г.}} \quad (23)$$

Анализ данных таблицы 3 свидетельствует о недостаточно интенсивном движении ОФ за анализируемый период год. Коэффициент ввода ОПФ

составил 19,6%. В 2013-2014 годы ввод собственных основных средств снижается. В 2013 году – 16,5%, в 2014 году – 7,5%. Коэффициент выбытия в 2012 году 2,8%, в 2013 2,7%, в 2014 году 0,3%. Таким образом, идет компенсация выбывших основных средств в 2014 году составила 3,8%. В основном происходит обновление в активной части. В 2012 году активная часть обновляется за счет производственного оборудования 19,3%. С каждым годом коэффициент снижается. Статья «здания, помещения, сооружения», по которым в 2013 году коэффициент ввода составил 26,04%. При том выбытие по сравнению с вводом не значительное 0,3%.. Такой показатель, как «транспортные средства» в большей степени выбывает и в меньшей степени вводится, поэтому коэффициент прироста у этого показателя за 2012 и 2013 года отрицательный и составил -8,2% и -4,9%. В 2014 году ввод превышает выбытие и прирост составил 14,1%. В целом по предприятию ввод превышает выбытие, за счет обновления ОПФ.

Таблица 3

Анализ движения основных фондов, %.

Наименование показателя	Коэффициенты											
	Ввода			Выбытия			Компенсация вы- бывших			Прироста		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
-Собственные основные средства всего, в т. ч.:	19,6	16,5	7,5	2,8	2,7	0,3	11,7	13,8	3,8	20,9	16,5	7,8
-здания, помещения, соору- жения	22,5	26,04	9,2	-	0,3	0,2	-	0,7	2,5	29,1	34,9	9,8
-производственное оборудо- вание	19,3	14,4	6,5	2,9	2,8	0,06	12,6	17,5	0,9	20,6	15,4	7,7
-транспортные средства	8,3	9,6	23,4	15,6	14,1	7,2	204	153,9	33,8	-8,2	-4,9	14,1
Активная часть	44	34,2	47,4	18,5	21,2	10,86	226,6	211,3	266,7	40,2	21,9	38,7
Пассивная часть	22,5	26,04	9,2	-	0,3	0,2	-	0,7	232,8	29,1	34,9	9,8

Результаты процесса обновления отражаются в степени изношенности ОПФ, которая характеризуется коэффициентами износа и годности:

- 1) Коэффициент износа - показывает, насколько изношены объекты ОПФ на определенную дату;
- 2) Коэффициент годности – показывает степень пригодности ОПФ для дальнейшего использования.

Состояние ОПФ считается:

- удовлетворительным, если $K_{изн} < 50\%$;
- неудовлетворительным, если $K_{изн} > 50\%$

Таблица 4

Показатели технического состояния ОПФ, тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонение		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Первоначальная стоимость ОПФ,	170823	226739	276830	55916	50091	106007
Износ ОПФ	101535	111176	139347	9641	28171	37812
Остаточная стоимость,	69288	115563	137483	46275	21920	68195
$K_{изн}, \%$	59,44	49,03	50,34	-10,41	1,30	-9,10
$K_{год}, \%$	40,56	50,97	49,66	10,41	-1,30	9,10

Анализ данных таблицы 4 показал, что величина первоначальной стоимости ОПФ в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 106007 тыс. руб. и составила 276830 тыс. руб.

Коэффициент износа в 2014 году по сравнению с 2012 годом снизилась на 9,10% и составила 50,34%. Следовательно, оборудование поступает в достаточном количестве, происходит необходимая замена старого оборудования на новое.

За весь период амортизационные отчисления увеличиваются на 37812 тыс. руб. и составила в 2014г.- 139347тыс. руб. Тем самым коэффициент годности увеличился в 2014г. на 9,10%. и в 2014 году он составил 49,66%.

Производительность труда на предприятии и эффективность производства в большей мере зависят от эффективности использования основных средств, отражают следующие показатели: фондоотдача, фондоемкость. Данные для анализа сводятся в таблице 5.

Из таблицы 5 видно, что фондоотдача в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 0,47 и составила 0,68.

Фондоемкость, наоборот уменьшилась на 3,34. Это происходит за счет уменьшения выпуска продукции на 238622 тыс. руб.

Проанализируем динамику численности и структуры персонала, оценим обеспеченность предприятия промышленным персоналом в анализируемом периоде. В процессе анализа численности определяется ее изменение в целом по предприятию и по отдельным категориям трудящихся по сравнению с предшествующим периодом. За 2014 год наблюдалась увеличение ОПФ. Поскольку за эти три года предприятие имело прибыль, в 2012 г. -2965 тыс.руб., в 2013г. – 3008 тыс.руб., в 2014 г. – 3153 тыс.руб., это говорит о положительной оценке предприятия.

Предприятию необходимо сохранить и стараться улучшить в будущем достигнутые результаты для успешной деятельности.

Таблица 5

Показатели эффективности использования ОПФ, тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонение, +/-			Темп роста, %		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
1. Объем выпуска продукция., тыс.руб.:	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	84,51	93,8	79,28
2. Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	162827	198781	234635	35954	35854	71808	122,08	118,04	144,10
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	2965	3008	3153	43	145	188	101,45	104,82	106,34
4. Среднесписочная численность рабочих, чел	418	380	410	-38	30	-8	90,91	107,89	98,09
5. Фондоотдача, руб./руб.	0,21	0,39	0,68	0,18	0,29	0,47	187,74	173,78	326,27
6. Фондоемкость, руб./руб.	4,82	2,57	1,48	-2,25	-1,09	-3,34	53,26	57,54	30,65
8. Рентабельность ОФ, %	0,003	0,0004	0,003	-0,003	0,003	0	13,33	750	100

В рамках анализа использования труда и заработной платы происходит изучение показателей численности, динамики и причин движения рабочей силы, состава, структуры и квалифицированного уровня ее; трудоемкость продукции; определение влияния численности рабочих на выполнение плана по выпуску продукции; исследование достигнутого уровня ПТ, его динамики; определение интенсивных и экстенсивных факторов изменения ПТ; определение размеров и динамики средней зарплаты; изучение соотношений темпов роста оплаты и ПТ. От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем выполнения всех работ, степень использования машин, механизмов и как следствие – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами их динамика и структура сведен в таблице 6.

Таблица 6

Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами, их динамика и структура

Показатели	Год						Отклонения, +/-					
	2012		2013		2014		чел.			уд. вес, %		
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
1. Всего персонал, в т.ч.	1328	100	1363	100	1377	100	35	14	49	-	-	-
2. ППП	1310	98,64	1342	98,46	1357	98,55	32	15	47	-0,19	0,09	-0,10
рабочие	1207	90,89	1237	90,76	1239	89,98	30	2	32	-0,13	-0,78	-0,91
служащие	21	1,58	21	1,54	25	1,82	0	4	4	-0,04	0,27	0,23
специалисты	63	4,74	65	4,77	70	5,08	2	5	7	0,02	0,31	0,34
руководители	19	1,43	19	1,39	23	1,67	0	4	4	-0,04	0,28	0,24
3. Не-промышленный персонал	18	1,36	21	1,54	20	1,45	3	-1	2	0,19	-0,09	0,10

Из (табл.6) видно, что на предприятии за анализируемый период численность возрастает в целом на 49 чел., в том числе по рабочим – численность увеличилась на 32 человека, по служащим на 4 чел., количество специалистов увеличилось на 7 чел., непромышленного персонала – на 2 чел., руководителей стало на 4 чел. больше. Увеличение численности персонала, и приобретения ОС, обусловлено, увеличением мощностей предприятия, и как следствие увеличением объемов производства.

Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами, их динамика и структура. Численность работающих, связанная с их приемом и увольнением, независимо от причин выбытия и источников пополнения, называют оборотом. Важнейший объект анализа движения трудовых ресурсов – движение кадров, которое характеризует динамику численности работающих. Изменение рабочей силы.

