

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
«УЧЕТ И АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ»

(на примере ООО «Гольфстрим»)

Выполнил: ст. гр. ЭК-121

Скрипаль О.С

Руководитель: д.э.н., профессор

Зотов В. П

Кемерово 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	8
Глава 1. Теоретические основы оценки финансовых результатов предприятия.....	10
1.1 Экономическая сущность финансовых результатов	10
1.2 Методика анализа финансовых результатов предприятия.....	14
Глава 2 Экономическая характеристика ООО «Гольфстрим».....	23
2.1 Краткая характеристика организации.....	23
2.2 Анализ основных экономических показателей.....	25
Глава 3 Анализ формирования финансовых результатов ООО «Гольфстрим».....	54
3.1 Порядок формирования финансовых результатов предприятия.....	54
3.2 Анализ структуры и динамики доходов и расходов.....	55
3.3 Факторный анализ формирования прибыли от продаж.....	66
3.4 Факторный анализ формирования прибыли до налогообложения.....	72
Выводы и предложения.....	75
Список литературы.....	77
Приложения.....	79

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

В современных условиях выживаемость предприятия в конкурентной среде зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономического использования всех видов ресурсов, снижения затрат, выявления имеющихся резервов повышения производства продукции (работ, услуг) и увеличения прибыли.

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов.

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах[6].

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведённую и реализованную продукцию ещё не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию.[3]

Суть деятельности каждого предприятия определяет особенности его функционирования, содержание и структуру активов, в особенности основных средств; формирует существенную часть конечного финансового результата.

Таким образом, рассмотрение вопроса о сущности и формировании финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики.

Актуальность данного вопроса определяет выбор темы и содержание данной работы.

Целью данной дипломной работы является изучение теоретических и практических вопросов организации бухгалтерского учета финансовых результатов деятельности предприятия, овладение методами и приемами анализа финансовых результатов организации.

Задачами дипломной работы являются:

- определение сущности и содержания финансовых результатов деятельности предприятия;
- изучение процедуры организации учета финансовых результатов и анализа финансового состояния предприятия;
- проведение анализа финансовых результатов деятельности ООО «Гольфстрим»;

Объектом дипломного исследования является ООО «Гольфстрим».

Предметом исследования является механизм формирования и использования финансовых результатов предприятия.

Теоретической и методической основой работы послужили нормативно-законодательные акты РФ по бухгалтерскому учету, труды отечественных и зарубежных авторов по вопросам формирования финансовых результатов предприятия, учебная и учебно-методическая литература, информация из специализированных периодических и статистических источников, данные отчетности конкретного предприятия.[12]

Дипломная работа состоит из введения, трёх глав, выводов и предложений, списка использованной литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическая сущность финансовых результатов

Состояние производственной деятельности предприятия оценивается на основе изучения финансовых результатов его работы. Прибыль - есть финансовый результат деятельности предприятия, характеризующий абсолютную эффективность его работы . Прибыль это конечный результат деятельности предприятия.[10]

В настоящее время в экономике термин прибыль и его значение вызывают множество споров и разночтений. Существующая возможность по-разному интерпретировать определения вида прибыли, что порождает неоднозначные ситуации, связанные с оценкой и исследованием этой сложной экономической категории. С развитием экономической теории комплекс понятий и значений, определяющих прибыль, претерпел определенные изменения от самого простого в качестве дохода от производства и реализации до таких понятий, которые характеризуют конечные финансовые результаты во всем многообразии производственной деятельности .

Прибыль и рентабельность – важнейшие показатели, раскрывающие экономические результаты производственно-хозяйственной деятельности субъектов рыночной экономики .[14]

Хозяйственная деятельность предприятия достаточно разнообразна, это производственная, снабженческая, сбытовая и коммерческая деятельности. Поэтому прибыль предприятия выражается в разных формах. Начальным этапом в расчетах показателей прибыли будет является выручка от продажи продукции, товаров и услуг, которая означает завершение производственного цикла организации, возврат авансированных на производство средств и превращение их в денежную форму, а также начало нового цикла в обороте

всех средств. Изменение в объеме продаж оказывает наиболее значительное влияние на финансовые результаты деятельности организации.

К основным видам прибыли относятся следующие:

- валовая прибыль – это разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции за тот же период. Размер валовой прибыли используется для характеристики эффективности деятельности производственных подразделений организаций;

- прибыль от продаж продукции – разность между валовой прибылью и расходами периода по основной деятельности за тот же период. Вычитание из валовой прибыли периодических расходов, в соответствии с международными бухгалтерскими стандартами, способствует разделению риска предпринимателя от возможной не продажи продукции с государством. Размер прибыли от продаж используется для оценки эффективности основной деятельности;

- прибыль от финансово-хозяйственной деятельности – сумма прибыли от продаж и общего результата от финансовых операций (проценты к получению и уплате, доходы от участия в других организациях и др.). Значение данной прибыли используется для оценки основной и финансовой деятельности организации;

- прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) – это сумма прибыли от финансово-хозяйственной деятельности и прибыли (расхода) от прочих внереализационных операций. Балансовая прибыль является показателем экономической эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия;

- чистая прибыль (убыток) отчетного периода – это балансовая прибыль минус текущий налог на прибыль.[5]

Значение чистой прибыли в России не совпадает со значением чистой прибыли по международным стандартам. Чистая прибыль в России состоит из значительных расходов, что недопустимо по западным стандартам. Величина нераспределенной прибыли выражает конечный финансовый

результат деятельности предприятия за отчетный период, включающий все виды расходов и доходов.[1]

Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется конечным финансовым показателем. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом, или убыток .

В данное время нет четкого определения элементов отчетности и критериев их признания. Несовпадение бухгалтерского и налогового учета еще более усложняет формирование прибыли. Имеются значительные проблемы отличия в определении доходов, расходов и прибыли.

Для выявления конечного финансового результата деятельности организаций главной является группировка доходов и расходов, которая представлена в международных стандартах финансовой отчетности. В МСФО группировка определяется в зависимости от трех видов деятельности: операционного, инвестиционного и финансового. Это позволяет гарантировать контроль, во-первых, за степенью риска вложения капитала, во-вторых, за эффективностью операций. Кроме того, подобная группировка позволяет определить рентабельность активов по каждому из видов деятельности.[10]

В следствие проведенного сравнительного анализа отечественной установлено, что в странах с развитой рыночной экономикой деятельность предприятий подразделяется на операционную, инвестиционную и финансовую.

В отечественном учете и отчетности необходимо выделить деятельность предприятия по текущим и прочим операциям. [21]

Вследствие чего, проблема классификации доходов и расходов усложняется тем, что в налоговом учете имеется другая группировка.

Несовпадение бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли отражается во временных разницях и расчетах признания доходов в целях бухгалтерского и налогового учета .[10]

Наличие различных групп пользователей информации о финансовых результатах и агентских групп, имеющих значительное отношение к хозяйствующему субъекту, определяет данный конфликт интересов. При этом интересы каждой группы могут быть четко выражены и представлены через показатели финансовых результатов.

Управление крайне заинтересовано в хороших результатах деятельности предприятия. Для начала от показателей прибыли (в особенности, чистой прибыли) зависит премиальная программа, во-вторых, чистая прибыль определяется главным ориентиром инвестиционной привлекательности для инвесторов, в результате чего при росте этого результативного показателя возрастает величина рентабельности активов и капитала, вследствие, растут акции этой компании, увеличивается доверие кредиторов и прочих контрагентов. А рост достоинства акций на финансовых рынках неизбежно приводит к увеличению благосостояния собственников, следовательно, управление стремится к получению высоких показателей прибыли и представлению привлекательной финансовой информации, способствующей положительной динамике роста курсовой стоимости акций предприятия. Тут появляется соблазн представить конечные результаты в более привлекательном виде. [22]

Существующая в настоящем возможность различной интерпретации определенных положений законодательных документов, а также различия между отдельными нормативными актами и непосредственно внутри них между отдельными пунктами порождают конфликтные ситуации, которые омрачаются разделением законодательных и нормативных актов на акты, регламентирующие порядок ведения бухгалтерского учета, и акты, которыми необходимо руководствоваться для целей налогообложения.[10]

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве необходимых элементов, во-первых оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период ; во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры ; в-третьих, изучение хотя

бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов; в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются показателями полученной прибыли и уровнем рентабельности. Поэтому система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные, но и относительные показатели эффективности использования. С увеличением уровня рентабельности, увеличивается эффективность хозяйственной деятельности.[11]

1.2 Методика анализа финансовых результатов предприятия

В условиях современного развития России для наилучшего управления хозяйственной деятельности предприятия увеличивается роль информационной базы, имеющейся у руководителя, определенную часть которой занимают сведения о финансовых результатах. Их анализ помогает принять верное управленческое решение как стратегического, так и тактического характера.

Методологической основой анализа финансовых результатов в условиях рыночных отношений является принятая для всех предприятий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их формирования и использования.[17]

Приступая к анализу финансовых результатов, нужно определить, соответствуют ли с определенным порядком рассчитаны экономические показатели: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; чистая прибыль (убыток) отчетного периода и все первоначальные составляющие для определения прибыли, такие как выручка (нетто) от продаж товаров, продукции (работ, услуг); себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг); расходы по продажам и управленческие расходы, прочие доходы и расходы; подтвердить

достоверность данных формы «Бухгалтерский баланс» и формы «Отчет о прибылях и убытках».

Анализ финансовых результатов включает в себя решение следующих задач:

- анализ состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли;
- анализ показателей рентабельности.

Анализ финансового результата на основе отчета о прибылях и убытках в качестве необходимых элементов включает в себя чтение финансовой отчетности и изучение абсолютных величин, представленных в отчетности, т. е. горизонтальный - позволяет сделать сравнение каждой позиции с предыдущим периодом и вертикальный анализ результатов – позволяет определить структуру конечных финансовых показателей с определением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.[20]

Проводя вертикальный и горизонтальный анализ, исследование финансового результата так же предполагает изучение изменения показателей за определенные периоды , т.е. трендовый анализ.

Информационной базой для выполнения такого анализа являются отчеты о прибылях и убытках.

Проведение данного анализа финансовых результатов на российских предприятиях затруднительно. За последние годы многократно менялись формы и состав показателей отчетности, толкование тех или иных хозяйственных операций, порядок их отражения. В следствии чего обеспечение соотношения данных по периодам возможно только при перерасчетах на основании первичных документов. При определении перечня факторов и методики оценки их количественного влияния на прибыль от реализации конкретный алгоритм расчетов определяется на основании изучения характера изготавливаемой продукции , качественного объема данной информации, возможности обрести необходимые дополнительные данные. [11]

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основывается на анализе прибыли, так как данная прибыль определяет абсолютную эффективность его работы. Анализ формирования и использования прибыли производится в несколько этапов: анализируется прибыль по составу в динамике; проводится факторный анализ прибыли от продажи; определяются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как операционные, внереализационных доходы и расходы; оценивается формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль.[16]

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли необходимо составить таблицу, в которой будут использоваться данные бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта из Отчета о прибылях и убытках. Информация, которая содержится в финансовом плане и в Отчета о прибылях и убытках, может позволить проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности. Главное значение для оценки финансовых результатов деятельности предприятия имеет факторный анализ прибыли.

