

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования

КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ

к выпускной квалификационной работе на тему:
**«АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ
ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ
ХЛАДОКОМБИНАТ»)»**

Выполнил: студент гр. ЭУз–061
Алымова Ю.А.

Руководитель: к.т.н., доц.
Юдакова А.В.

Работа защищена:

Кемерово 2016

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)



Факультет _____ Заочный _____

Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

Направление (специальность) _____ 080502 - _____
(индекс, название)

«Экономика и управление на предприятии» _____

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации _____ экономист-менеджер _____

Обозначение документа _____ ОЭЗ. ВКР.00.61.16 _____

Тема _____ «Анализ рентабельности предприятия и пути ее повышения
(на примере ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»)» _____

Специальная часть _____ Анализ рентабельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»
за 2012 – 2014 гг. _____

Студент _____ Алымова Юлия Алексеевна _____

Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы _____ А.В. Юдакова _____

Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический _____ А.В. Юдакова _____
краткое наименование раздела _____ Подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая _____ А.В. Юдакова _____
характеристика предприятия _____ Подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела _____

Аналитический _____ А.В. Юдакова _____
краткое наименование раздела _____ Подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия _____ А.В. Юдакова _____
краткое наименование раздела _____ Подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ А.В. Юдакова _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите _____
Заведующий кафедрой _____ П.В. Масленников _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016 г.



Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой

_____ Масленников П. В.

подпись, фамилия, инициалы, дата

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту группы _____ ЭУз – 061 Алымовой Юлии Алексеевне
номер группы, фамилия, имя, отчество

1. *Тема* «Анализ рентабельности предприятия и пути ее повышения
(на примере ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»)»

Специальная часть Анализ рентабельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»
за 2012-2014 гг.

утверждена приказом по институту № _____ от _____
дата

2. Срок представления работы к защите _____
дата

3. Исходные данные к выполнению работы: _____ данные отчета
о прохождении преддипломной практики

4. *Содержание текстового документа:*

Введение: _____ отражает актуальность темы, объект, цели и задачи исследования
краткое содержание

4.1. *Теоретический:* _____ содержит теоретические и методические аспекты
наименование раздела краткое содержание
анализа рентабельности предприятия

4.2. *Организационно-экономическая характеристика предприятия:* содержит
наименование раздела краткое содержание
общие сведения о предприятии, основные ТЭП ПХД и ФС предприятия
за 2012-2014 годы

4.3. *Аналитический:* содержит анализ рентабельности предприятия
наименование раздела краткое содержание
за 2012-2014годы

4.4. *Мероприятия:* содержит возможные мероприятия по повышению
наименование раздела краткое содержание
рентабельности предприятия

4.5. *Заключение:* содержит основные выводы по результатам исследования
наименование раздела краткое содержание

4.6. Список литературы

наименование раздела

краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1 Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности

ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

5.2 Показатели рентабельности и прибыли

ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

5.3 Динамика факторов влияющих на изменение рентабельности и прибыли

от продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

5.4 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

5.5 .

5.6

5.7

5.8

6. Консультанты по разделам:

Теоретический

краткое наименование раздела

А.В. Юдакова

подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая

краткое наименование раздела

характеристика предприятия

А.В. Юдакова

подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический

краткое наименование раздела

А.В. Юдакова

подпись, дата, инициалы, фамилия

Мероприятия

краткое наименование раздела

А.В. Юдакова

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

7. Руководитель выпускной квалификационной работы

А.В. Юдакова

подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания

Задание принял к исполнению: Ю.А. Алымова

подпись, дата, инициалы, фамилия

В данной выпускной квалификационной работе рассмотрена тема «Анализ рентабельности предприятия и пути ее повышения (на примере ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»)».

Основной целью анализа рентабельности является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Чтобы достичь поставленной цели были рассмотрены наиболее важные аспекты формирования рентабельности. Также изучено влияние различных факторов, на изменение уровня рентабельности.

Мероприятия по повышению рентабельности предприятия аргументированы и подкреплены теоретическими выводами и практическими расчетами.

					<i>ОЭЗ. ВКР. 00.61.16. ПЗ</i>			
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>				
<i>Студент</i>	Альмова Ю.А.				<i>«Анализ рентабельности предприятия и пути ее повышения (на примере ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»)»</i>	<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
<i>Руков.</i>	Юдакова А.В.						4	
<i>Консульт.</i>	Юдакова А.В.					КемТИПП, гр. ЭУз – 061		
<i>Н. контр.</i>	Юдакова А.В.							
<i>Зав.каф.</i>	Масленников П.В.							