Анализ движения трудовых ресурсов представлен в (табл.7).

Таблица 7

Анализ движения трудовых ресурсов.

Показатели	Год			Отклонение, +/-			Темпы роста, %		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
1. Численность на начало года	1320	1328	1363	8	35	43	100,61	102,64	103,26
2. Принято	39	55	63	16	8	24	141,03	114,55	161,54
3. Уволено всего	31	20	49	-11	29	18	64,52	245,00	158,06
в том числе:									
- по причине текучести	15	12	11	-3	-1	-4	80,00	91,67	73,33
4. Численность на конец года	1328	1363	1377	35	14	49	102,64	101,03	103,69
5. Среднесписочная численность	418	380	410	-38	30	-8	90,91	107,89	98,09
6. Оборот	70	75	112	5	37	42	107,14	149,33	160,00
7. Коэффициент по приему	0,09	0,14	0,15	0,05	0,01	0,06	155,13	106,16	164,69
8. Коэффициент по выбытию	0,07	0,05	0,12	-0,02	0,07	0,05	70,97	227,07	161,15
9. Коэффициент текучести	0,04	0,03	0,03	0,00	0,00	0,01	88,00	84,96	74,76

По данным (табл.7) видно, что движение трудовых ресурсов предприятия можно характеризовать как неравномерное. Оборот численности в 2012 году составил 70 чел, в 2013 году – 75 чел. и в 2014 году –112 чел. Можно предположить, что большой оборот уволенных и принятых в 2012 и 2013 годах связан с обновлением производственных мощностей, и как следствие – увеличением объема работы. Коэффициент по приему работников за период увеличился на 64,69%. А коэффициент по выбытию сократился на 61,15%. Причем коэффициент текучести также сократился с показателя 0,15 до 0,11. Положительный момент в кадровой политике, это то что показатель коэффициента по приему за весь период превышает коэффициент по выбытию рабочей силы, что свидетельствует о достаточности обновления трудовых ресурсов. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов сведен в (табл.8).

Таблица 8

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Показатели	Год			Отклонение, +/-			Темп роста, %	
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	14-13	14-12
1. Выпуск продукции, тыс. руб.	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	93,8	79,28
2. Среднесписочная численность ППП, чел	1310	1342	1357	32	15	47	101,12	103,59
3. Среднесписочная численность рабочих, чел	1207	1237	1239	30	2	32	100,16	102,65
4. Доля рабочих в ППП	0,92	0,92	0,91	0,00	-0,01	-0,01	99,05	99,10
5. Число дней работы	249	248	249	-1	1	0	100,40	100,00
6. Средняя продолжительность дня, час	7,6	7,45	7,45	-0,15	0	-0,15	100,00	98,03
7. Среднегодовая выработка ППП, тыс. руб./чел	2,59924	3,89493	4,18939	1,30	0,29	1,59	107,56	161,18
8. Среднегодовая выработка рабочего, тыс. руб./чел	2,82104	4,22555	4,58838	1,40	0,36	1,77	108,59	162,65
9. Среднечасовая выработка рабочего, тыс. руб./чел	0,0015	0,0023	0,0025	0,0008	0,0002	0,0010	108,15	165,92

Данные из табл.8 свидетельствуют об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов. Так, на протяжении всего анализируемого периода среднегодовая выработка ППП в целом увеличилась на 1,59 тыс. руб./чел или на 61,18%. То есть практически в полтора раза поднялась производительность труда. Среднегодовая выработка на одного рабочего повысилась на 1,77 тыс. руб., в процентном соотношении – на 62,65 %, а среднечасовая даже превысила эти показатели – ее прирост составил 65,92%, то есть, при неизменном уровне численности рабочих, среднестатистический рабочий стал производить в 2014 году продукции на 2000 рублей больше чем в 2012 году. Это положительная динамика, которая частично и объясняет большой оборот кадров, о чем было сказано в предыдущем абзаце. На предприятии повышается уровень управления кадрами и происходит естественный «отсев» кадров.

Анализ затрат на производство позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию финансовых и материальных возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции. Анализ затрат на рубль товарной продукции представлен в (табл.9).

Таблица 9

Анализ динамики затрат на 1 рубль товарной продукции, тыс.руб.

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Объем выпуска продукции, тыс. руб.	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	84,51	93,80	79,28
2.Себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	871019	714753	653715	-156266	-61038	-217304	82,06	91,46	75,05
3.Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп. (2/1)	0,76	0,73	0,72	-0,02	-0,02	-0,04	97,10	97,50	94,67

Как видно из таблицы 9, затраты на 1 рубль товарной продукции в 2014 году уменьшились на 0,02 руб. и составил 0,72 руб.

Уменьшение показателя в 2014 году произошло по большей части за счет снижения объема товарной продукции, так как темп прироста товарной продукции больше, чем себестоимости (79,28% и 75,05% соответственно), что является положительным моментом.

Анализ затрат по экономическим элементам. Затраты по экономическим элементам отражают затраты по экономическому содержанию независимо от места возникновения затрат.

При анализе затрат по экономическим элементам прежде всего изучаются не абсолютные отклонения, а структура затрат и их динамика, сопоставляется удельный вес отдельных статей сметы затрат за ряд периодов. Анализ затрат по экономическим элементам констатирует факт отклонений, но не позволяет установить причины и место возникновения отклонений. Этот анализ помогает найти направление поиска резервов, выявить наиболее затратноемкие статьи, виды затрат на которое следует обратить внимание.

Таблица 10

Анализ затрат и их структуры по экономическим элементам, тыс. руб.

Показатели	Год.			Отклонение, +/-			Темп роста. %
	2012	2013	2014	13/12	14/13	14/12	2014/2012
Материальные затраты	683849	612803	591843	-71046	-20960	-92006	86,55
Расходы на оплату труда	104269	103880	102145	-389	-1735	-2124	97,96
Отчисления на социальные нужды	26664	26803	306434	139	279631	279770	1149,24
Амортизация основных средств	11861	14991	11801	3130	-3190	-60	99,49
Прочие затраты	294847	186661	111503	-108186	-108186	-183344	37,82

Как видно из таблицы 10 за весь исследуемый период наблюдается уменьшение материальных затрат на 92006 тыс. руб. и составили в 2014 году 591843 тыс. руб. . Уменьшение материальных затрат свидетельствует о уменьшении стоимости сырья Этот фактор практически не зависит от предприятия,

нужно учитывать специфику производства и понимать, что цены на сырое регулируются и на уровне региональных властей, и рыночными механизмами. Уменьшение прочих затрат – положительный момент, т.к. это свидетельствует об уменьшении затрат на управление организацией.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом амортизация уменьшилась на 3190 тыс. руб. и составила 14991 тыс. руб. За 2014 год по сравнению с 2012 годом он снижается на 60 тыс. руб. Так же в 2014 году резко уменьшаются прочие затраты на 183344 тыс. руб. За три года показатель уменьшился на 183344 тыс. руб. В 2014 году он равен 111503 тыс. руб. Также идет уменьшение затрат на оплату труда на 2124 тыс. руб. с 104269 тыс.руб. до 102145 тыс. руб.. Как следствие с ростом затрат на оплату труда увеличиваются отчисления на социальные нужды, что мы и видим, они увеличиваются на 179770 с 26664 тыс.руб. до 306434 тыс. руб.

Анализ динамики показателей удельных затрат представлен в таблице 11.