Определяющим элементом бухгалтерской прибыли является прибыль от реализации продукции (прибыль от продаж). Объектом факторного анализа может быть отклонение фактической прибыли от реализации от прибыли предшествующего года или предусмотренной по бизнес-плану.

Факторный анализ прибыли предприятия проводится исходя из порядка ее формирования.

$$\Pi = q - c - y - k, \quad (1)$$

где q - количества реализованной продукции,

c - себестоимости проданных товаров,

y - управленческих расходов,

k - коммерческих расходов

Анализ прибыли от реализации рассчитывает не только общую оценку динамики выполнения плана по прибыли от реализации, но и оценку разных

факторов, которые влияют на величину и динамику прибыли от реализации.
[6]

Основными факторами, воздействующими на размер прибыли от продаж являются:

- себестоимость реализованной продукции,
- коммерческие расходы,
- управленческие расходы

Прибыль от продажи определяется в обратной зависимости от их величины, т.е. сумма средств, необходимых для оплаты текущих расходов, создаваемая в ходе производственно – хозяйственной деятельности. Уменьшение себестоимости реализованных товаров, коммерческих и управленческих расходов будут являться основными факторами увеличения прибыли:

-продажные цены на реализованную продукцию. Прибыль является в прямой зависимости от уровня цен, то есть чем больше цена реализации, тем выше прибыль, которую предприятие получит и наоборот, уменьшение цен приводит к понижению объема продаж и, следовательно, прибыли.

-структурные сдвиги в составе реализации - влияние данного фактора связано с тем, что определенные виды товаров, продукции, работ, услуг имеют различный уровень прибыльности. Любое изменение пропорции в их общем объеме продаж может привести к росту прибыли или повлечь ее уменьшение. К примеру - если в общем объеме продаж повышается доля более рентабельной продукции, тогда прибыль будет увеличиваться, а при уменьшении ее – сокращаться. Это дает предприятию управлять возможными финансовыми результатами от реализации[1] .

Чтобы проанализировать прибыль от реализации продукции, необходимо дать общую оценку изменения прибыли:

$$\pm \Delta П = П1 - П0 = \pm \Delta Пс \pm \Delta Пу \pm \Delta Пк \pm \Delta Пц + \Delta Пq \pm \Delta Пt \quad (2)$$

где $\pm \Delta П$ – изменение прибыли;

П0, П1 – прибыль базисного и отчетного периода;

Далее нужно определить количественное влияние изменений факторов.

Для определения значений затратных факторов (у, с, к) необходимо сравнить себестоимость проданной продукции, управленческие и коммерческие расходы по базисному периоду и по отчетному периоду, в ценах и условиях базисного года.

$$\pm \Delta Пс = Сцо.1 - Сцб.1 \quad (3)$$

$$\pm \Delta Пу = Уцо.1 - Уцб.1 \quad (4)$$

$$\pm \Delta Пк = Кцо.1 - Кцб.1 \quad (5)$$

где $\pm \Delta Пс$, $\pm \Delta Пу$, $\pm \Delta Пк$ - изменение прибыли за счет изменения себестоимости,

коммерческих и управленческих расходов;

$Сцо.1$, $Уцо.1$, $Кцо.1$ - себестоимость, коммерческие и управленческие расходы отчетного периода;

$Сцб.1$, $Уцб.1$, $Кцб.1$ - себестоимость, коммерческие и управленческие расходы отчетного периода в ценах базисного года.

Определить влияние цен на прибыль можно как разность между выручкой от реализации отчетного года и отчетной в ценах и условиях базисного года.

$$\pm \Delta Пц = Вцо.1 - Вцб.1 \quad (6)$$

где $\pm \Delta Пц$ - изменение прибыли за счет изменения цены;

$Вцо.1$, - выручка от реализации продукции отчетного периода;

$Вцб.1$, - выручка от реализации продукции отчетного периода в ценах базисного года.

Для того что бы определить влияние изменения количества реализованной продукции на прибыль, необходимо выявить относительное изменение объема реализации при плановых ценах. Для этого воспользуемся индексным методом.

$$\pm\Delta\Pi_q = (J_q - 1) * \Pi_0 \quad (7)$$

$$J_q = V_{цб.1} - V_{цб.0} \quad (8)$$

где $\pm\Delta\Pi_q$ – изменение прибыли за счет изменения количества реализованной продукции;

Π_0 – прибыль от продаж базисного года;

$V_{цб.0}$ – выручка от реализации продукции базисного года.

Это влияние на прибыль сдвигов в структуре реализованной продукции можно определить различными способами. Наиболее известным среди них является балансовый метод.

Данный метод расчета вытекает из тождества между общим отклонением фактической прибыли от плановой и суммы значений предыдущих 5 факторов. Поэтому, отклонение прибыли, вызванное изменением структуры ассортимента произведенной продукции будет равняться разности между общим отклонением и суммой значений всех остальных факторов.

$$\pm \Delta\Pi_t = \pm\Delta\Pi - (\pm\Delta\Pi_c \pm\Delta\Pi_y \pm\Delta\Pi_k \pm\Delta\Pi_{ц} \pm\Delta\Pi_q) \quad (9)$$

где $\pm \Delta\Pi_t$ – изменение прибыли за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции .[8; 1,]

Главной задачей итогового анализа являться - выявить количественную оценку причин, порождающих изменение прибыли, определить влияние издержек на изменение прибыли или влияние на прибыль изменения цен, вызванного рыночной конъюнктурой.

Большое значение для оценки эффективности производственной деятельности определенного предприятия имеют показатели рентабельности. Рентабельность - важный показатель, характеризующий эффективность работы производства. Рентабельность является более полной, чем прибыль, она характеризует конечные результаты производства, так как ее величина демонстрирует соотношение эффективности использованных ресурсов.

Проводя анализа рентабельности, используются показатели, которые можно соединить в определенные группы:

- 1) показатели, которые рассчитаны на основе прибыли;
- 2) показатели, которые рассчитаны на основе производственных активов;
- 3) показатели, которые рассчитаны на основе потоков наличных денежных средств.

Финальная оценка эффективности работы предприятия в условиях постоянно меняющихся цены и инфляции осуществляется с помощью показателей рентабельности. Рентабельность получается, как отношения полученной прибыли к затраченным средствам или объему реализованной продукции. [15]

1) Рентабельность активов (имущества) (R_a) - какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы:

$$R_a = \text{Пч}/A * 100\% \quad (10)$$

где A – средняя величина активов (валюта баланса);

Пч – прибыль чистая.

2) Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$) выражает долю прибыли в собственном капитале.

$$R_{ск} = \text{Пч}/СК * 100\% \quad (11)$$

где $СК$ – средняя величина собственного капитала.

Пч – прибыль чистая.

3) Рентабельность производства (фондов) $R_{пф}$ - насколько эффективна отдача производственных фондов.

$$R_{пф} = \text{Пн}/o : (\text{ОПФ} + \text{МОС}) * 100\% \quad (12)$$

где ОПФ – средняя величина основных средств;

МОС – средняя величина материальных оборотных средств;

$\text{Пн}/o$ – прибыль до налогообложения.

4) Рентабельность продаж ($R_{п}$) – показывает размер прибыли на рубль реализуемой продукции

$$R_{п} = \text{Пр}/V_{р} * 100\% \quad (13)$$

где $V_{р}$ – выручка от реализованной продукции (работ, услуг);

Пр – прибыль от продаж.

Данный показатель свидетельствует об эффективности не только хозяйственной деятельности, но и процессов ценообразования. Его целесообразно рассчитывать как по общему объему, так и по отдельным видам.

5) Рентабельность основной деятельности ($R_{д}$) – показывает, какова доля прибыли от реализации (работ, услуг) основного вида деятельности в сумме затрат на производство

$$R_{д} = \text{Пр}/З * 100\% \quad (14)$$

где Пр – прибыль от продаж;

$З$ – затраты на производство продукции (себестоимость).[8]

Факторный анализ показателей рентабельности

Первым этапом анализа является оценка рентабельности объема продаж и расчетов факторов, влияющих на ее состояние (изменение цены продукции и ее себестоимости). Для этого используется следующая формула:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Пр}}{V_{р}} = \frac{V_{р} - S}{V_{р}} \quad (15)$$

где S – себестоимость реализации, включая коммерческие и управленческие расходы.[17]

Далее рассчитаем влияние изменения цены и себестоимости реализованной продукции методом цепных подстановок.

1. Изменение рентабельности объема продаж за счет изменения цены реализации

$$\Delta R_{\text{прод}}(\Delta R \text{ цены}) = \frac{V_{р1} - S_0}{V_{р1}} - \frac{V_{р0} - S_0}{V_{р0}} \quad (16)$$

2. Изменение рентабельности объема продаж за счет увеличения себестоимости реализации

$$\Delta R_{\text{про}}(\Delta S) = \frac{V_{р1} - S_1}{V_{р1}} - \frac{V_{р1} - S_0}{V_{р1}} \quad (17)$$

3. Проверим соответствие общего применения рентабельности продаж и совокупность влияния факторов

$$\Delta R_{\text{прод}} = \Delta R_{\text{прод}} (\Delta R_{\text{цены}}) + \Delta R_{\text{прод}} (\Delta S):$$

Следующий этап анализа – исследование взаимосвязи между показателями рентабельности активов, оборачиваемости активов и рентабельности реализованной продукции:

$$Pa = \frac{\Pi_r}{A} = \frac{V_p}{A} + \frac{\Pi_r}{V_p} \quad (18)$$

Факторный анализ рентабельности активов рассчитываем методом цепных подстановок .

$$R_{\text{пр}} = P_{\text{пр}}/B * 100\% = (B - C - KP - UP)/B * 100\% \quad (19)$$

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, что и на прибыль от продаж. [18]

1. рассчитывается влияние изменения выручки от реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{прв}} = ((B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0)/B_1) - ((B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0)/B_0) * 100\% \quad (20)$$

2. рассчитаем влияние изменения себестоимости реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{прс}} = ((B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0)/B_1) - ((B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0)/B_1) * 100\% \quad (21)$$

3. Рассчитаем влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{пркр}} = ((B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0)/B_1) - ((B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0)/B_1) * 100\% \quad (22)$$

Таким образом, совокупное влияние факторов на рентабельность продаж составило:

$$\Delta R_{\text{п}} = \pm \Delta R_{\text{прв}} \pm \Delta R_{\text{прс}} \pm \Delta R_{\text{пркр}} \quad (23)$$

Рассмотрев теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, можно перейти к практическому анализу.