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
1 ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	
1.1 Экономическая сущность прибыли и ее виды.....	
1.2 Порядок формирования финансовых результатов.....	
1.2.1 Прибыль от реализации продукции.....	
1.2.2 Прибыль от прочей реализации.....	
1.3 Понятие рентабельности.....	
1.4 Показатели рентабельности.....	
1.4.1 Рентабельность продукции.....	
1.4.2 Рентабельность вложений предприятия.....	
1.5 Общая рентабельность.....	
1.6 Методика анализа общей рентабельности.....	
2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ».....	
2.1 Характеристика предприятия.....	
2.2 Анализ производства и реализации продукции.....	
2.3 Анализ труда и заработной платы.....	
2.3.1 Анализ состава персонала.....	
2.3.2 Анализ производительности труда предприятия.....	
2.3.3 Анализ фонда заработной платы.....	
2.4 Анализ основных фондов предприятия.....	
2.4.1 Задачи анализа и характеристика основных фондов.....	
2.4.2 Анализ динамики среднегодовой стоимости основных фондов, их состава и структуры.....	

2.4.3	Анализ технического состояния основных фондов.....
2.4.4	Анализ эффективности использования основных фондов.....
2.5	Анализ финансового состояния ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат».....
2.5.1	Анализ платёжеспособности и ликвидности предприятия.....
2.5.2	Анализ финансовой устойчивости предприятия.....
2.5.3	Анализ деловой активности предприятия.....

3 АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2012 – 2014гг.....

3.1	Значение и задачи анализа финансовых результатов.....
3.2	Анализ состава финансовых результатов в динамике.....
3.3	Анализ затрат на производство и реализацию продукции.....
3.4	Факторный анализ затрат
3.5	Факторный анализ прибыли.....
3.6	Анализ показателей рентабельности.....
3.7	Факторный анализ рентабельности предприятия.....

4 МЕРОПРИЯТИЯ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПОВЫСИТЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ».....

4.1	Развитие розничного сегмента.....
4.2	Выход на новые рынки сбыта.....
4.3	Расширение ассортимента поставляемой продукции.....

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....

ПРИЛОЖЕНИЯ.....

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

Предприятие самостоятельно планирует (на основе договоров, заключенных с потребителями и поставщиками материальных ресурсов) свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемыми показателями в числе других стали прибыль и рентабельность. В условиях рыночной экономики эти показатели являются важнейшими критериями эффективности работы предприятия, источниками его жизнедеятельности. Однако, нельзя полагать, что планирование и формирование прибыли и рентабельности осталось исключительно в сфере интересов только предприятия. Не в меньшей мере в этом заинтересованы государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

В экономическом анализе результаты деятельности предприятий могут быть оценены такими показателями, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Однако значений перечисленных показателей недостаточно для того, чтобы сформировать мнение об эффективности деятельности того или иного предприятия. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена лишь во взаимосвязи с другими показателями, отражающими вложенные в предприятие средства. Поэтому для

характеристики эффективности работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Необходимо отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Кроме того, показатели рентабельности применяются при анализе эффективности управления предприятием, при определении долгосрочного благополучия организации, используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Формирование механизма жесткой конкуренции, непостоянность рыночной ситуации, ставили перед предприятием необходимость эффективного использования имеющихся в его распоряжении внутренних ресурсов, с одной стороны, а с другой, своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия, к которым относятся: финансово-кредитная система, налоговая политика государства, механизм ценообразования, конъюнктура рынка, взаимоотношения с поставщиками и потребителями. Вследствие перечисленных причин меняются и направления аналитической деятельности. Чтобы обеспечить высокую экономическую эффективность производства, нужна государственная экономическая политика, которая содействовала бы формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности и ориентировало предприятие на максимальное получение прибыли (доходов). Информационной базой данной работе является: статистический материал за 2012 - 2014 гг., постановления и законодательные акты правительства РФ, работы российских и зарубежных экономистов, занимающихся вопросами управления эффективностью производства.

1 ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1 Экономическая сущность прибыли и ее виды

Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса. В условиях перехода к рыночной экономике главную роль в системе экономических показателей играет прибыль.