Таблица 11

Анализ динамики показателей удельных затрат

Показатели	Год			Отклонение, +/-			Темп роста, %
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013	2014/2012	2014/2012
Материалоемкость	13,20	12,68	12,44	-0,53	-0,24	-0,77	94,19
Зарплатоемкость	2,53	2,70	8,59	0,18	5,88	6,06	339,62
Амортизациоёмкость	0,23	0,31	0,25	0,08	-0,06	0,02	108,28

Из данных таблицы 11 мы видим, что материальные затраты на рубль выпущенной продукции за анализируемый период уменьшаются на 0,77 коп. и составляют в 2014 году уже 12,44 руб. на рубль выпущенной продукции. Зарплатоемкость в 2014 году увеличилась на 6,06 руб. и составила 8,59 руб. Амортизациоёмкость в 2014 году увеличилась по сравнению с 2012 годом на 0,02 коп. и составила 0,25 коп.

Подводя итог технико-экономической характеристики организации за последние три года, можно дать комплексную оценку деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат» на основе данных (табл.12).

Таблица 12

Экономические показатели деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

Показатели	Год			Отклонение, (+/-)			Темп роста, %		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	84,51	93,80	79,28
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	871019	714753	653715	-156266	-61038	-217304	82,06	91,46	75,05
3. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	162827	198781	234635	35954	35854	71808	122,08	118,04	144,10
4. Среднесписочная численность ППП, чел.	1310	1342	1357	32	15	47	102,44	101,12	103,59
5. Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.	0,76	0,73	0,72	-0,02	-0,02	-0,04	97,10	97,50	94,67
6. Фондоотдача, руб./руб.	0,21	0,39	0,68	0,18	0,29	0,47	185,71	174,36	323,81
7. R ОПФ. %	0,003	0,0004	0,003	-0,0026	0,0026	0	13,33	750,00	100,00
9. Среднемесячная заработная плата ППП, руб.	12 786	15 400	18 116	2 614	2 716	5 330	120,44	117,64	141,68
10. Среднегодовая выработка ППП, тыс. руб./чел	2,59924	3,89493	4,18939	1,30	0,29	1,59	149,85	107,56	161,18
11. Чистая прибыль (убыток)	2965	3008	3159	43	151	194	101,45	105,02	106,54

По данным (табл.12) на протяжении всего анализируемого периода выручка от реализации продукции уменьшилась на 238622 тыс.руб. выручка от реализации товарной продукции сопровождается уменьшением себестоимости на 217304 тыс. руб. Как видим темп роста товарной продукции опережает темп роста себестоимости или затрат на производство.

В течение анализируемого периода происходит рост среднегодовой стоимости ОПФ на 71808 тыс. руб. Повышается показатель и фондоотдачи, ее рост за период составил 0,29.

Рентабельность ОПФ в течение периода не изменился.

Показатель среднегодовой выработки на одного работника ППП свидетельствует об увеличении эффективности использования трудовых ресурсов. Так, на протяжении всего анализируемого периода выработка в целом увеличивалась, в 2014 году по сравнению с 2012 – на 1,59%. Это свидетельствует об эффективности управления кадрами на предприятии.

Но в конечном итоге все самым положительным моменты является, то обстоятельство, что предприятие по итогам 2012 г., 2013 г. и 2014 г. была получена прибыль.

Глава 3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОАО «Кемеровский хладокомбинат»

3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ формы №2 «Отчета о финансовых результатах»

Для анализа и оценки динамики, и уровня показателей прибыли используем данные формы №2 «Отчет о финансовых результатах» организации ОАО «Кемеровский хладокомбинат» за три года.

Показатели, формирующие прибыль от продаж отражают объем, уровень и экономическую эффективность производственных, финансовых и хозяйственных процессов деятельности организации, как в целом, так и по отдельным направлениям. [5]

Аналитические показатели могут быть получены непосредственно из плановых, учетных, отчетных источников информации, а также в результате их сочетания, преобразования и обработки. В содержании показателей выражается экономическая сущность изучаемых процессов, а в числовом значении – их конкретное измерение. Например, содержанием показателя «выручка от продаж» является объем продукции, отгруженной покупателям (либо объем выполненных и сданных заказчиком работ, либо объем оказанных услуг), а числовыми значениями – сумма этой выручки, данные о ее динамике, проценты выполнения плана и т.д. Аналитические показатели классифицируются следующим образом:

- по содержанию;
- способу выражения;
- широте использования;
- характеру применения.

1. По содержанию показатели делятся на две группы.

1.1. Количественные показатели. Они характеризуют размер, величину хозяйственных процессов и изменения, происходящие в них. К таким по-

казателям относятся, например, выручка от продаж, численность работников, количество машин, станков и т.д.

1.2. Качественные показатели. Они отражают существенные особенности хозяйственных процессов, их экономическую эффективность и целесообразность. К ним относятся, например, себестоимость продукции, производительность труда, рентабельность.

Качественные и количественные показатели не изучаются отдельно, так как они взаимосвязаны и взаимозависимы. Так, объем продукции (количественный показатель) может быть представлен как произведение среднесписочной численности рабочих (количественный показатель) и средней выработки одного рабочего (качественный показатель). Можно привести и другой пример: увеличение объема выпуска продукции (количественный показатель) при прочих равных условиях ведет к снижению себестоимости (качественный показатель) за счет уменьшения доли условно-постоянных расходов на единицу продукции.

2. По способу выражения показатели можно разделить на две группы.

2.1. Абсолютные (объемные) показатели. Они отражают определенную совокупность производственных, финансовых и хозяйственных процессов, характеризующую одновременно их объем, структуру и качественные особенности.

В зависимости от применяемых измерителей абсолютные показатели могут быть натуральными, трудовыми, стоимостными (денежными). Так, объем выпуска продукции может быть измерен в натуральных (тонны, кубометры, килограммы, метры, штуки), трудовых (нормо-часы), денежных единицах.

В зависимости от порядка исчисления абсолютные показатели могут быть интервальными, моментными, средне хронологическими.

Интервальные показатели характеризуют величину процесса или его результат за определенный отрезок времени – день, месяц, квартал, год, на-

пример выручка от продаж за сентябрь отчетного года.

Моментные показатели отражают величину хозяйственных ресурсов на определенную дату, например остаток по счету «Материалы» на балансовую дату.

Средне хронологические показатели отражают средний размер ресурсов за определенный период времени, например среднесписочная численность персонала за год, среднегодовая стоимость основных фондов. [12] Данные горизонтального анализа сведены в (табл.15).

Анализ динамики показателей прибыли, по данным (табл.13), показал, что предприятие ОАО «Кемеровский хладокомбинат» получало прибыль в 2012-2014 годах. Рассмотрим подробнее все показатели анализа. Темпы роста объема продаж наблюдаются за анализируемый период скачкообразно. Если в 2012 году он составляет 84,51%, то в 2013 году 93,80%, а уже в 2014 году 79,28%. Положительно то, что темпы роста объема продаж превышают темпы роста себестоимости продукции. Смотри на весьма благополучное положение с темпами роста и абсолютным приростом основных показателей характеризующие финансовые результаты деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат», имеют место следующие моменты деятельности предприятия, такие как, уменьшение коммерческих расходов соответственно на 20068 и 57653 тыс. руб., что составляет 91,98% и 74,98%. Уменьшение коммерческих расходов означает уменьшение затрат. Это положительный фактор. В состав коммерческих расходов входят затраты на затаривание и упаковку, погрузка в транспортные средства, хранение товаров, реклама. Увеличиваются прочие расходы в 2012 году с 24572 тыс. руб. и в 2014 году до 83368 тыс. руб. А наряду с этим увеличиваются прочие доходы в 2014 году по сравнению с 2012 годом, что незамедлительно сказывается на финансовых результатах. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2014 году по сравнению увеличилась на 224 тыс. руб. и 194 тыс. руб.

Таблица 13

Анализ динамики показателей прибыли, тыс. руб.