Глава 2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

ООО «Гольфстрим»

2.1 Краткая характеристика предприятия

Компания зарегистрирована 23 октября 2007 года регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по городу Кемерово Кемеровской области. Директор организации - Василенко П. В. Компания ООО «Гольфстрим» находится по адресу 650051, г. Кемерово, пр. Ленина, д. 51б, оф. 21, основным видом деятельности является «Производство строительных металлических конструкций изделий». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области», «Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы». Организации присвоен ИНН 4205140422, ОГРН 1064205102224.

Виды деятельности

- Строительство
- Строительство зданий и сооружений
- Производство общестроительных работ (Основной вид деятельности)
- Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области (Дополнительный вид деятельности)
- Производство готовых металлических изделий
- Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы; обработка металлических изделий с использованием основных технологических процессов машиностроения
- Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы (Дополнительный вид деятельности)

Вид экономической деятельности предприятия -28.11:

Производство строительных металлических конструкций и изделий. Эта группировка включает: - производство сборных строительных конструкций зданий, в основном, из металла: - подсобных помещений на строительных площадках, модульных элементов выставочных павильонов и т.п. - производство металлических несущих конструкций (каркасов) зданий и сооружений - производство металлических несущих конструкций (каркасов) промышленных сооружений и оборудования (несущих конструкций печей, подъемно-транспортного оборудования и т.п.) - монтаж строительных металлических конструкций собственного производства .

Эта подгруппа включает виды деятельности, связанные с производством металлоконструкций, элементов металлоконструкций, в том числе мостов и элементов мостов, опор, мачт, колонн, балок, ферм, арок, стропил, каркасов надшахтных построек, выдвижной крепи, шлюзовых ворот волноломов, молов.

Включается производство: зданий из сборных, преимущественно металлических конструкций, таких как металлические двери, окна и их рамы, ставни, пожарные лестницы и аналогичные металлические изделия, используемых для зданий; металлоконструкции сборные для машиностроения, кроме строительных, труб стальных, строительных конструкций и деталей конструкций из черных металлов и алюминия прочих, таких как плиты, прутки, профили прокатные угловые и фасонные, секции, опоры и другие элементы строительных лесов, опалубки рудничных и котлованных подпорок. Изделия, производство которых классифицировано в данной подгруппе, изготавливаются преимущественно из чугуна, стали или алюминия. Эти изделия являются транспортабельными и готовыми для сборки, установки или возведения (например, на строительной площадке силами строительного предприятия). Возведение металлических строений из элементов, изготовленных своими силами, также включается в данную подгруппу

2.2 Анализ основных экономических показателей

Анализ работы предприятия начинается с изучения показателей выпуска продукции. Главной целью анализа выпуска и реализации продукции будет являться нахождение резервов увеличения объемов конкурентоспособной, рентабельной продукции. Важное назначение предприятия является выпуск продукции, который удовлетворяет определенные общественные потребности.

Анализ данных выпуска и реализации продукции представлен в таблице 1.

Таблица 1

Динамика выпуска и реализации продукции

Показатели	Год			Отклонения (+, -), тыс. руб.			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Объем валовой продукции, тыс. руб.:	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	43	104	44
2. Объем реализованной продукции, тыс. руб.:	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	43	104	44

По данным таблицы 1 можно отметить, что объемы производства и реализации продукции на предприятии равны, так как фактическими видами его деятельности является:

- Производство общестроительных работ (Основной вид деятельности)
- Строительство

- Строительство зданий и сооружений
- Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области
(Дополнительный вид деятельности)
- Производство готовых металлических изделий
- Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы; обработка металлических изделий с использованием основных технологических процессов машиностроения
- Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы
(Дополнительный вид деятельности)

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.

Структура основных производственных фондов определяется соотношением отдельных групп основных фондов в общей стоимости и служит показателем уровня технической вооруженности предприятия. Расчет показателей структуры в разрезе групп и видов ОПФ представлен в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, на протяжении всех анализируемых периодов наблюдается плавный прирост основных фондов у организации, в 2014 г. на 9155 тыс. руб. или на 3,44%, а в 2015 г. на 13188 тыс. руб. или на 4,79%.

Внутри ОПФ наибольший прирост в 2014 г. произошел по пассивной части, а именно по статье здания, которые увеличились на 4966 тыс. руб. или на 3,61%. В 2015 г., напротив, наибольший прирост наблюдается в активной части основных производственных фондов на 6,21% (7815) в целом по группе, а внутри группы наибольший рост приходится на машины и оборудование – 100% или 7815 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 пассивная часть ОПФ: в 2013 г. – 51,61%, в 2014 г. – 52,98%, в 2015 г. – 51,61%.

Таблица 2

Наличие, состав и структура основных производственных фондов

Группы ОФ	Год			Удельный вес, %			Отклонения, тыс. руб.			Темпы роста, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Всего ОФ	265897	275052	288240				9155	13188	22343	103,44	104,79	108,40
1. (ППФ):												
Здания	137472	142438	147811	51,70	52,98	51,61	4966	5373	10339	103,61	103,77	107,52
Итого пассивная часть	403369	417490	436051	51,70	52,98	51,61	14121	18561	32682	103,50	104,45	108,10
Машины и оборудование	122001	125847	133662	45,88	44,89	46,32	3846	7815	11661	103,15	106,21	109,56
Транспортные средства	2977	3320	3320	1,12	1,19	1,15	343	-	343	111,52	100,00	111,52
Инструменты и хозяйственный инвентарь	2977	3320	3320	1,12	1,19	1,15	343	-	343	111,52	100,00	111,52
Земельные участки	1703	1703	1703	0,66	0,61	0,59	-	-	-	100,00	100,00	100,00
Итого активная часть	1744	1744	1744	0,65	0,33	0,32	-	-	-	100,00	100,00	100,00

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.

$$K_{\text{вв}} = \text{ОФ}_{\text{п}} / \text{ОФ}_{\text{к.г.}}$$

$\text{ОФ}_{\text{п}}$ – 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.

$$K_{\text{выб.}} = \text{ОФ}_{\text{в}} / \text{ОФ}_{\text{н.г.}}$$

$\text{ОФ}_{\text{в}}$ – 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.

$$K_{\text{комп.}} = \text{ОФ}_{\text{п}} / \text{ОФ}_{\text{в.}}$$

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

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

Расчет данных показателей представлен в таблице 3,4,5.

Таблица 3

Движение основных фондов (2013г.)

Показатели	Ко, %	Квыб, %	Кпр, %	Кк.в., %
Всего основных фондов	0,01	0,03	-0,02	0,41
1. ППФ:				
Здания	0,02	0,05	-0,03	0,44
Итого пассивной части	0,02	0,05	-0,03	0,44
Машины и оборудование	-	-	-	-

Продолжение таблицы 3

Транспортные средства	-	0,14	-14	-
Инструменты и хозяйственный инвентарь	-	-	-	-
Земельные участки	-	-	-	-
Итого активной части	-	0,004	-0,004	-

По данным таблицы 3 видно, что происходит незначительное движение основных фондов за 2013 год. Так как коэффициент ввода составил 0.01. В 2013 году отсутствуют такие показатели как инструменты и хозяйственный инвентарь, а так же земельные участки; машины и оборудование. Данные о движении основных фондов на 2014 год представлены в таблице 4.

Таблица 4

Движение основных фондов (2014г.)

Показатели	Квв, %	Квыб, %	Кпр, %	Ккомп., %
Всего основных фондов	0,05	0,01	0,03	3,70
1. ППФ:				
Здания	0,04	0,01	0,04	7,57
Итого пассивной части	0,04	0,01	0,04	4,41
Машины и оборудование	0,60	0,02	0,60	28,65
Транспортные средства	-	-	-	-
Инструменты и хозяйственный инвентарь	-	-	-	-
Земельные участки	-	-	-	-

Итого активной части	0,58	0,02	0,57	28,78
----------------------	------	------	------	-------

По данным таблицы 4 видно, что в основном происходит обновление в активной части – 0,58, по статье «машины и оборудование», где коэффициент ввода 0,60, при этом коэффициент выбытия составил 0,02, т.е. происходит компенсация выбывших фондов вновь введенными.

Данные о движении основных фондов на 2015 год представлены в таблице 5.

Таблица 5

Движение основных фондов (2015г.)

Показатели	Квв, %	Квыб, %	Кпр, %	Ккомп., %
Всего основных фондов	0,05	-	0,05	40,60
1. Промышленно-производственные фонды (ППФ):				
Здания	0,04	-	-	-
Итого пассивной части	0,04	0,00	0,04	56,74
Машины и оборудование	0,06	0,00	0,06	24,47
Транспортные средства	-	-	-	-
Инструменты и хозяйственный инвентарь	-	-	-	-
Земельные участки	-	-	-	-
Итого активной части	-	0,00	0,06	24,47

Как видно из таблиц 3,4,5 коэффициент обновления очень мал и только в 2014 году интенсивно обновлялась активная часть фондов по сравнению с остальными годами, коэффициент 0,58. В большей степени обновления

происходили по статье машины и оборудование 0,60, поскольку основных фондов поступило больше именно по этой статье. Соответственно обновление основных производственных фондов производится именно за счет активной части, что при прочих равных условиях положительно влияет на величину фондоотдачи.

Расчет коэффициента выбытия показывает, как мала доля выбывших основных фондов в отчетном периоде к их стоимости на начало периода.

Коэффициент прироста наибольший по статье машины и оборудование в 2014 году 0,60.

В целом за три года движение основных фондов организации можно определить, как эффективное, за счет обновления активной части.

Результаты процесса обновления отражаются в степени изнашиваемости ОФ, которая характеризуется коэффициентами износа и годности.

Коэффициент износа показывает, на сколько изношены объекты основных фондов на определенную дату.

$$K_{\text{изн.}} = I / Пс * 100\%$$

I – начисленный износ, тыс. руб.

Пс – первоначальная стоимость ОФ, тыс. руб.

Коэффициент годности показывает степень пригодности ОФ для дальнейшего использования.

$$K_{\text{год.}} = \frac{\text{Остаточная стоимость}}{Пс}$$

Результаты процесса обновления отражаются в степени изношенности основных фондов, которая характеризуется коэффициентами износа и годности. Данные для анализа сводятся в таблице 6.

Таблица 6

Динамика технического состояния ОПФ

Показатели	Год			Отклонение, +/-		
	2013 год	2014 год	2015 год	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Первоначальная стоимость основных фондов, тыс. руб.	265897	275052	288240	9155	13188	22343
2. Износ основных производственных фондов, тыс. руб.	117268	135581	156355	18313	20774	39087
3. Остаточная стоимость, тыс. руб.	148629	139471	131885	-9158	-7586	-16744
4. К износа, % (2/1 * 100)	44,10	49,29	54,24	5,19	4,95	10,14
5. К годн., % (1-2 / 1 * 100)	55,90	50,71	45,76	-5,19	-4,95	-10,14

Как видно из таблицы 6, износ основных фондов из года в год растет, остаточная стоимость в 2014 г. снизилась на 9158 тыс. руб., а в 2015 г. еще на 7586тыс. руб.