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки. Прибыль - это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

Финансовое состояние предприятий - это характеристика его конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредито - способности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими организациями. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

Базой порядка формирования прибыли служит принятая для всех предприятий, независимо от форм собственности, единая модель представлена на рисунке 1.1.

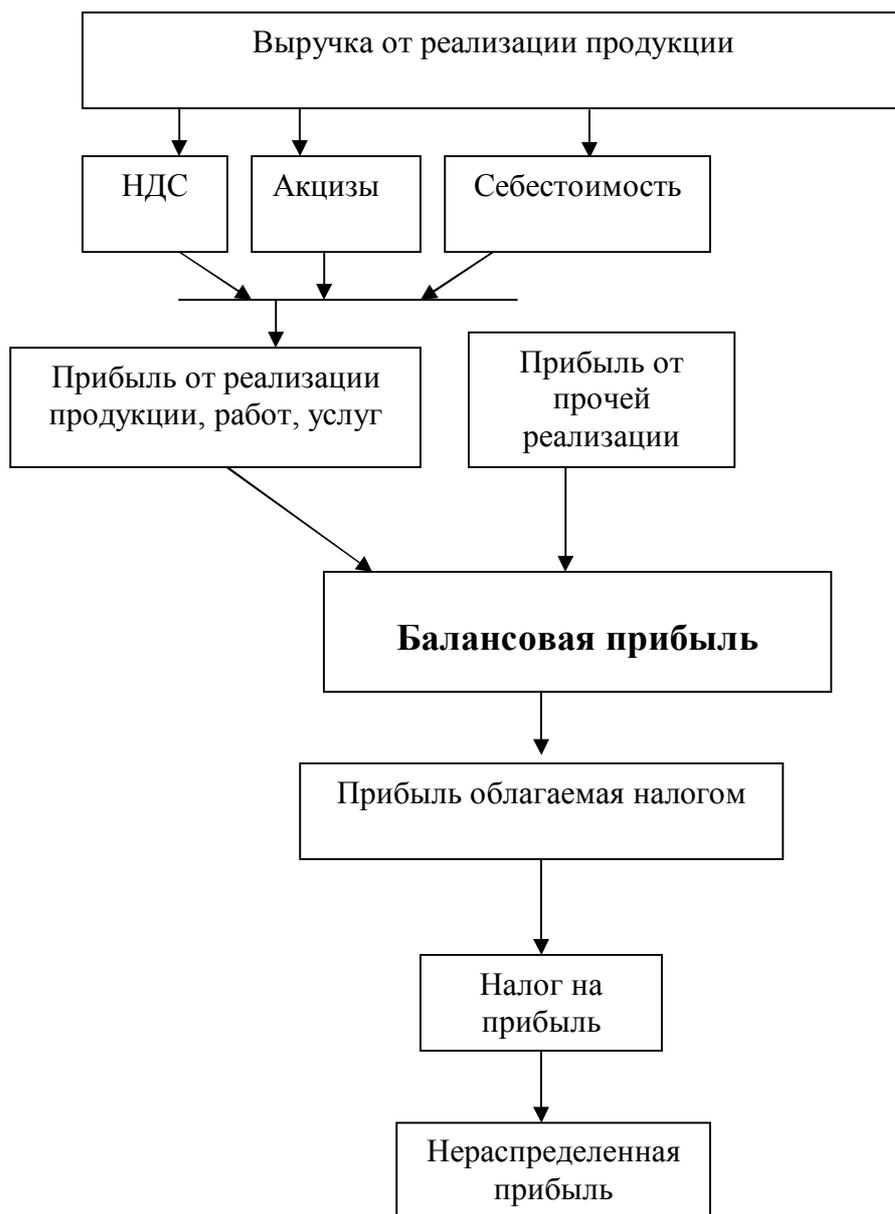


Рисунок 1.1 - Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется балансовая прибыль. Она включает, - прибыль от реализации продукции (работ,

услуг), прибыль от прочей реализации, доходов по внереализационным операциям, уменьшенной на сумму расходов по этим операциям.