Показатели	Год			Изменение, +/-			Темпы роста, %		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
1. Выручка от продажи	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	84,51	93,80	79,28
2. Себестоимость продукции	871019	714753	653715	-156266	-61038	-217304	82,06	91,46	75,05
3. Валовая прибыль	280459	258405	259141	-22054	736	-21318	92,14	100,28	92,40
4. Коммерческие расходы	250471	230385	172732	-20 086	-57653	-77739	91,98	74,98	68,96
5. Прибыль (убыток) от продаж	29988	28020	86409	-1968	58389	56421	93,44	308,38	288,15
6. Проценты к получению	44	20	29	-24	9	-15	45,45	145,00	65,91
7. Проценты к уплате	21085	21296	25942	211	4 646	4 857	101,00	121,82	123,04
8. Прочие доходы	19338	43518	26809	24 180	-16 709	7 471	225,04	61,60	138,63
9. Прочие расходы	24572	46502	83368	21 930	36 866	58 796	189,25	179,28	339,28
10. Прибыль(убыток) до налогообложения	3713	3760	3937	47	177	224	101,27	104,71	106,03
11. Текущий налог на прибыль	750	762	783	12	21	33	101,60	102,76	104,40
12. в т.ч. ПНО	1807	1270	2710	-537	1 440	903	70,28	213,39	149,97
13. Изменение ОНО	2	10	5	8	-5	3	500,00	50,00	250,00
14. Чистая прибыль (убыток)	2965	3008	3159	43	151	194	101,45	105,02	106,54
15. Чистая прибыль(убыток) на 1 рубль прибыли от продаж, %	9,89	10,74	3,66	1	-7	-6	108,58	34,06	36,98

Структурно-динамический анализ показателей прибыли, тыс. руб.

Показатели	Год			Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, %			Изменение структуры, (+/-)		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
1. Выручка от продажи	1 151 478	973 158	912 856	100	100	100	-	-	-
2. Себестоимость продукции	871 019	714 753	653 715	75,64	73,45	71,61	-2,20	-1,83	-4,03
3. Валовая прибыль	280459	258405	259141	24,36	26,55	28,39	2,20	1,83	4,03
4. Коммерческие расходы	250471	230385	172732	21,75	23,67	18,92	1,92	-4,75	-2,83
5. Прибыль(убыток) от продаж	29988	28020	86409	2,60	2,88	9,47	0,27	6,59	6,86
6. Проценты к получению	44	20	29	0,004	0,002	0,003	-0,002	0,001	-0,001
7. Проценты к уплате	21085	21296	25942	1,83	2,19	2,84	0,36	0,65	1,01
8. Прочие доходы	19338	43518	26809	1,83	4,47	2,94	2,64	-1,54	1,11
9. Прочие расходы	24572	46502	83368	2,13	4,78	9,13	2,64	4,35	7,00
10. Прибыль(убыток) до налогообложения	3713	3760	3937	0,32	0,39	0,43	0,06	0,04	0,11
11. Текущий налог на прибыль	750	762	783	0,07	0,08	0,09	0,01	0,01	0,02
12. в т.ч. ПНО	1807	1270	2710	0,16	0,13	0,30	-0,03	0,17	0,14
13. Изменение ОНО	2	10	5	0,000	0,001	0,001	0,001	0,001	0,000
14. Чистая прибыль (убыток)	2965	3008	3159	0,26	0,31	0,35	0,05	0,04	0,09

Структурно-динамический анализ, по данным (табл.14), показал, что структура элементов формирования прибыли в выручке от продаж, распределяется благополучно для финансового состояния предприятия.

Следует обратить внимание, что за анализируемый период снизился удельный вес таких важных показателей формирования финансовых результатов как себестоимость продукции на 4,03 пункта, что увеличило Маржинальный доход на 4,03 пункта, снизился удельный вес коммерческих расходов на 2,83 пункт. Коммерческие расходы предприятия состоят в основном из затрат подразделения логистики, куда входит зарплата и социальные отчисления персонала складов, автотранспортного отдела (перевозка ГП), отделов по сбыту продукции, маркетингового отдела. Эти затраты переменные или условно постоянные. То есть, если заработная плата и отчисления постоянны, то затраты на обслуживание собственного коммерческого транспорта, на наем коммерческого транспорта, на топливо величина переменная, зависящая от объема реализованной продукции. Поэтому снижение коммерческих расходов говорит о рациональном использовании возможных ресурсов. А вот прибыль до налогообложения и чистая прибыль увеличилась за счет увеличения удельного веса прочих доходов на 1,11%.

Отрицательный результат от прочих операций (расходы выросли на 2,64 пункта в 2013 году по сравнению с 2012 годом и на 4,35 пункта в 2014 году по сравнению с 2013 годом) был в большей степени получен из-за списания безнадежной к взысканию дебиторской задолженности прошлых лет, и изменения резерва по сомнительным долгам. Рост этих расходов хотя и был предсказуем, но он не показателен. Избавившись от неликвидных активов в анализируемый период, предприятие показало истинное финансовое положение. Это было одно из необходимых требований независимых аудиторов. В результате всех операций прибыль до налогообложения была получена во всех трех годах 2012 и 2014 годах. Изменение ОНО по итогам 2014 и 2012 года положительное, кредитовое сальдо увеличивается, значит происходит

начисление налогового обязательства и налог на прибыль к уплате в текущем периоде увеличивается. Налоговые обязательства не приводят к уменьшению/увеличению чистой прибыли предприятия. Их начисление и списание приводит лишь к изменению суммы налога на прибыль, причитающегося к уплате в бюджет в отчетном налоговом периоде. Информация об их величине важна для планирования оттока денежных средств на налоги в будущие налоговые периоды.

В финансовой отчетности ОАО «Кемеровский хладокомбинат» имеются налоговые санкции – штрафы и пени, взысканные в пользу бюджета. Разумеется, предприятие должно приложить все усилия, чтобы данных расходов в отчете о финансовых и результатов вообще не существовало.

Сложившиеся обстоятельства требуют более детального анализа отдельных статей формирования финансового результата. По данным финансового и аналитического учета, можно установить за счет каких приоритетных статей расхода, увеличивается рост прибыли предприятия. [5] В 2012-2014 годах предприятие получило прибыль. В связи с этим необходимо оценить структуру и динамику затрат по экономическим элементам. Результаты анализа сведены в (табл.15).

В анализируемом периоде наибольший удельный вес в структуре затрат занимают материальные затраты, в 2012 году 60,98% в 2013 году 64,84% и в 2014 году 52,67%, амортизация основных средств в 2012 году составила 1,06%, в 2013 году составила 1,59 %, амортизационные отчисления увеличиваются в связи с тем, что остаточная стоимость ОПФ увеличивается. Следует сделать вывод, что ведущим звеном в поиске резервов снижения себестоимости реализации на предприятии, является эффективное использование сырья и материалов.

Таблица 15

Анализ изменения структуры затрат по экономическим элементам, тыс. руб.

Показатель	Год			Структура, %			Изменение, +/-		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
Затраты на производство продукции	1121490	945138	1123726	100	100	100	-	-	-
1. Материальные затраты	683849	612803	591843	60,98	64,84	52,67	3,86	-12,17	-8,31
2. Затраты на оплату труда	104269	103880	102145	9,30	10,99	9,09	1,69	-1,90	-0,21
3. Отчисления на социальные нужды	26664	26803	306434	2,38	2,84	27,27	0,46	24,43	24,89
4. Амортизация основных средств	11861	14991	11801	1,06	1,59	1,05	0,53	-0,54	-0,01
5. Прочие затраты	294847	186661	111503	26,29	19,75	9,92	-6,54	-9,83	-16,37

3.2 Факторный анализ выручки от реализации продукции

Своевременное поступление выручки - очень важный момент хозяйственной деятельности предприятия, так как выручка от продаж является основным регулярным источником доходов для организации из всех возможных поступлений средств.