Коэффициент износа растет, в 2014 г. он увеличился на 5,19% и составил 49,29%, а в 2015 г. – на 4,95% и составил 54,24%. Следовательно, оборудование поступает в недостаточном количестве, не происходит необходимая замена старого оборудования на новое, отсюда и рост износа.

Коэффициент годности, снижается. В 2014 г. он равен 50,71%, что на 5,19% меньше уровня 2013 г., в 2014 г. 45,76–%, что меньше на 4,95% уровня 2014 г.

Если в ближайшее время ситуация не изменится, то предприятие рискует оказаться в ситуации, когда все оборудование станет ветхим и не сможет обеспечивать производство качественной и конкурентоспособной продукцией.

Необходимо проанализировать сроки эксплуатации и выводить из производства наиболее устаревшее оборудование. Также следует более интенсивно приобретать новое оборудование, которое разработано с использованием современных технологий, и способно обеспечивать производство большим количеством качественной и востребованной продукцией.

На следующем этапе анализа нужно рассмотреть насколько эффективно используется имеющееся у предприятия оборудование.

Производительность труда на предприятии и эффективность производства в большей мере зависят от эффективности использования основных фондов.

Эффективность использования фондов отражают следующие показатели:

1. Фондоотдача (ФО) – показывает, сколько продукции приходится на каждый рубль стоимости основных фондов

$$\Phi_{\text{отд}} = \text{ТП} / \Phi,$$

где ТП – объем товарной продукции, тыс. руб.,

Φ – среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.

2. Фондоёмкость (ФЕ) – характеризует величину затрат стоимости ОПФ для получения необходимого количества продукции, является обратной величиной фондоотдачи.

3. Фондовооруженность (ФВ) – показывает, сколько основных фондов приходится на одного среднесписочного работника и отражает обеспеченность труда средствами механизации.

$$\Phi_{\text{воор}} = \Phi / \text{Ч},$$

где Ч – среднесписочная численность рабочих, чел.

Темп роста ФВ труда сравнивается с темпом роста производительности труда. Опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста ФВ будет способствовать увеличению фондоотдачи.

4. Рентабельность ОПФ – показывает, сколько прибыли получено на рубль стоимости основных средств.

$$\Phi_{\text{рент}} = \text{П} / \Phi,$$

где П – прибыль до налогообложения, тыс. руб.

Производительность труда на предприятии и эффективность производства в большей мере зависят от эффективности использования основных средств. Данные для анализа сводятся в таблице 7.

Динамика эффективности использования ОПФ

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	74314,5	144050	135678	69735,50	-8372	61363,50	193,84	94,19	182,57
2. Объем товарной продукции, тыс. руб.	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	42,64	104,20	44,43
3. Прибыль до налогообложения (убыток), тыс. руб.	76681	81131	82580	4450	1449	5899	105,80	101,79	107,69
4. Среднесписочная численность ППП, чел.	22	29	35	7	6	13	131,82	120,69	159,09
5. Фондоотдача, руб.	7,75	1,71	1,89	-6,05	0,18	-5,87	22	110,63	24,34
6. Фондоемкость, руб.	0,13	0,59	0,53	0,46	-0,06	0,40	454,57	90,39	410,88
7. Фондовооруженность, тыс. руб. /чел.	3377,93	4967,24	3876,51	1589,31	-1090,73	498,58	147,05	78,04	114,76
8. Фондорентабельность ОПФ, %	1,03	0,56	0,61	-0,47	0,05	-0,42	54,58	108,07	58,99
9. Среднегодовая выработка, руб. (ПТ) (2/4)	26184,64	18815,41	7313,46	-7369,23	-11501,95	-18871,18	71,86	38,87	27,93

В 2014 г. Фондоотдача равна 1,71 руб., что на 6,05 меньше уровня 2013 г., а в 2015 г. этот коэффициент незначительно увеличился по сравнению с 2014 и составил 1,89 руб.

Фондоемкость в 2014 г. имела тенденцию к увеличению (на 0,46, что привело к тому, что на 1 рубль произведенной продукции приходилось 0,59 рублей вложенных основных фондов. В 2015 г. на 1 рубль произведенной продукции приходилось 0,53 рублей вложенных основных фондов.

Фондовооруженность имеет устойчивую тенденцию к снижению. Если в 2014 г. оно было 4967,24 тыс. руб./чел., то к 2015 г. снижение составило 1090,73 тыс. руб./чел. и ФВ стала равна 3876,51 тыс. руб./чел. Это произошло вследствие снижения стоимости ОПФ, соответственно на 1 человека стало приходиться меньше по стоимости ОПФ.

За 2014 и 2015 года не наблюдалось особых колебаний в убыточности ОПФ. На 1 рубль основных фондов в 2014 году приходилось – 0,56 руб., а в 2015 году- 0,61 руб.

Среднегодовая выработка снижается по анализируемым периодам. В 2014 г. она составляет 8470,59 тыс. руб. на человека. В 2015 г. выработка уменьшилась на 1157,13 тыс. руб. или на 86,34% и составляет 7313,46 тыс. руб. на человека.

Анализ использования труда и заработной платы представлены в таблице 8.

Анализ численности и состава работников предприятия

Таблица 8

Динамика численности и состава работающих

Показатели	Год						Отклонения, +/-						Темп роста, %		
	2013		2014		2015		чел.			%			2014-2013	2015-2014	2015-2013
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013			
Весь персонал, в т.ч.:	105	100	116	100	120	100	11	4	15	11	4	15	110,48	103,45	114,29
1. Промышленно-производственный персонал, из них:															
Рабочие	83	79,05	87	75	85	0,83	4	-2	2	4	-2	2	104,82	97,70	102,41
2.Административно-управленческий персонал	2	0,95	9	5	5	9,17	7	6	13	7	6	13	131,82	120,69	159,09

Проанализировав таблицу 8, мы видим, что главную роль на предприятии занимает промышленно производственный персонал, он составляет большую часть всего персонала: больше 80% в приведенных годах, так же из таблицы видно, что на протяжении трех лет не было резких увеличений или сокращений численности персонала, что указывает на стабильность работы предприятия.

Движение рабочей силы характеризуется следующими коэффициентами:

$K_{\text{оборота по приему}} = \text{поступило чел.} / \text{среднесписочная численность (ССЧ)}$;

$K_{\text{оборота по выбытию}} = \text{выбыло чел.} / \text{среднесписочная численность}$;

$K_{\text{текучести раб. силы}} = \text{выбыло по причине текучести} / \text{среднесписочная численность (} K \geq 9\% \text{)}$.

К причинам текучести относятся выбытие по собственному желанию и выбытие за нарушение трудовой дисциплины. Сокращение, к причинам текучести, не относится.

Анализ движения промышленно-производственного персонала представлены в таблице 9.

Движение рабочей силы

Показатели	Год			Отклонение, чел.		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Принято рабочих в течение года, чел.	4	4	0	0	-4	-4
2. Выбыло рабочих, чел. в том числе:	-	-	2	-	2	2
а) по собственному желанию	-	-	1	-	1	1
б) за прогулы	-	-	1	-	1	1
в) по сокращению	-	-	-	-	-	-
3. Среднесписочная численность ППП, чел.	22	29	35	7	6	13
4. Коэффициент оборота по приему (стр. 1 / стр. 3 * 100)	18,18	13,79	0	-4,39	-13,79	-18,18
5. Коэффициент оборота по выбытию (стр. 2 / стр. 3 * 100)	0	0	5,71	0	5,71	5,71
6. Коэффициент текучести рабочей силы (стр. 2а + стр. 2б / 3 * 100)	0	0	5,71	0	5,71	5,71

Исходя из произведенных расчетов в таблице 9 видно, что количество принятых работников было стабильно, в 2013 и 2014 году было принято 4 человека, а в 2015 году по собственному желанию и за прогулы было уволено два человека

Расчет коэффициентов движения промышленно-производственного персонала показывает, что наблюдается снижение коэффициента оборота по приему. В 2014 году коэффициент снизился на 4,39 и составил 13,79, в 2015 году по сравнению с 2014 снизился на 13,79 и составил 0. Коэффициент оборота по выбытию и коэффициент текучести кадров в 2015 году был самым высоким 5,71.

Эффективность использования труда на предприятии характеризует производительность труда. Для целей анализа используют прямой показатель производительности труда – выработку и показатели использования рабочего времени. Общая оценка динамики выработки позволяет выяснить ее изменение по сравнению с фактическими показателями предыдущего года.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов представлен в таблице 10.

Как видно из таблицы 10, снижение объемов производства товарной продукции в 2014 г. непосредственно зависит от снижения среднегодовой выработки 1 рабочего и 1 работника промышленно-производственного персонала.

Среднегодовая выработка 1 работника ППП снизилась на 17714,05 тыс. руб. или на 32,35% и составила 28,72, т.е. почти половину выработки 2013 г. Среднегодовая выработка 1 рабочего снизилась на 4116,98 тыс. руб. или на 40,68% и составила 2823,53 тыс. руб.

Анализ использования трудовых ресурсов

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2015	2015-2014	2012-2014	2012-2013	2013-2014	2012-2014
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	43	104	44
2. Среднесписочная численность ППП, чел.	22	29	35	7	6	13	131,82	3,45	159,09
3. Среднесписочная численность рабочих, чел.	83	87	85	4	-2	2	104,82	97,70	102,41
4. Среднегодовая выработка 1 работника ППП, тыс. руб./чел. (стр. 1 / стр. 2)	26184,64	8470,59	7313,46	-17714,05	-1157,13	-18871,18	32,35	27,93	27,93
5. Среднегодовая выработка 1 рабочего, тыс. руб./чел. (стр. 1 / стр. 3)	6940,51	2823,53	3011,42	-4116,98	187,89	-3929,09	40,68	106,65	43,39

Среднегодовая выработка 1 работника ППП так же снижалась в 2015 г и составила 7313,46 тыс. руб. Выработка 1 рабочего возросла и составила 3011,42 тыс. руб. На такой рост могли повлиять самые разные факторы. Предприятию нельзя останавливаться на достигнутом, нужно стремиться в дальнейшем увеличивать выработку для достижения высоких объемов производства.

Анализ использования трудовых ресурсов и производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. В идеале темп роста уровня оплаты труда должен немного отставать от темпов роста производительности труда. На практике по тем или иным причинам могут быть разные ситуации.

Анализ динамики и структуры ФОТ сведены в таблице 11.

Как видно из таблицы 11, рост среднесписочной численности ППП привел к росту фонда зарплаты. В 2014 г. он составил 31320 тыс. руб., что больше чем в 2013 г. на 1440 тыс. руб., а в 2015 г. - 32640 тыс. руб., что больше уровня 2014 г. на 1320 тыс. руб.

Среднегодовая заработная плата 1 работника практически неизменна, в 2014 г. происходит снижение данного показателя на 278,18 тыс. руб., что вполне объяснимо падением объемов производства в данном периоде. В 2015 г. ситуация так же ухудшается на 147,43 тыс. руб. и составляет 932,57 тыс. руб.