Кроме того, различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом. После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а оставшаяся часть прибыли в распоряжении предприятия, т.е. после уплаты налога на прибыль, называется чистой прибылью. Чистая прибыль, представляет собой разность между балансовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению, на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям, остальная нераспределенная прибыль оставаясь в распоряжении предприятия направляется на увеличение собственного капитала фирмы и может быть перераспределена в резервный фонд - фонд непредвиденных потерь, убытков, накопительный фонд - формирование средств для производственного развития, фонд потребления - средства для премирования сотрудников, оказание материальной помощи, фонд соц. развития - на различные праздничные мероприятия.

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 прибылях и убытках.

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

важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и в конечном счете повышения 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.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под воздействием 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.

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.

В современных условиях повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непроизводственной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия в условиях перехода к рыночной экономике связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении

высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Однако, прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства.

Если темпы роста стоимостных показателей превышают темпы роста производства конкретных видов продукции в натуральном выражении, имеет место снижение эффективности использования производственных ресурсов в расчете на единицу его полезного эффекта. Это находит выражение и в повышении материалоемкости, трудоемкости, зарплатоемкости, фондоемкости и, в конечном счете, себестоимости единицы конкретных видов продукции в натуральных измерениях. В величине и темпах роста прибыли недостаточно полно отражается изменение объема и эффективности использования основных фондов и оборотных средств.

Изменение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов. Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. К внешним факторам относятся факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия, но некоторые из них могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия, а производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли - это средства труда, предметы труда и сам труд.

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменения численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводственное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Первичные факторы производства воздействуют на прибыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка. Эти показатели отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования их потребленной части, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной продукции и ее себестоимостью, то ее величина и темпы роста зависят от тех же трех первичных факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства.

1.2 Порядок формирования финансовых результатов

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности.

Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия служит принятая для всех предприятий, независимо от формы собственности, единая модель хозяйственного механизма предприятия в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли. Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшим среди них является показатель прибыли. Конечным финансовым результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия выступает балансовая прибыль.

Балансовая прибыль является основой для определения величины налогооблагаемой прибыли.

Для целей налогообложения прибыли предприятий в соответствии с законом Российской Федерации “О налоге на прибыль предприятий и организаций” рассчитывается показатель валовой прибыли, которая определяется на базе балансовой прибыли, но с учетом двух обстоятельств: при определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества для целей налогообложения в сумму валовой прибыли включается разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества, причем эта стоимость увеличивается на индекс инфляции, официально утверждаемый в установленном порядке на данный период.

Для целей исчисления облагаемой прибыли валовая прибыль корректируется:

- увеличивается на сумму превышения расходов на оплату труда персонала предприятия, занятого в основной деятельности, в составе себестоимости реализованной продукции по сравнению с их нормируемой величиной;
- уменьшается на сумму:
 - а) рентных платежей, вносимых в бюджет в установленном порядке;
 - б) доходов, полученным по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
 - в) дохода долевого участия в деятельности других предприятий;
 - г) прибыли от производства и реализации произведенной сельскохозяйственной продукции;
 - д) прибыли от страховой деятельности и осуществления банковских операций и сделок;
 - е) доходов от видеосалонов, проведения концертных мероприятий, от посреднической деятельности.

При определении прибыли, облагаемой налогом, из валовой прибыли исключается сумма отчислений в резервные и другие аналогичные по назначению фонды, формируемые предприятиями.

По мере получения прибыли предприятие использует ее в соответствии с действующим законодательством государства и учредительными документами предприятия. В настоящее время прибыль (доход) предприятия используется в следующем порядке:

- уплачивается в бюджет налог на прибыль (доход);
- производятся отчисления в резервный фонд;
- образуются фонды и резервы, предусмотренные учредительными документами предприятия.

1.2.1 Прибыль от реализации продукции

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) является преобладающей в составе общей прибыли.

Финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство и реализации этой продукции (работ, услуг), включаемыми в себестоимость продукции и учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли. (Коммерческие расходы, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на топливо).

Первое, что необходимо учесть при определении финансового результата - это принятый учетной политикой предприятия метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается предприятием на длительный срок (ряд лет) исходя из условий хозяйствования и заключаемых договоров. В соответствии с

пунктом 13 Положение о составе затрат для целей налогообложения выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется по мере ее оплаты (при безналичных расчетах - по мере поступления средств на счета учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами - по поступлению средств в кассу, либо по мере отгрузки товаров (выполнение работ, услуг) и предъявление покупателю (заказчику) расчетных документов).