Значение выручки в деятельности организаций выражается в следующем:

1. Выручка от продаж служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий, так как по ее поступлению можно судить о том, что реализуемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу;

2. От своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации, размер ее прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками;

3. За счет выручки от реализации предприятия покрывают свои текущие затраты на реализацию продукции и формируют прибыль. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов за сырье, материалы, комплектующие, в связи с чем организация вынуждена выплачивать штрафы неустойки;

4. Поступление выручки на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, так как она является источником уплаты всех налоговых платежей и отчислений в государственные внебюджетные фонды. [17]

Выручка от реализации продукции свидетельствует о завершении производственного цикла предприятия, возврате авансированных на производство средств предприятия в денежную наличность и начале нового витка в обороте средств. После вычета из выручки от реализации продукции суммы налога на добавленную стоимость и акцизов, а также затрат на производство реализо-

ванной продукции получим чистый результат (прибыль или убыток) от реализации.

Расчет влияния фактора «выручка от продаж»: проведение такого анализа начинается с учета влияния инфляции. Центральный банк Российской Федерации содержит информацию о том, на сколько выросли цены в среднем за год. В 2013 год индекс инфляции составил 1,065%, в 2014 году 1,114%, рассчитываю выручку от реализации в отчетном периоде в сопоставимых ценах с базисным периодом.[21]

$$V_{\text{соп.отч.}} = V_{\text{отч.}} / I_{\text{ц}} \quad (24)$$

где $V_{\text{соп. отч.}}$ - выручка отчетного периода в сопоставимых ценах (ценах прошлого года);

$V_{\text{отч.}}$ - выручка отчетного периода, приведенная в Форме №2 в ценах отчетного периода;

$I_{\text{ц}}$ - индекс цен (индекс инфляции);

1. Из этого следует: выручка от продаж продукции в отчетном году выросла за счет роста цены следующим образом:

$$V_{\text{ц}} = V_{\text{отч.}} - V_{\text{соп.отч.}} \quad (25)$$

где $V_{\text{ц}}$ – изменение выручки от продаж за счет цены (инфляции)

Влияние на сумму прибыли от продаж ($П_{\text{п}}$) изменения выручки от реализации, за счет количества проданной продукции, можно рассчитать следующим образом:

$$П_{\text{пз}} = (V_{\text{отч.}} - V_{\text{баланс}}) - V_{\text{ц}}) / 100 * R_{\text{п базис}} \quad (26)$$

$$R_{\text{п}} = П_{\text{п}} / \text{Выруч.} \quad (27)$$

где $R_{\text{п}}$ – рентабельность от продаж.

2. Расчет влияния фактора «себестоимость реализации» (производственная стоимость). Это влияние рассчитывается по формуле:

$$П_{\text{пс}} = V_{\text{отч.}} * (U_{\text{с0}} - U_{\text{сб}}) / 100 \quad (28)$$

где $U_{\text{с0}}$ и $U_{\text{сб}}$ – удельный вес себестоимости выручки в отчетном и базисном годах, %.

3. Расчет влияния фактора «цена»:

$$П_{пц} = В_{ц} * Р_{п \text{ базис}} / 100 \quad (30)$$

4. Расчет фактора «коммерческие расходы»:

$$П_{кр} = В_{отч} * (У_{кр \text{ отч.}} - У_{кр. \text{ баз.}}) / 100 \quad (31)$$

где $У_{кр.отч.}$ и $У_{кр.баз.}$ - соответственно уровни коммерческих расходов базисный и отчетный год.

5. Расчет фактора «управленческие расходы»:

$$П_{упр.} = В_{отч.} * (У_{уро} - У_{урб}) / 100$$

где $У_{уро}$ и $У_{ур}$ - соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах

6. Расчет совокупности влияния всех факторов на прибыль от продаж

$$\Delta П = П_{пв} - П_{пс} + П_{пц} - П_{пкр} - П_{пур} \quad (32)$$

Сумма «Итого» должна быть равна абсолютному отклонению выручки от продаж. Если это не так, то расчеты ошибочны и дальнейший анализ не имеет смысла.

Результаты анализа выручки от продаж представлены в (табл.16).

Таблица 16

Анализ выручки от продажи продукции

Показатели	Год			Отклонение, +/-		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12
1. Выручка от продаж, тыс. руб.:						
- в действующих ценах	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-2386222
- в ценах базисного года	1080186	913763	819440	-237715	-94324	-332038
2. Влияние на выручку от продаж изменения цен на проданную продукцию, тыс. руб.	71292	59395	93416	-11898	34022	22124
3. Влияние на выручку от продаж изменения количества проданной продукции, тыс. руб.	23764	167848	125054	144084	-42794	101290

Проанализировав результаты анализа, можно сделать следующие выводы: основное влияние на уменьшение выручки от продаж оказал в 2014 году фактор изменение количества проданной продукции он составляет в абсолютном выражении в 2013 году с 167848 тыс.руб., до 125054 тыс.руб. в 2014 году, а в 2014 году фактор изменение цен на проданную продукцию, он увеличился и составил в абсолютном выражении 93416 тыс. руб.

3.3 Анализ прибыли от продаж

Анализ показателей, формирующих прибыль от продаж размещаем в (табл.17). Как следует из (табл.17), прибыль от продаж за анализируемый период увеличилась на 56421 или на 288,15 %.

Таблица 17

Анализ прибыли от продаж, тыс.руб.

Показатели	Год			Изменение, +/-			Темп роста, %	
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	14-13	14-12
1. Выручка(нетто) от продажи	1151478	973158	912856	-178320	-60302	-238622	93,80	79,28
2. Себестоимость продукции	871019	714753	653715	-156266	-61038	-217304	91,46	75,05
3. Валовая прибыль(МД)	280459	258405	259141	-22 054	736	-21 318	100,28	92,40
4. Коммерческие расходы	250471	230385	172732	-20 086	-57 653	-77 739	74,98	68,96
5. Прибыль(убыток) от продаж	29988	28020	86409	-1 968	58 389	56 421	308,38	288,15
6. Рентабельность продаж	0,03	2,88	9,47	2,85	6,59	9,44	328,75	36346,69

Увеличение произошло в результате опережения темпов роста выручки от продаж (79,28 %) над темпами роста себестоимости продукции (75,05%). В 2014 году по сравнению с 2012 годом произошло уменьшение коммерческих расходов, это привело к увеличению темпа роста прибыли от продаж, в 2014 году он составлял 288,15%.

Прибыль отчетного периода отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя – прибыль(убыток) от продаж товаров (работ, услуг) - связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание анализа должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений данного показателя. [5]

Изменение прибыли(убытка) от продаж товаров формируется под воздействием следующих факторов:

- изменение объема продажи продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли;

- изменение структуры ассортимента реализованной продукции. Увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации приводит к увеличению суммы прибыли. Увеличение удельного веса низко рентабельной или убыточной продукции влияет на уменьшение прибыли;

- изменение себестоимости продукции. Снижение себестоимости приводит к росту прибыли, и наоборот, ее рост влияет на снижение прибыли. Такая же зависимость существует и в отношении коммерческих и управленческих расходов;

- изменение цены реализации продукции. При увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Результаты факторного анализа прибыли от продажи позволяют оценить

резервы повышения эффективности производства и принять обоснованные управленческие решения.

Оценка вышеперечисленных факторов возможна с использованием факторного метода анализа. При внешнем анализе в качестве источника информации привлекается «Отчет о финансовых результатах».

Проанализировав полученные результаты, видно, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом от продажи продукции получена прибыль, которая увеличилась на 56421 тыс. руб. На ее рост влияние оказало снижение себестоимость проданных товаров. В результате производственно-хозяйственной деятельности предприятие получило прибыли, за счет уменьшения себестоимости продукции на 17415 тыс.руб., уменьшение коммерческих расходов на 57653 тыс. руб. Если прибыль от продаж растет за счет снижения затрат на производство и реализацию, то можно говорить об эффективном менеджменте финансовых результатов деятельности предприятия.

Таблица 18

Расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж, тыс. руб.