Анализ динамики заработной платы

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Среднесписочная численность ППП, чел.	22	29	35	7	6	13	131,82	3,45	159,09
2. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	29880	31320	32640	1440	1320	2760	104,82	104,21	109,24
3. Среднегодовая заработная плата 1 работника ППП, тыс. руб.(2/1)	1358,18	1080	932,57	-278,18	-147,43	-425,61	79,52	86,34	68,66
4. Объем товарной продукции, тыс. руб.	5524,29	2254,83	2297,77	3269,46	42,94	-3226,52	40,82	101,90	41,59
5. Затраты зарплаты на 1 руб. товарной продукции, руб. (стр. 2 / стр. 4) (Зарплатоемкость)	5,41	13,89	14,21	8,48	0,32	8,80	256,75	102,30	262,66
6. Зарплатоотдача продукции, руб. (стр. 4 / стр. 2)	0,18	0,07	0,07	-0,11	0	-0,11	38,89	100	38,89

Зарплатоемкость в 2014 г. увеличилась на 0,32 руб. и составила 13,89 руб., что говорит о том, что на 1 рубль товарной продукции приходится 13,89 руб. затрат на заработную плату. В 2015 г. зарплатоемкость по сравнению с 2014 г. увеличивается на 0,32 руб. и составляет 14,21 руб.

Зарплатоотдача снизилась за три года на 0,11 руб. и в 2015 г. 0,07 рублей, то есть на каждый рубль затрат на заработную плату приходится 0,07 рублей отдачи продукции.

Благоприятная ситуация для предприятия складывается, когда емкость снижается, отдача растет, заработная плата увеличивается, но в данный период происходит, хоть и не существенные, но все же неблагоприятные сдвиги в отрицательную сторону.

Для целей анализа используются следующие показатели затрат:

1. Полная себестоимость выпущенной продукции – это совокупность затрат живого и овеществленного труда на общий объем производства продукции.

2. Себестоимость единицы продукции – это удельные затраты на производство и реализацию единицы однородной продукции.

3. Затраты на один рубль товарной продукции – удельные затраты на производство единицы неоднородной продукции в стоимостном выражении.

Затраты на рубль товарной продукции является обобщающим показателем, характеризующим себестоимости и уровень рентабельности продукции.

Анализ динамики затрат на 1 рубль товарной продукции представлены в таблице 12.

Таблица 12

Анализ динамики затрат на 1 рубль товарной продукции

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013
1.Товарная продукция, тыс. руб.	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	43	104	44
2.Себестоимость товарной продукции, тыс. руб.	152851	158373	167638	522	9265	14787	103,61	105,85	109,67
3.Затраты на1 рубль товарной продукции, коп. (2/1)	0,27	1,55	1,53	1,28	-0,02	1,26	574,07	98,71	566,67

Как видно из таблицы 12, затраты на 1 рубль товарной продукции в 2014 г. увеличились на 1,28 руб. и составил 1,55 руб., а в 2015 г. Снизился – 1,53 руб.

В 2014 г. увеличение затрат произошло в результате роста себестоимости продукции, что не является положительным моментом.

Как видно из таблицы 13, материалоемкость продукции в 2014 г. увеличилась на 0,14 руб. и составила 4,74 руб., также увеличилась фондоемкость на 0,05 руб. и зарплатоемкость на 0,09 руб. Все это привело к увеличению затрат на 1 рубль товарной продукции.

В 2013 г. наибольший удельный вес в затратах на 1 рубль товарной продукции имела амортизация – 2,07%, а самой незначительной была заработная плата – 0,1%.

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.

Далее целесообразно проанализировать, как повлияли на затраты на 1 рубль продукции изменение отдельных компонентов затрат: МЕ, ЗЕ, ФЕ. Как видно из таблицы 11, материалоемкость продукции в 2014 г. увеличилась на 0,1 руб. и составила 0,2 руб., также увеличилась фондоемкость на 0,1 руб. и зарплатоемкость на 0,07 руб. Все это привело к увеличению затрат на 1 рубль валовой продукции.

В 2015 г. те же показатели остались неизменны, однако рост себестоимости способствовал увеличению затрат на 1 рубль валовой продукции.

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

При анализе затрат по экономическим элементам прежде всего изучают структуру затрат и их динамику, сопоставляется удельный вес отдельных статей сметы затрат за ряд периодов. Анализ затрат по экономическим элементам констатирует факт отклонений. Этот анализ помогает найти направление поиска резервов, выявить наиболее затратноемкие статьи, виды затрат на которое следует обратить внимание.

Таблица 13

Структура затрат по элементам

Наименование элементов	Год, тыс. руб.			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
1. Объем ТП, тыс. руб.	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	43	104	44
2. Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	152851	158373	167638	5522	9265	14787	103,61	105,85	109,67
3. ЗП отчисления на социальные нужды	35150	37382	42231	2232	4849	7081	106,35	112,97	120,15
4. Материальные затраты	57384	59483	62749	2099	3266	5365	103,66	105,49	109,35
5. Амортизационное отчисления	22497	21117	21372	-1380	255	-1125	93,87	101,21	95
6. Затраты на 1 руб. ТП	0,26	0,61	0,61	0,35	0	0,35	234,62	100	234,62
7. Материалоемкость продукции (4/1)	0,10	0,24	0,25	0,14	0,01	0,15	240	104,17	250
8. Фондоемкость (5/1)	0,04	0,09	0,08	0,05	-0,01	0,04	225	88,89	200
9. Зарплатоемкость продукции (3/1)	0,06	0,15	0,16	0,09	0,01	0,10	250	106,67	266,67

Анализ затрат по экономическим элементам позволяет оценить уровень материальных, трудовых и амортизационных затрат на производство. Данные представлены в таблице 14.

Таблица 14

Затраты по экономическим элементам

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013
1. Материальные затраты	57384	59483	62749	2099	3266	5365	103,66	105,49	109,35
2. Затраты на оплату труда	50214	53693	58986	3479	5293	8772	106,93	109,86	117,47
3. Отчисления на социальные нужды	15064	16311	16755	1247	444	1691	108,28	102,72	111,23
4. Амортизация	22497	21117	21372	-1380	255	-1125	93,87	101,21	95
5. Прочие расходы	7692	7769	7776	77	7	84	101,00	100,09	101,09
6. Итого затрат	152851	158373	167638	5522	9265	14787	103,61	105,85	109,67

Как видно из данных таблицы 14, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается плавный рост всех затрат.

В 2014 г. материальные затраты увеличились на 2099 тыс. руб. и составили 59483 тыс. руб. Затраты на оплату труда также увеличились на 3479 тыс. руб. и составили 53693 тыс. руб. Затраты на амортизацию снизились на 1380 тыс. руб. и составили 21117 тыс. руб. Прочие расходы также возросли на 77 тыс. руб. и составили 7769 тыс. руб.

В 2015 г. ситуация не меняется. Материальные затраты продолжают увеличиваться по абсолютной величине (на 3266 тыс. руб.). Также растет заработная плата (на 5293 тыс. руб.) и отчисления на социальные нужды (на 444 тыс. руб.), поскольку растет численность персонала предприятия. Амортизация продолжает расти 21372 тыс. руб. по абсолютной величине. Возросли и прочие расходы на 7 тыс. руб., они составляют 7776 тыс. руб.

Таким образом, видно, что наибольшие расходы предприятия составляют материальные затраты и затраты на оплату труда, что способствует эффективной деятельности и возможности достаточного выпуска продукции на предприятии.

Подводя итог деятельности организации за последние три года, можно дать комплексную оценку деятельности ООО «Гольфстрим» на основе данных таблицы 15.

Таблица 15

Основные экономические показатели

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Выручка от продажи	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	42,64	104,20	44,43
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	152851	158373	167638	5522	9265	14787	103,61	105,85	109,67
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	74314,5	144050	135678	69735,5	-8372	61363,5	193,84	94,19	182,57
Объем товарной продукции, тыс. руб.	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	42,64	104,20	44,43
Фондоотдача, руб.	2,06	0,64	0,65	-1,41	0,01	-1,40	31,35	101,58	31,84
Фондоёмкость, руб.	3,77	1,55	1,53	-2,22	-0,02	-2,24	41,16	98,44	40,52
Фондовооруженность, тыс. руб. /чел.	1,00	1,00	1,00	0	0	0	100,00	100,00	100,00
Рентабельность ОПФ, %	0,13	0,59	0,53	0,46	-0,06	0,40	454,57	90,39	410,88
Среднесписочная численность рабочих, чел.	83	87	85	4	-2	2	104,82	97,70	102,41
Среднегодовая выработка 1 рабочего, тыс. руб./чел. (стр. 1 / стр. 3)	2,15	0,91	0,91	-1,24	0	-1,24	42,33	100,00	42,33
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	29880	31320	32640	1440	1320	2760	104,82	104,21	109,24
Прибыль(убыток) от продаж	79853	87177	87746	7324	569	7893	109,17	100,65	109,88

Из данной таблицы 15 видно, что выручка от продажи увеличивается в течение 2014-2015 года на 10324 тыс. руб. и составляет 255971 тыс. руб., себестоимость реализованной продукции увеличилась к отчетному году и составила 167638 тыс.руб.

Среднегодовая стоимость ОПФ в отчетном году увеличилась на 61363,5 тыс.руб. или на 182,57%

В 2013 г. Фондоотдача равна 1,71 руб., что на 6,05 меньше уровня 2012 г., а в 2014 г. этот коэффициент незначительно увеличился по сравнению с 2013 и составил 1,89 руб.

Фондоемкость в 2013 г. имела тенденцию к увеличению (на 0,46, что привело к тому, что на 1 рубль произведенной продукции приходилось 0,59 рублей вложенных основных фондов. В 2014 г. на 1 рубль произведенной продукции приходилось 0,53 рублей вложенных основных фондов.

Фондовооруженность имеет устойчивую тенденцию к снижению. Если в 2013 г. оно было 4967,24 тыс. руб./чел., то к 2014 г. снижение составило 1090,73 тыс. руб./чел. и ФВ стала равна 3876,51 тыс. руб./чел. Это произошло вследствие снижения стоимости ОПФ, соответственно на 1 человека стало приходиться меньше по стоимости ОПФ.

На предприятии в 2015 г. по сравнению с уровнем 2013 г. численность увеличилась на 2 чел.

За период 2013 – 2015 гг. среднегодовая выработка одного работающего уменьшилась на 1,24 тыс. руб. на человека.

За весь анализируемый период увеличилась прибыль от продаж на 7893 тыс. руб. или на 9,88% и при этом чистая прибыль тоже увеличилась на 4595 тыс. руб.

Глава 3. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «Гольфстрим».

3.1 Порядок формирования финансовых результатов предприятия

Учет конечного финансового результата деятельности

ООО «Гольфстрим» ведется на активно - пассивном счете 99 "Прибыли и убытки". Этот счет предназначен для обобщения информации о формировании прибыли или убытка. Он складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также от прочих доходов и расходов. В кредите счета указываются доходы, а по дебету счета - расходы предприятия (таблица 16).