Показатель	Год				
	2012	Реализация отчетного года по ценам и затратам предыдущего года	2013	Реализация отчетного года по ценам и затратам предыдущего года	2014
1. Выручка от продаж	1151478	913763	973158	819440	912856
2. Себестоимость проданных товаров	87019	671130	714753	586818	653715
3. Коммерческие расходы	250471	216324	230385	155056	172732
5. Прибыль(убыток) от продаж	29988	26310	28020	77566	86409
7. Прирост(снижение) прибыли от продаж	-	-	-6,56	-	208,38
6. Темп роста выручки от продаж, рассчитанный в ценах предыдущего базисного года, %	-	-	84,51	-	93,8
9. Изменение себестоимости проданных товаров	-	-	43623	-	66897
10. Изменение коммерческих расходов	-	-	14061	-	17676
Баланс	-	-	-6,56	-	208,38

На предприятии ОАО «Кемеровский хладокомбинат» именно это и происходит, соответственно можно сделать вывод, что основной фактор, влияющий на устойчивость прибыли от продаж, это степень контролируемости расходов организации ее менеджментом, которая работает, а менеджмент эффективно контролирует расходы и управляет ими.

Таким образом, мы еще раз подтвердили, что меры по снижению расходов (коммерческих) оказывают положительный эффект на рост прибыли. Однако, если не снижать себестоимость продукции, и, более того, позволять ей резко расти, то это приводит к снижению прибыли, а то и вовсе к ее отсутствию.

3.4 Анализ прибыли до налогообложения

Анализ прибыли до налогообложения начинают с изучения динамики и выполнения плана по прибыли, сравнивая отчетные данные с базисными как по всей величине прибыли, так и по отдельным ее элементам. Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$TP_{ВРН} > TP_{СП} \quad (33)$$

где $TP_{ВРН}$ – темп роста выручки (нетто) от продаж;

$TP_{СП}$ – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж и, соответственно, к повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации. В случае невыполнения условия оптимизации прибыли от продаж выявляются причины его невыполнения.

Анализ прибыли (убытка) от прочей деятельности ведется в разрезе формирующих ее доходов и расходов. В ходе анализа изучаются ее объем,

состав, структура и динамика. При этом структуры доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, анализируются в отдельности.

По итогам аналитических расчетов делается вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонение величины прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Представим аддитивную модель формирования прибыли до налогообложения:

$$\Delta\Pi_{д/н} = \Delta\Pi_{п} + \Delta ДДО - \Delta\Pi_{упл} + \Delta\Pi_{пол} + \Delta\Pi_{дох} - \Delta\Pi_{расх}. \quad (34)$$

где $\Pi_{п}$ - прибыль от продаж товаров (работ, услуг),

ДДО - доходы от участия в других организациях,

$\Pi_{упл}$ – проценты к уплате,

$\Pi_{пол}$ – проценты к получению,

$\Pi_{дох}$ – прочие доходы,

$\Pi_{расх}$ – прочие расходы.

Влияние данных факторов на прибыль до налогообложения нужно изучить во время проведения анализа. В (табл.19) представлен состав и изменение прибыли до налогообложения.

Таблица 19

Анализ динамики прибыли до налогообложения, в тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонение, +/-		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12
1. Выручка от продажи	1 151 478	973 158	912 856	-178 320	-60 302	-238 622
2. Себестоимость продукции	871 019	714 753	653 715	-156 266	-61 038	-217 304
3. Валовая прибыль	280459	258405	259141	-22 054	736	-21 318
5. Коммерческие расходы	250471	230385	172732	-20 086	-57 653	-77 739

Продолжение таблицы 19

6. Прибыль (убыток) от продаж	29988	28020	86409	-1 968	58 389	56 421
7. Проценты к получению	44	20	29	-24	9	-15
8. Проценты к уплате	21085	21296	25942	211	4 646	4 857
9. Прочие доходы	19338	43518	26809	24 180	-16 709	7 471
10. Прочие расходы	24572	46502	83368	21 930	36 866	58 796
11. Прибыль (убыток) до налогообложения	3713	3760	3937	47	177	224

Данные (табл.19) показывают, что на увеличение прибыли до налогообложения существенное влияние оказал фактор увеличение прибыли от продаж в 2014 году на 58389 тыс.руб. На увеличение прибыли до налогообложения существенное влияние оказало увеличение фактора прочие расходы, которые увеличились за анализируемый период на 58796 тыс.руб. На ряду с этим уменьшились проценты к получению на 15 тыс.руб., а так же прочие доходы увеличились не значительно на 7471 тыс. руб.

Анализ структуры прибыли до налогообложения производится в том случае, если все слагаемые прибыли являются однонаправленными величинами, то есть прибылью или убытками. Далее в ходе анализа, с целью выявления потерь в прибыли до налогообложения, необходимо рассчитать влияние факторов, их обусловивших.

Влияние факторов определяется по данным Отчета о финансовых результатах. Все показатели нужно разделить на факторы прямого и обратного влияния по отношению к прибыли. На какую величину увеличивается (уменьшается) показатель-фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) прибыль. Факторы «обратного действия» (расходы) влияют на сумму прибыли противоположным образом. В данном слу-

чае используется метод балансовой увязки, факторная модель прибыли до налогообложения аддитивного вида.

Влияние факторов на прибыль до налогообложения представлено в (табл.20).

Таблица 20

Факторный анализ прибыли (убытка) до налогообложения, тыс. руб.

Факторы изменения прибыли до налогообложения	2013		2014	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
1. Общее изменение прибыли(убытка) до налогообложения	229,48	10	402,83	100,00
2. Изменение объема продаж	59394,62	258,82	93416,14	231,87
3. Изменение себестоимости проданных товаров	43623,42	190,10	66897,23	166,04
4. Изменение коммерческих расходов	14061	61,27	17676	43,87
5.Изменение прибыли (убытка) от продаж)	1710	7,45	8842,57	21,95
6. Изменение процентов к получению	1,22	0,01	2,29	0,01
7. Изменение процентов к уплате	13336,24	58,12	2654,75	6,59
8. Изменение прочих доходов	2656,03	11,57	2743,47	6,81
9. Изменение прочих расходов	2838,15	12,37	8531,36	21,18
10. Общее изменение прибыли (убытка) до налогообложения	229,48	100	402,89	100,00

По результатам факторного анализа становится очевидным, что 2014 году прибыль до налогообложения увеличилась, хоть увеличилась она не значительно всего лишь на 177 тыс.руб.На увеличение прибыли до налогообложения оказало влияние лишь не значительное увеличение такого фактора как проценты к получению на 9 тыс. руб.

А уменьшение прочих доходов на 16709 тыс. руб. и увеличение прочих расходов на 36866 тыс. руб. оказали отрицательное влияние. То есть прибыль

до налогообложения за счет этих факторов не уменьшилась, но Отсюда можно сделать вывод, что прочая деятельность предприятия, значительно уменьшает финансовый результат от обычного вида деятельности, соответственно является убыточной. В связи с этим необходимо провести анализ прочих доходов и расходов, и выявить за счет каких прочих доходов и расходов уменьшается прибыль до налогообложения.

3.5 Анализ прочих доходов и расходов

На величину прибыли до налогообложения существенное влияние оказывает изменение прочих доходов и расходов.

Анализ прочих доходов и расходов начнем с изучения их динамики, сравнивая отчетные данные с базисными как по всей величине доходов и расходов, так и по отдельным их элементам. Также проверим влияние каждого элемента доходов и расходов на прибыль до налогообложения.

Изменение структуры прочих доходов и расходов и их влияние на прибыль до налогообложения представим в (табл.21).

По данным, представленным в (табл.21), мы видим, что расходы в 2014 и 2012 годах превышают доходы. В принципе это закономерный результат, ведь здесь учитываются доходы не от основного вида деятельности, и, если бы предприятие планировало получать стабильный доход от какой-либо деятельности, то эти доходы попали бы в другую статью отчетности. А расходы, учитываемые в этой статье, практически всегда сопровождают хозяйственную деятельность предприятия. Например, если ОС ликвидируется, то убыток не будет получен лишь в случае полного износа и прихода материальных ценностей от разбора и ликвидации основного средства.

Таблица 21

Анализ изменения структуры прочих расходов и доходов, тыс. руб.

Показатели	Год			Структура, %			Изменение, +/-		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	12-13	14-13	14-12
Прочие доходы	19338	43518	26809	100	100	100	-	-	-
1. Услуги хранения, погрузо-разг. работы	-	3327	3776	-	7,65	14,08	3327	449	3776
2. Возмещение ущерба	-	52	918	-	0,12	3,42	52	866	918
3. Реализация ОС	3658	-	-	18,92	-	-	-3658	0	-3658
4. Штрафы, пени	1	64	89	0,01	0,15	0,33	63	25	88
5. Реализация прочего имущества	2307	-	-	11,93	-	-	-2307	-	-
6. Прочие операционные доходы	12851	-	-	66,45	-	-	-12851	-	-
7. Прочие внереализ. доходы	521	-	-	2,69	-	-	-521	-	-
8. Прочие доходы	-	40075	22026	-	92,09	82,16	40075	-18049	22026
Прочие расходы	24572	46502	83368	100	100	100,	21930	36866	58796
1. Убытки от пожара	-	-	8177	-	-	9,81	-	8177	8177
2. Услуги банков	2825	2392	2438	11,50	5,14	2,92	-433	46	-387
3. Курсовая разница	-	-	31755	-	-	38,09	-	31755	31755
4. Штрафы, пени	514	841	999	2,09	1,81	1,20	327	158	485
5. Реализация прочего имущества	1773	2502	-	7,22	5,38	-	729	-2502	-1773
6. Прочие операц. расходы	14575	38266	-	59,32	82,29	-	23691	-38266	-14575
7. Прочие внереализ. Расходы	1228	2501	-	5,00	5,38	-	1273	-2501	-1228
8. Реализация ОС	3657	-	-	14,88	-	-	-3657	-	-3657

В целом если анализировать данные (табл.21) можно сделать однозначный вывод, что предприятие в 2013 и 2012 годах прочими доходами практически уравнивало прочие расходы. В 2014 году существенное влияние на увеличение прочих расходов оказало курсовая разница, что составило в структуре прочих расходов 38,09%. В 2013 и 2014 годах существенное место в структуре доходов занимало прочие доходы 92,09% и 82,16%.

3.6 Анализ динамики показателей рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность, измеряемую в процентах к затратам средств или имущества. Рассчитаем показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат»:

1) Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{ПР}} = \text{П}_{\text{П}} / \text{В}_{\text{П}} * 100\% \quad (35)$$

где $\text{П}_{\text{П}}$ – прибыль от продаж, $\text{В}_{\text{П}}$ – выручка от продаж.

2) Рентабельность расходов рассчитаем по формуле:

$$R_{\text{РАСХ}} = \text{П}_{\text{П}} / \text{Расходы} * 100\% \quad (36)$$

3) Рентабельность активов рассчитаем по формуле:

$$R_{\text{А}} = \text{П}_{\text{П}} / \text{А}_{\text{СС}} * 100\% \quad (37)$$

где $\text{А}_{\text{СС}}$ – среднегодовая стоимость Активов.

4) Расчет доли выручки от продаж в 1 руб. доходов ведем по формуле:

$$K_{\text{ДВ}} = \text{В}_{\text{П}} / \text{Доходы} \quad (38)$$

5) Расчет доходов на 1 рубль активов осуществим по формуле 21:

$$D_{\text{А}} = \text{Доходы} / \text{А}_{\text{СС}} \quad (39)$$

6) Расчет доходов на 1 руб. расходов ведем по формуле 22:

$$K_{\text{ДР}} = \text{Доходы} / \text{расходы} \quad (40)$$

Расчет показателей рентабельности представлен в (табл.25).

Анализируя ситуацию, необходимо отметить, что за анализируемый период 2012-2014 года, получена предприятием прибыль, что дает возможности рассчитать многие показатели рентабельности. Это положительный момент, но здесь важен не сам факт расчета тех или иных показателей, а выяснение причины получения прибыли, для дальнейшего планирования доходов и расходов в целях улучшения финансового положения.

Данные таблицы показывают, что выручка от продаж, доходы и расходы в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличивались равномерными темпами. Рентабельность продаж в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 7,03%, рентабельность расходов на 6,47%, а рентабельность активов на 13,55%. Если учесть, что 2012 и 2014 годы предприятие получало прибыль, можно сделать вывод, финансовая ситуация нормальная. Но наблюдается уменьшение в показатели доходы на 1 руб. активов с 2,42 коп. в 2013 году, до 2,20 коп. в 2014 году. А доли выручки от продаж в 1 руб. доходов остаются почти неизменными в 2013 году с 0,96 коп. в 2014 году, до 0,97 коп. А вот доходы на 1 руб. расходов остались без изменения 1 коп. с 2012-2014 год.

Конечно, то что увеличивается рентабельность расходов, не есть положительный момент. За анализируемый период очень важный момент, что темпы роста доходов, хоть не намного, но все же опережают темпы роста расходов 80,26% и 80,17% соответственно. Хотя доходы на 1 рубль расходов за анализируемый период не изменились с 1 коп. или на 100,05%.

Таблица 22

Анализ показателей рентабельности

Показатели	Год			Изменение, +/-			Темпы роста, %		
	2012	2013	2014	13-12	14-13	14-12	13-12	14-13	14-12
1. Выручка от продаж тыс. руб.	1151478	97315	912856	-178320	-60302	-238622	84,51	93,80	79,28
2. Доходы	1170860	1016696	939694	-154164	-77002	-231166	86,83	92,43	80,26
3. Расходы	1167147	1012936	935757	-154211	-77179	-231390	86,79	92,38	80,17
4. Прибыль (убыток) от продаж млн. руб.	29988	28020	86409	-1968	58389	56421	93,44	308,38	288,15
5. Средняя стоимость активов, млн. руб.	370855,50	419635	427248	48780	7613	56393	113,15	101,81	115,21
6. Рентабельность продаж, %	2,60	2,43	9,47	-0,17	7,03	6,86	93,44	389	363,47
7. Рентабельность расходов, %	2,57	2,77	9,23	0,20	6,47	6,66	107,66	333,82	359,40
8. Рентабельность активов, %	8,09	6,68	20,22	-1,41	13,55	12,14	82,58	302,89	250,11
9. Доля выручки от продаж в 1 руб. доходов, коэф.	0,98	0,96	0,97	-0,03	0,01	-0,01	97,33	101,49	98,78
10. Доходы на 1 руб. активов	3,16	2,42	2,20	-0,73	-0,22	-0,96	76,74	90,78	69,66
11. Доходы на 1 руб. расходов, коэф.	1,00	1,00	1,00	0	0	0	100,05	100,05	100,10

Анализ финансовых результатов предприятия показывает, по каким конкретным направлениям надо вести работу по их улучшению. В соответствии с результатами анализа можно дать ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового результатов предприятия в конкретный период его деятельности.

Предложим направления по увеличению прибыли и рентабельности:

1. Увеличение объема производства и реализации продукции, продвижение ее на незаполненные рынки, как в географическом понятии, так и по сегментам.

Исходя из проведенного анализа видно, что если в 2014 году рост выручки от продаж уменьшается. Здесь ограничивающие рамки менее строгие. Так как конкурентоспособная продукция ОАО «Кемеровский хладокомбинат» говорит сама за себя, и спрос на нее при приемлемых ценах, всегда велик. Следовательно, предприятию необходимо увеличивать объем продаж за счет количества проданной продукции, что может вызвать дальнейшее увеличение выручки и прибыли от продаж.