Таблица 16

Формирование финансовых результатов

Наименование показателя	Проводки	2013год	2014год	2015год
Выручка	Д 62 К 90,1	576062	245647	255971
Себестоимость продаж	Д 90,2 К20,43,45	482127	158236	167875
Валовая прибыль	Д 90,1К 90,2	93935	87411	88096
Коммерческие расходы	Д90,2 К 44	14082	234	350
Управленческие расходы	Д90,2 К 26	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	Д 90,9 К99	79853	87177	87746
Проценты к получению	Д 98 К 91,1	2702	1021	1810
Проценты к уплате	Д 91,2 К 97	-		
Прочие доходы	Д62,76 К 91,1	1375	685	146
Прочие расходы	Д91,2 К 50,51,76	7294	7767	7183

Продолжение таблицы 16

Прибыль до налогообложения	Д 91,9 К99	76681	81131	82580
Текущий налог на прибыль:	Д 99 К 68	15745	17250	17751
Изменение отложенных налоговых активов	Д 09 К 68	-	465	616
Чистая прибыль	Д 99 К 84	60878	64343	65473

3.2 Анализ структуры и динамики доходов и расходов

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге определяется показателями прибыли (убытка).

Далее на основе данных Отчета о прибылях и убытках необходимо определить состав и динамику элементов формирования прибыли от продаж и чистой прибыли.

Горизонтальный анализ финансовых результатов представлен в таблице 17.

Таблица 17

Горизонтальный анализ финансовых результатов деятельности, тыс.руб.

Показатель	2013г	2014г	2015 г	Изменение (+,-)		
				14-13	15-14	15-13
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции (работ, услуг)	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091
Себестоимость проданных товаров, продукции (работ, услуг)	482127	158236	167875	-323891	9639	-314252
Валовая прибыль	93935	87411	88096	-6524	685	-5839
Коммерческие расходы	14082	234	350	-13848	116	-13732
Управленческие расходы	-			-	0	-
Прибыль (убыток) от продаж	79853	87177	87746	7324	569	7893

Доходы от участия в других организациях	45	15	61	-30	46	16
Проценты к получению	2702	1021	1810	-1681	789	-892
Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-
Прочие доходы	1375	685	146	-690	-539	-1229
Прочие расходы	7294	7767	7183	473	-584	-111
Прибыль (убыток) до налогообложения	76681	81131	82580	4450	1449	5899
Текущий налог на прибыль	15745	17250	17751	1505	501	2006
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	-	465	616	465	151	616
прочее	58	3	28	-55	25	-30
Чистая прибыль (убыток)	60878	64343	65473	3465	1130	4595
Чистая прибыль на 1 руб. прибыли от продаж	76,24	73,81	74,62	-2,43	0,81	-1,62

На основании обобщающая информация таблица 16 о состоянии и динамике всех существенных показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности организации, к которым относятся не только различные виды прибыли, но и такие важнейшие финансовые инструменты, как выручка от продаж, полная себестоимость произведенной и реализованной продукции, товаров (работ, услуг) и др.

Анализ динамики и структуры основных элементов формирования финансовых результатов деятельности представлен в таблице 18.

Таблица 18

Анализ динамики и структуры основных элементов формирования конечных
финансовых результатов деятельности

№ п/п	Показатель	Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, %			Изменение структуры в пунктах		
		2013	2014	2015	14/13	15/14	15/13
1	Выручка от продажи	100	100	100			
2	Себестоимость	83,69	64,42	65,58	-19,28	1,17	-18,11
3	Валовая прибыль	16,31	35,58	34,42	19,28	-1,17	18,11
4	Коммерческие расходы	2,44	0,10	0,14	-2,35	0,04	-2,31
5	Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-
6	Прибыль (убыток) от продаж	13,86	35,49	34,28	21,63	-1,21	20,42
7	Доходы от участия в других организациях	0,01	0,01	0,02	0,00	0,02	0,02
8	Проценты к получению	0,47	0,42	0,71	-0,05	0,29	0,24

Продолжение таблицы 18

9	Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-
10	Прочие доходы	0,24	0,28	0,06	0,04	-0,22	-0,18
11	Прочие расходы	1,27	3,16	2,81	1,90	-0,36	1,54
12	Прибыль (убыток) до налогообложения	13,31	33,03	32,26	19,72	-0,77	18,95
13	Текущий налог на прибыль	2,73	7,02	6,93	4,29	-0,09	4,20
14	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-	-	-	-	-
15	Изменение отложенных налоговых активов	-	0,19	0,24	0,19	0,05	0,24
16	прочее	0,01	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,00
17	Чистая прибыль (убыток)	10,57	26,19	25,58	15,63	-0,61	15,01

Все это заставляет организацию изыскивать возможности и усиливать контроль в целях оптимизации структуры расходуемых ее средств и повышения эффективного их использования.

Финансовому менеджеру организации совместно с главным бухгалтером следует разработать программу включения выявленных резервов в производственно-хозяйственную деятельность предприятия на следующий год.

Для этого необходимо провести анализ себестоимости продукции, товаров, работ, услуг.

Анализ необходимо начать с оценки структуры и динамики затрат по экономическим элементам (таблица 19).

Как видно из данных таблицы 19, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается плавный рост всех затрат.

В 2014 г. материальные затраты увеличились на 2099 тыс. руб. и составили 59483 тыс. руб. Затраты на оплату труда также увеличились на 3479 тыс. руб. и составили 53693 тыс. руб. Затраты на амортизацию снизились на 1380 тыс. руб. и составили 21117 тыс. руб. Прочие расходы также возросли на 77 тыс. руб. и составили 7769 тыс. руб.

В 2015 г. ситуация не меняется. Материальные затраты продолжают увеличиваться по абсолютной величине (на 3266 тыс. руб.). Также растет заработная плата (на 5293 тыс. руб.) и отчисления на социальные нужды (на 444 тыс. руб.), поскольку растет численность персонала предприятия. Амортизация продолжает расти 21372 тыс. руб. по абсолютной величине. Возросли и прочие расходы на 7 тыс. руб., они составляют 7776 тыс. руб.

Таким образом, видно, что наибольшие расходы предприятия составляют материальные затраты и затраты на оплату труда, что способствует эффективной деятельности и возможности достаточного выпуска продукции на предприятии.

Затраты по экономическим элементам

Показатели	Год			Отклонения, +/-			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2013- 2014	2014- 2015	2015- 2013	2013- 2014	2014- 2015	2013- 2015
1. Материальные затраты	57384	59483	62749	2099	3266	5365	103,66	105,49	109,35
2. Затраты на оплату труда	50214	53693	58986	3479	5293	8772	106,93	109,86	117,47
3. Отчисления на социальные нужды	15064	16311	16755	1247	444	1691	108,28	102,72	111,23
4. Амортизация	22497	21117	21372	-1380	255	-1125	93,87	101,21	95
5. Прочие расходы	7692	7769	7776	77	7	84	101,00	100,09	101,09
6. Итого затрат	152851	158373	167638	5522	9265	14787	103,61	105,85	109,67

Оценка структуры и динамики себестоимости проданной продукции по статьям калькуляции проводится по данным таблицы 20.

Расчеты приведенные в таблице 21 показывают, что структура себестоимости изменилась в сторону увеличения удельного веса таких затрат, как сырье и материалы на 25,48 пункта, заработная плата на 24,72 , отчисления на социальные нужды на 6,86 пункта и уменьшения коммерческих расходов 2,71 пункта. В связи с этим исходя из данных таблицы 16 следует сделать вывод, что ведущим звеном в поиске резервов снижения себестоимости реализации на данном предприятии является целенаправленное и эффективное использование сырья и материалов, и коммерческих расходов.

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным «Отчет о прибылях и убытках». В нем содержится информация о всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды.

Таблица 20

Изменение структуры себестоимости проданной продукции по статьям калькуляции

Показатель	Структура, %			Изменение (+,-)		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Себестоимость проданных товаров, продукции (работ, услуг) всего в том числе:	100	100	100	-	-	-
Сырье и материалы	57384	59483	62749	25,69	-0,21	25,48
Заработная плата	10,42	33,93	35,14	23,51	1,21	24,72
Отчисления на социальные нужды	3,12	10,31	9,98	7,19	-0,33	6,86
Коммерческие расходы	2,92	0,15	0,21	-2,77	0,06	-2,71
Полная себестоимость	100	100	100	-	-	-

Анализ сведений о доходах за отчетный и предыдущий годы проводится по данным таблицы 21.

Таблица 21

Анализ состава структуры и динамики доходов

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год		Изменение (+, -)	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	%
1. Выручка	576062	99,29	245647	99,30	255971	99,22	-320091	-0,07
2. Проценты к получению	2702	0,47	1021	0,41	1810	0,70	-892	0,24
3. Доходы от участия в других организациях	45	0,01	15	0,01	61	0,02	16	0,02
4. Прочие доходы	1375	0,24	685	0,28	146	0,06	-1229	-0,18
5. Всего доходов организации (п.1-+п. 2+п.3+п.4)	580184	100	247368	100	257988	100	-322196	-

Как свидетельствуют данные таблицы 21, доходы организации за период по сравнению с 2013 годом в 2015 году уменьшилась на 322196 тыс. руб., т.е. понизились доходы организации.

Наибольший удельный вес в доходах организации занимает выручка от продаж (99,29% в 2013, 99,30% - 2014 году и 99,22% в 2015). Остальные доходы составляют менее 5% по каждой статье доходов. В целом доходы в связи с выручкой от продаж снизилась в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 320091 тыс. руб., и удельный вес в общем доходе уменьшился на 0,07%.

Следует заметить, что в составе доходов организации (кроме доходов от продаж) имеются и доходы, полученные по процентам и прочие доходы. Так, организация в 2015 году получила прочих доходов 146 тыс. руб., а в 2013 году 1375 тыс. руб., т.е. произошло уменьшение на 1229 тыс. руб. И проценты к уплате также уменьшились на 892 тыс. руб.

Из таблицы 22 видно, что расходы организации также уменьшились на 326089 тыс. руб. Так, себестоимость проданных товаров и продукции, выполненных работ и предоставленных услуг в 2013 году составила 92,85% от общей суммы расходов; коммерческие расходы — 2,71%, прочие расходы — 1,40%, а в 2014 году — соответственно 86,24%; 0,13%; 4,23%, что свидетельствует о существенном уменьшении доли коммерческих расходов (-2,53%) и сокращении себестоимости проданных товаров, продукции, работ и услуг (-5,94 %).

Анализ и оценка показателей расходов организации представлен в таблице 22.

Расчеты по данным табл. 22 показывают, что качественные показатели расходов (затрат) резко уменьшились: рентабельность расходов — с 0,15 в 2013 году до 1,52% в 2015 году; темп роста расходов 32,33% меньше темпов роста доходов — 44,47%; в 2013 году доходы на 1 руб. расходов снизились с 1,12 руб. в 2013-1,56, в 2015 году 1,54 руб.

Таблица 22

Анализ состава, структуры и динамики расходов

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год		Изменение					
							2013		2014		2015	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	тыс. руб.	%
1. Себестоимость проданных товаров, продукции (работ, услуг)	482127	92,85	158236	86,24	167875	86,91	-323891,00	-6,61	9639	0,67	-314252	-5,94
2. Коммерческие расходы	14082	2,71	234	0,13	350	0,18	-13848	-2,58	116	0,05	-13732	-2,53
3. Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Прочие расходы	7294	1,40	7767	4,23	7183	3,72	473	2,83	-584	-0,51	-111	2,31
5. Налог на прибыли и иные аналогичные обязательные платежи	15745	3,03	17250	9,40	17751	9,19	1505	6,37	501	-0,21	2006	6,16
6. Всего расходов организации	519248	100	183487	100	193159	100	-335761	-	9672	-	-326089	-

Анализ и оценка показателей расходов организации представлен в таблице 20.

Таблица 23

Динамика показателей расходов, тыс. руб.

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение (+,-)			Темп роста, %		
				14-13	15-14	15-13	14/13	15/14	15/14
1. Расходы (Расх)	519248	158236	167875	-361012	9639	-351373	30,47	106,09	32,33
2. Доходы (Дох)	580184	247368	257988	-332816	10620	-322196	42,64	104,29	44,47
3. Прибыль до налогообложения (П)	76681	81131	82580	4450	1449	5899	105,80	101,79	107,69
4. Выручка от продаж (V)	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091	42,64	104,20	44,43
5.Рентабельность расходов, % (п. 3 : п. 1) (f)	0,15	0,51	1,52	0,37	1,01	1,38	347,19	297,39	1032,50
6. Рентабельность продаж, % (п. 3: п. 4) (x)	0,13	0,33	0,32	0,20	-0,01	0,19	248,12	97,68	242,36
7. Доля выручки от продаж на 1 руб. доходов, коэф. (п. 4: п. 2) (У).	0,99	0,99	0,99	0,00	0,00	0,00	100,01	99,91	99,93
8. Доходы на 1 руб. расходов, коэф. (п. 2 : п.1)	1,12	1,56	1,54	0,45	-0,03	0,42	139,91	98,30	137,54

3.3 Факторный анализ формирования прибыли от продаж

Для более глубокого анализа исследуем состав каждого элемента прибыли и факторы, повлиявшие на нее.

Большая часть прибыли получается за счет прибыли от продаж, т. е. как результат осуществления им основной деятельности.

Величина прибыли организации изменяется за счёт влияния разных факторов. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. Другие оказывают косвенное влияние через какие-либо показатели.

Факторами, оказывающие влияние на прибыль от реализации, являются:

- 1) изменение цены реализации товаров;
- 2) изменение себестоимости реализованных товаров;
- 3) изменение величины издержек обращения;
- 4) изменение объема реализованных товаров;
- 5) изменение структуры ассортимента реализованных товаров.

На суммы прибыли от продаж влияют все факторы-показатели, определяющие её размер. Рассмотрим динамику и формирование прибыли от реализации в таблице 26.

Прибыль от реализации во многом зависит от изменения объема производства. Для определения влияния объема реализации на прибыль необходимо прибыль базисного периода умножить на изменение объема производства. Основная методическая сложность определения влияния данного фактора связана с трудностями определения изменения физического объема реализованной продукции.

Правильнее всего определять изменения в объеме продаж путем сопоставления отчетных и базисных показателей, выраженных в натуральных или условно-натуральных измерителях. Это возможно тогда, когда продукция однородна.

Таблица 26

Динамика показателей, формирующих прибыль от продаж, в тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонения, (+-)		
	2013	2014	2015	14/13	15/14	15/13
Выручка	576062	245647	255971	-330415	10324	-320091
Себестоимость	482127	158236	167875	-323891	9639	-314252
Валовая прибыль	93935	87411	88096	-6524	685	-5839
Коммерческие расходы	14082	234	350	-13848	116	-13732
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж	79853	87177	87746	7324	569	7893

В большинстве же случаев реализованная продукция по своему составу является не однородной, и необходимо производить сопоставления в стоимостном выражении. Для обеспечения сопоставимости данных и для исключения влияния ценовых факторов следует сопоставлять отчетный и базисный объемы реализации, выраженные в одинаковых ценах (в ценах базисного или отчетного периодов).

Происшедшие в последнее время изменения отчетности предприятия о результатах своей деятельности привели не только к сокращению числа составляемых отчетов, но и к снижению уровня их аналитичности. Чтобы привести объем производства отчетного периода к сопоставимому виду, необходимо знать индекс изменения цен на товары. Пересчет осуществляется делением объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен реализации.

Рассчитаем индекс изменения цен на товары (Иц) с учетом среднего повышения цен на товары в течение 2014 года 1,14%; в течение 2015 года 1,13%:

$$Иц = (100 \% \pm \Delta Ц \%) / 100 \%, \quad (24)$$

где $\Delta Ц\%$ - прирост (снижение) цены на продукцию за анализируемый период

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$В = В_1 / Иц \quad (25)$$

где В- выручка от продажи в сопоставимых ценах;

$В_1$ - выручка от продажи продукции в отчетном периоде.

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах составит:

$$1) В(2014) = 245647 / 1,14 = 221303,60 \text{ тыс.руб.}$$

$$2) В(2015) = 255971 / 1,13 = 226523,01 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta В_{ц} = В_1 - (В_1 : Иц) = В_1 - В', \quad (26)$$

$$1) \Delta В_{ц11} = 245647 - 221303,60 = 24343,40 \text{ тыс.руб.},$$

$$2) \Delta В_{ц12} = 255971 - 226523,01 = 29447,99 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно, за счет роста цены, выручка в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 24343,40 тыс.руб.; а выручка в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 29447,99 тыс.руб.

Влияние изменения на выручку количества проданных товаров рассчитаем по формуле:

$$\Delta В_{к} = В' - В_0, \quad (27)$$

$$1) \Delta В_{к14} = 221303,60 - 576062 = -354758,40 \text{ тыс.руб.},$$

$$2) \Delta В_{к15} = 226523,01 - 245647 = -19123,99 \text{ тыс.руб.}$$

Увеличения количества проданной продукции повлияло на уменьшение выручки в 2014 году на 354758,40 тыс. руб., а в 2015 году на 19123,99 тыс. руб.

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи сделаем следующий расчет:

$$\Delta\Pi_{ц} = (\Delta B_{ц} * R_0) / 100\% \quad (28)$$

где $\Delta\Pi_{ц}$ изменение прибыли от продажи под влиянием изменения цены;

$\Delta B_{ц}$ - показатель изменения выручки от продажи под влиянием цены;

R_0 - рентабельность продаж в базисном периоде.

$$1) \Delta\Pi_{ц14} = (-24343,40 * 13) / 100 = 3164,64 \text{ тыс.руб.},$$

$$2) \Delta\Pi_{ц15} = (29447,99 * 33) / 100 = 9717,84 \text{ тыс.руб.}$$

Как показывают расчеты, прибыль от продажи продукции за счет роста цен в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 3164,64 тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с прошлым 2014 годом на 9717,84 тыс. руб.

Влияние изменения количества проданных товаров на сумму прибыли от продажи можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta\Pi_{к} = ((B_1 - B_0) - \Delta B_{ц}) * R_0 = (\Delta B_{к} * R_0) / 100\%, \quad (29)$$

Где, $\Delta\Pi_{к}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием изменения количества проданных товаров;

$\Delta B_{к}$ - показатель изменения выручки от продажи под влиянием изменения количества проданных товаров;

B_1, B_0 - соответственно выручка от продажи в отчетном и базисном периодах.

$$1) \Delta\Pi_{к14} = (-354758,40 * 13) / 100 = -48966,36 \text{ тыс. руб.},$$

$$2) \Delta\Pi_{к15} = (-19123,99 * 33) / 100 = -6054 \text{ тыс.руб.}$$

Увеличение количества реализованной продукции в 2014 году привело к уменьшению прибыли на 48966,36 тыс. руб., а в 2015 году на 6054 руб.

Рассчитаем влияние изменения себестоимости продукции.

$$\Delta\Pi_{пст} = -B_1 * (УС_1 - УС_0) / 100\%, \quad (30)$$

где, $\Delta\Pi_{пст}$ - изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости;

$УС_0$ - удельный вес себестоимости в выручке за базисный год;

$УС_1$ – удельный вес себестоимости в выручке за отчетный год.

$$1) \Delta П_{пст14} = -245647 * (158236/245647 - 482127/576062) = -245647 * (0,64 - 0,84) = 47354,81 \text{ тыс. руб.}$$

$$2) \Delta П_{пст15} = -255971 * (167875/255971 - 158236/245647) = -255971 * (0,66 - 0,64) = -2988,69 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом за счет снижения доли себестоимости продукции в 2014 году привело к увеличению прибыли от продаж на 47354,81 тыс.руб. , а в 2015 году к снижению на 2988,69 тыс.руб.

Рассчитаем влияние изменения коммерческих расходов на прибыль от продаж.

$$\Delta П_{кр} = -В_1 * (УКР_1 - УКР_0) / 100\%, \quad (31)$$

где, $\Delta П_{кр}$ – изменение прибыли от продаж за счет изменения коммерческих расходов;

$УКР_0$ – удельный вес коммерческих расходов базисного года;

$УКР_1$ – удельный вес коммерческих расходов отчетного года.

$$1) \Delta П_{кр14} = -245647 * (234/245647 - 14082/576062) = -245647 * (0,001 - 0,02) = 5770,91 \text{ тыс. руб.},$$

$$2) \Delta П_{кр15} = -255971 * (350/255971 - 234/245647) = -255971 * (0,01 - 0,001) = -106,17 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, из-за снижения доли коммерческих расходов в выручке в 2014 г прибыль от продаж увеличилась на 5770,91 тыс.руб., а в 2015 году уменьшилась на 106,17 тыс.руб. вследствие увеличения доли коммерческих расходов в выручке.

Обобщающие влияние факторов на формирование прибыли от продажи товаров за 2014-2015 гг. отражено в таблице 27.

Таким образом, из данных таблицы 27 видно, что в 2014 году на рост прибыли от продаж в большей степени повлияло увеличение такого фактора как себестоимость проданной продукции 50836,32, прибыль в связи с этим уменьшилась на 47354,81 тыс. руб., в меньшей степени на увеличение прибыли от продаж повлиял такой фактор как цена на проданную продукцию

на 3164,64 тыс. руб. Совокупное влияние всех факторов привело к увеличению прибыли от продаж на 7324 тыс. руб.