2. Сокращение производства нерентабельных видов продукции и увеличение объемов производства рентабельной продукции.

Увеличивая объемы производства, важно предлагать покупателю ту продукцию, которая на данное время пользуется повышенным спросом (с учетом результатов маркетинговых исследований и т.п.). Снижение затрат на производство и реализацию продукции.

Как показал факторный анализ прибыли от продаж, на ее увеличение в 2014 году по сравнению с 2013 и 2012 годами значительное влияние оказала себестоимость проданной продукции, которая уменьшалась по отношению к выручке от продаж. Следовательно, снижение себестоимости приведет к росту прибыли от продаж. Предприятию следует наращивать объемы реализации и продолжать снижать затраты на производство и реализацию продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью работы является анализ качества финансовых результатов и доходности деятельности предприятия, определение путей повышения прибыли, и рентабельности в условиях деятельности конкретной организации.

По результатам расчетов произведенных в дипломной работе, как показал анализ финансовых результатов ОАО «Кемеровский хладокомбинат», можно сделать вывод, что в анализируемом периоде предприятие достигло положительных результатов в своей деятельности. Предприятие получало прибыль на протяжении всего анализируемого периода 2012-2014 года. Если в 2012 составило 2965 тыс.руб., в 2013 году составило 3008 тыс.руб., то в 2014 году составило 3159 тыс.руб. Бухгалтерская прибыль возросла на 43 тыс. руб., и на 151 тыс. руб. чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении организации.

Положительным фактором роста балансовой прибыли явилось увеличение прибыли от продажи продукции за счет структурных изменений и снижения затрат на производство продукции.

Прибыль в большей степени была вызвана уменьшением производственной себестоимости продукции.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы и предложить пути решения.

1. Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ОАО «Кемеровский хладокомбинат» показал, что на протяжении 2012-2014 годов происходит уменьшение товарной продукции, который соответственно сопровождается уменьшением реализованной продукции. Динамика одинаковая, затоваривания не происходит. Однако вместе с тем наблюдается и высокий рост себестоимости, хотя темпы роста себестоимости не опережают темпы роста производства продукции и выручки от реализации. Поэтому уменьшаются затраты на рубль товарной продукции. Среднегодовая стои-

мость производственных фондов увеличивается. Темп роста выручки не опережает темп роста стоимости ОПФ, поэтому логично, что уровень фондоотдачи остался почти неизменным. Рентабельность основных фондов в течение 2012 и 2014 годов не изменилась

2. Горизонтальный и вертикальный анализ Отчета о финансовых результатах показал, что на протяжении анализируемого периода при уменьшение выручки от реализации в 0,79 раза, себестоимость уменьшилась на 0,75 раз и коммерческие расходы уменьшились на 0,69 раза. Поэтому именно за счет уменьшения себестоимости, не значительно увеличился маржинальный доход в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличился в 1 раз. Рост прочих доходов в 1,39 раз привело к тому, что предприятие в 2014 году получило чистую прибыль на 194 тыс. руб. больше, чем 2012 году.

3. Анализ прибыли от продаж показал, что наибольшее влияние на увеличение прибыли от продаж в 2014 году по сравнению с 2012 годом оказал фактор снижение коммерческих расходов с 250471 тыс.руб., до 172732 тыс.руб. Остальные факторы оказали менее значимое влияние.

4. Анализ прибыли до налогообложения показал, что влияние на увеличение этого вида прибыли в 2014 г. оказал фактор увеличение прибыли от продаж за счет уменьшения себестоимости. Что в свою очередь повлияло на увеличение прибыли до налогообложения. Прибыль до налогообложения увеличилась в 2013 году на 47 тыс. руб., а в 2014 году по сравнению с 2012.на 224 тыс.руб. Как видим остальные факторы имеют незначительное либо положительное, либо отрицательное влияние, за исключением прочих расходов, которые значительно увеличились в 2014 году на 58796 тыс. руб.

5. По анализу прочих доходов и расходов можно сделать вывод, что наибольшее влияние на увеличение прочих доходов повлияло в 2014 году курсовая разница.

6. Анализ динамики показателей рентабельности выявил, что:

а) рентабельность продаж рассчитываем во всех трех периодах, в связи с полученным прибыли от продаж, и так рентабельность увеличивается в 2014 году по сравнению с 2012 годом на 6,86 %с, увеличив при этом прибыль от продаж;

б) рентабельность активов выросла в 2013году по сравнению с 2012 годом на 13,55% и в 2014 году на 12,14%. Рост значительный, это говорит о стабилизации финансового состояния предприятия, по средством наиболее эффективного использования активов;

в) доля выручки от продаж в 1 руб. дохода уменьшилась за анализируемый период не значительно в 2014 году по сравнению с 2012 годом на 0,01%. Это говорит о том, что предприятие уменьшает объемы реализации;

г) доходы на 1 рубль активов также уменьшились на 0,96% в 2014 году по сравнению с 2012 годом. И это тоже не положительный момент в стабилизации финансовой ситуации.

д) доходы на 1 рубль расходов остались неизменными в 2014 году по сравнению с 2012 годом.

По итогам проведенного исследования, можно предложить следующие пути повышения прибыли:

- оперативно по итогам месяца, квартала корректировать плановые показатели, формирующие прибыль;
- использовать все возможные резервы в снижении стоимости материальных ресурсов и остальных компонентов себестоимости:
- организовать поиск новых поставщиков в своем регионе;
- расширить географию сырьевой базы (но при этом необходимо контролировать логистические издержки по доставке сырья);
- не заключать долгосрочные соглашения на относительно не выгодных условиях;
- выявить и сократить лишние затраты по содержанию основных фондов, не используемых в производстве, либо сдать их в аренду;

- максимально увеличить эффективность использования ОПФ;
- максимально автоматизировать процессы, требующие больших затрат рабочего времени и труда;
- четко определить роль работника в технологическом процессе, максимально использовать рабочее время с соблюдением трудовых и санитарных норм. Тем самым достигнуть большей производительности, либо уменьшения штата сотрудников;
- не допускать вынужденных остановок, а также нарушение ритмичности производственно-технологического процесса;
- проанализировать использование энергоносителей, внедрить меры по экономии и контролировать их исполнение.
- продолжить производство высоко маржинальных видов продукции;
- расширить дистрибьюторскую сеть по сбыту продукции и качественно сотрудничать с имеющимися клиентами;
- усилить контроль за возвратом сумм дебиторской задолженности, качественнее подходить к заключению договоров с контрагентами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: «Финансы и статистика», 2013.
2. Бухгалтерский учет и отчетность: основные нормативные акты. Издательство: Экзамен.2014г. с.208.
3. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – СПб.: Издательский дом Герда», 2012, 288с.-С.118.
4. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М: Инфра-М, 2015.С-89
5. Зотов В.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий сельского хозяйства.- Кемерово: Кузбассвузиздат, 2011.С.87-124
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 560с. – С.42.
7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие. - М: Инфра-М, 2014.С.-394
8. Ларионов А.Д., Карзаева Н.Н. Бухгалтерская финансовая отчетность: учеб. пособие – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 108-112с.
9. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» от 6.07.99 № 43-н.
10. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» от 30.03.2001. № 26-н
11. ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.99. № 32-н
12. ПБУ 10/99 «Расходы организации» от 06.05.99 №33-н
13. ПБУ18/01 «Учет расчетов по налогу на прибыль» от 24.11.2003 №105н
14. План счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности организаций от 31 октября 2000 г. №94н
15. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.98 №34н.

16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014;
17. Учебное пособие. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Издательство «Инфра-М». 2013г.464с.С.-26
18. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 23.07.98. № 129-ФЗ.
19. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. –Ростов н/Д: Феникс,2014.
20. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА- М, 2012г. - 176с.
21. http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01122014.pdf
22. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2015. – 424 с.
23. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова – 3-е изд. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2011. – 336 с.