Таблица 27

Результаты факторного анализа прибыли от продаж

Показатели-факторы	Сумма влияния факторов, тыс. руб.			
	2014		2015	
	Абсолютная величина	В % к общему изменению	Абсолютная величина	В % к общему изменению
Количество проданной продукции	-48966,36	-6,69	-6054	-410,64
Цены на проданную продукцию	3164,64	0,43	9717,84	17,07
Себестоимость проданной продукции	47354,81	6,47	-2988,69	-5,25
Коммерческие расходы	5770,91	0,79	-106,17	-0,19
Совокупное влияние факторов:	7324	100	569	100

В 2015 году главным образом повлияла себестоимость проданной продукции на 2988,69 тыс. руб. Такой показатель как количество проданной продукции привело к уменьшению прибыли от продаж на 6310,92 тыс. руб., коммерческие расходы на 106,17 тыс. руб. В общем итоге прибыль от продаж увеличилась на 569 тыс. руб.

Таким образом, наблюдается положительная тенденция увеличения прибыли от продаж за 2013-2015 гг. организации.

3.4 Факторный анализ прибыли до налогообложения

Начать анализ прибыли до налогообложения следует с изучения динамики и выполнения плана по прибыли, сравнивая отчетные данные с базисными как по всей величине прибыли, так и по отдельным ее элементам.

$$P_{\text{до нал}} = \Pi_{\text{от продаж}} + \%_{\text{п}} - \%_{\text{у}} + P_{\text{дох}} - P_{\text{расх}} \quad (32)$$

Влияние данных факторов на прибыль до налогообложения нужно изучить во время проведения анализа.

Таблица 28

Анализ динамики прибыли до налогообложения, в тыс. руб.

Показатели	Год			Отклонения, (+-)		
	2013	2014	2015	14/13	15/14	15/13
Прибыль от продаж	79853	87177	87746	7324	569	7893
Проценты к получению	2702	1021	1810	-1681	789	-892
Прочие доходы	1375	685	146	-690	-539	-1229
Прочие расходы	7294	7767	7183	473	-584	-111
Прибыль до налогообложения	76681	81131	82580	4450	1449	5899

Из таблицы 28 видно, что за исследуемый период происходит увеличение прибыли до налогообложения в динамике. Так в 2014 году она выросла на 4450 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом; а 2015 году на 1449 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. В целом за три года прибыль до налогообложения увеличилась на 5899 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.

Влияние изменения процентов к получению на прибыль до налогообложения рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta P_{\text{до нал \%п}} = \Pi_1 * (Y\%_{\text{п1}} - Y\%_{\text{п0}}) / 100\%, \quad (33)$$

где, $\Delta P_{\text{до нал \%п}}$ – изменение прибыли до налогообложения за счет изменения процентов к получению;

$Y\%_{\text{п0}}$ – удельный вес процентов к получению базисного года;

$Y\%_{\text{п1}}$ – удельный вес процентов к получению отчетного года.

1) $\Delta P_{\text{до нал \%п 14}} = 87177 * (1021 / 87177 - 2702 / 79853) = 87177 * (0,01 - 0,03) = -1837,80$ тыс.руб.

2) $\Delta P_{\text{до нал \%п 15}} = 87746 * (1810 / 87746 - 1021 / 87177) = 87746 * (0,02 - 0,01) = +770,76$ тыс.руб.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом прибыль до налогообложения снизились за счет влияния изменения процентов к получению на 1837,80 тыс.руб., а в 2014 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 770,76 тыс.руб.

Далее рассчитаем влияние изменения прочих доходов на прибыль до налогообложения:

$$\Delta P_{\text{до нал (Р дох)}} = \Pi_1 * (UR_{\text{дох1}} - UR_{\text{дох0}}) / 100\%, \quad (35)$$

где, $\Delta P_{\text{до нал (Р дох)}}$ – изменение прибыли до налогообложения за счет изменения прочих доходов;

$UR_{\text{дох0}}$ – удельный вес прочих доходов базисного года;

$UR_{\text{дох1}}$ – удельный вес прочих доходов отчетного года.

1) $\Delta P_{\text{до нал (Р дох) 14}} = 87177 * (685 / 87177 - 1375 / 79853) = -986,49$ тыс.руб.,

2) $\Delta P_{\text{до нал (Р дох) 15}} = 87746 * (146 / 87746 - 685 / 87177) = -551,23$ тыс. руб.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом прибыль до налогообложения уменьшилась за счет влияния изменения прочих доходов на 986,49 тыс. руб., а в 2014 году по сравнению с 2015 годом на 551,23 тыс.руб.

Последним фактором, который влияет на изменение прибыли до налогообложения, является прочие расходы:

$$\Delta P_{\text{до нал}}(P_{\text{расх}}) = -P_1 * (UR_{\text{расх1}} - UR_{\text{расх0}}) / 100\%, \quad (36)$$

где, $\Delta P_{\text{до нал}}(P_{\text{расх}})$ – изменение прибыли до налогообложения за счет изменения прочих расходов;

$P_{\text{расх0}}$ – удельный вес прочих расходов базисного года;

$P_{\text{расх1}}$ – удельный вес прочих расходов отчетного года.

1) $\Delta P_{\text{до нал}}(P_{\text{расх}})_{14} = -87177 * (7767 / 87177 - 7294 / 79853) = -49,71$ тыс.руб.,

2) $\Delta P_{\text{до нал}}(P_{\text{расх}})_{15} = -87746 * (7183 / 87746 - 7767 / 87177) = 660,47$ тыс.руб.

В 2014 году по сравнению с 2015 годом прибыль до налогообложения увеличилась за счет влияния изменения прочих расходов на 660,47 тыс. руб.

Таким образом, можно обобщить влияние факторов, воздействующих на прибыль до налогообложения

Влияние факторов на прибыль до налогообложения за 2013-2015 гг. представим в таблице 29.

За счет совокупного влияния факторов в 2014 году прибыль до налогообложения увеличилась на 4450 тыс. руб., 2015 году на 1449 тыс.руб.

Таблица 29

Результаты факторного анализа прибыли до налогообложения

Показатели-факторы	Сумма влияния факторов, тыс. руб.	
	2014	2015
Прибыль от продаж	7324	569
Проценты к получению	-1837,80	770,76
Прочие доходы	-986,49	-551,23
Прочие расходы	-49,71	660,47
Совокупное влияние факторов	4450	1449

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Как показал анализ финансовых результатов ООО «Гольфстрим» является прибыльным и с каждым годом улучшает свои финансовые результаты.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

Анализ экономических показателей деятельности предприятия показал, что на протяжении 2013-2015 гг. происходит рост выручки от реализации на 44%. Себестоимость увеличивается за весь период на 9,7%, прежде всего это связано с увеличением объема производства. Наблюдается резкий рост среднегодовой стоимости ОПФ на 82,57 %. В 2012 году стоимость фондов увеличилась на 61363,50 тыс. руб., в основном за счет активной части основных средств. Данный рост обусловлен вводом в эксплуатацию новых машин и транспортных средств. Таким образом, за исследуемый период происходит обновление и прирост основных фондов. В организации происходит увеличение численности персонала на 15 человека. Особенность анализа финансовых результатов заключается в том, что на предприятии наблюдается тенденция увеличения показателей прибыли.

Факторный анализ прибыли от продаж выявил, что наблюдается положительная тенденция увеличения прибыли от продаж за 2013-2015 гг. предприятия.

Факторный анализ прибыли до налогообложения показал, что в 2014 году произошло увеличение процентов к получению на 1837,80 тыс. руб.

Цель анализа состоит не только в том, чтобы оценить финансовые результаты предприятия, но также и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на их увеличение.

Стратегическая цель ООО «Гольфстрим» - обеспечение и поддержание на долгосрочной основе сильной рыночной позиции и постоянное развитие, и расширение производства. Свидетельством этому служит расширение производства, увеличение транспортных средств и штата сотрудников.

Для увеличения финансовых результатов предприятию следует продолжать наращивать объемы реализации и снижать издержки обращения. Также разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами производственно-хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов. Необходимо проводить маркетинговые исследования логики поведения покупателей в каждом сегменте рынка и принимать ценовые решения с учетом результатов этих исследований. Во всех случаях решения об изменении цен должны приниматься не для увеличения объемов продаж, а для улучшения финансовых результатов. Важно при этом расширение ассортимента товаров, внедрение инноваций коммерческого характера с целью увеличения объемов продажи новых товаров, пользующихся повышенным спросом. Также необходимо вести постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки товаров; осуществлять своевременную уценку товаров, срок годности которых близок к истечению.

Чем прибыльнее предприятие, чем стабильнее её доход, тем большим становится её вклад в социальную сферу государства, в её экономический потенциал, наконец, тем лучше живут люди, работающие на таком предприятии. Однако, получение высокого размера прибыли – еще само по себе ничего не значит. Многое зависит от того, насколько грамотно эта прибыль будет использована и от того, насколько удастся минимизировать налоговые платежи.

Таким образом, в данной работе был проведен анализ финансовых результатов ООО «Гольфстрим» за 2013-2015 гг. согласно поставленным задачам и целям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 1999
2. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н (ред. от 30.03.2001) "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 N 1790).
3. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02".
4. Приказ Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н, от 30.03.2001 N 27н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99".
5. Зотов В.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. В 2ч. Ч 1. Кемеровский технологический институт пищевой промышленности — Кемерово, 2009.
6. Анализ финансовых показателей деятельности предприятий./ Под ред. проф. Бакунина Л.С. – СПб.: Книжник, 2011.
7. Артеменко В.Г., Белендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ДИС НГАЭиУ, 2012.
8. Барышников Н.П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение. –3-е изд. – М.: Финин, 2009.
9. Баканов М.И. , Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: Финансы и статистика, 2010.
10. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2010.
11. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов/ Под ред.

проф.

Бабаева Ю.А. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, 2009.

12. Бухгалтерский учет: учеб.-практ. пособие/ Тумасян Р.З. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: Омега-Л, 2010.

13. Воронина Л.И. Основы бухгалтерского учета и аудита. В 2-х частях: Учебное пособие. Ч1: Основы бухгалтерского учета. – М.: ПРИОР, 2011.

14. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии. Учебник. Изд.2-е, - М.:ФИЛИНЪ, 2007.

15. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009.

16. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – 4-е изд., перераб. и доб. – М.: Дело и Сервис, 2012.

17. Ермоленко В.А. Анализ финансового положения предприятия: учебное пособие. – СПб.: Книжник, 2011.

18. Журавлев В.В., Савруков Н.Т. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. – СПб.: Политехника, 2011.

19. Карпей Т.В., Лазученкова Л.С. Экономика, организация и планирование промышленного производства – М.: Дизайн ПРО, 2009.

20. Кирьенова З.В. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2010.

21. Клецкий М.И., Страх И.В. Прибыль в хозяйственном механизме. – Минск.: Пилот, 2009.

22. Ковалев В.В. Финансовый анализ, М.: Финансы и статистика, 2010.

23. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2010.

24. Кожекин Г.Я., Сеница Л.М. Организация производства – М.: Экоперспектива, 2010.

25. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.

ПРИЛОЖЕНИЯ