При определении выручки по моменту оплаты отгруженная, но неоплаченная продукция не учитывается при определении выручки, полученной в отчетном периоде (то есть по строке 010 формы №2 называется выручка по оплаченной продукции).

Поскольку прибыль, полученная предприятием за отчетный период, является объектом налогообложения для исчисления соответствующего налога, необходимо четко представлять себе механизм ее определения.

Порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, определен разделом II Положение о составе затрат.

Поскольку при формировании финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг) и, как следствие, налогооблагаемой базы, существенное влияние может оказать определение себестоимости, и поэтому требующие наиболее тщательного исполнения, является определение себестоимости продукции для целей налогообложения.

Основным документом, регулирующим вопросы определения себестоимости, является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. №552, согласно которому себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции

(работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию этой продукции (включая расходы, связанные с ее сбытом, за исключением внереализационных расходов).

Любая ошибка в формировании себестоимости продукции (в том числе и чисто бухгалтерская) в конечном итоге, как правило, приводит к неверному формированию финансового результата, а значит, и налогооблагаемой прибыли. В некоторых случаях это может привести и к неверному исчислению иных налогов (НДС, налога на пользователей автодорог (от выручки), налог на имущество).

При формировании себестоимости необходимо руководствоваться перечнями затрат, установленными действующими нормативными документами.

Затраты, которые можно включать в себестоимость продукции, в соответствии с «Положением о составе затрат в себестоимость продукции (работ, услуг) – это затраты непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг).

Затраты, входящие в себестоимость, по экономическому содержанию можно сгруппировать по следующим элементам:

- Затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и организацией производства, включая материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды (отчисления во внебюджетные фонды);
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются:

- расходы по контролю производственных процессов и качества выпускаемой продукции, сопровождению и гарантийному надзору

продукции и устранению недостатков, выявленных в процессе ее эксплуатации;

- затраты на подготовку и освоение производства;

- затраты, связанные с управлением производством:

- затраты по содержанию аппарата управления,

- затраты, связанные с использованием услуг связи,

- затраты на командировки, связанные с производственной деятельностью,

- представительские расходы,

- оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг.

- затраты на обслуживание производственного процесса: по обеспечению производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом, приспособлениями и другими средствами и предметами труда;

- затраты на содержание служебного автотранспорта и компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей;

- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров:

выплата работникам организации средней заработной платы по основному месту работы во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;

- затраты, связанные со сбытом продукции (кроме тех случаев, когда они возмещаются покупателями сверх цены на продукцию), расходы на рекламу;

- затраты по оплате процентов за кредиты;

- другие виды затрат, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг)

При этом следует учитывать, что на затраты производства организации относят все расходы возмещаемые покупателями и заказчиками, но для целей

налогообложения затраты корректируются с учетом утвержденных лимитов, норм и нормативов в пределах установленных законодательством.

В себестоимость приобретенной продукции включаются: стоимость приобретения, расходы по доставке, хранению, реализации и другие аналогичные расходы.

Момент учета затрат по производству и реализации продукции в целях налогообложения прибыли совпадает с моментом учета выручки от реализации этой продукции.

Для обобщения информации о процессе реализации продукции (работ, услуг), а также определения финансовых результатов от этой операции предназначен счет 46 “ Реализация продукции (работ, услуг). По кредиту этого счета отражается - суммы, предъявленные покупателю для оплаты по отпускным ценам (выручка), а по дебету счета 46 отражается полная фактическая себестоимость реализованной продукции, налоги и отчисления.

Путем сопоставления оборотов кредита и дебета счета 46 получают финансовый результат от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг. Если кредит счета 46 окажется выше, чем дебет, то предприятием получена прибыль, которая в конце месяца полностью списывается на синтетический счет 80 “ Прибыли и убытки”.

1.2.2 Прибыль от прочей реализации

Прибыль от прочей реализации представляет собой прибыль, полученную от реализации основных фондов и другого имущества, нематериальных активов. Прибыль от прочей реализации определяется как разница между выручкой от реализации и затратами на эту реализацию.

Прибыль от прочей реализации включает финансовые результаты (прибыль, убыток) от реализации продукции, работ, услуг подсобных и обслуживающих производств, а также от реализации покупных товарно – материальных ценностей. К прочей реализации предприятия относятся не включаемые в объем реализуемой продукции основной деятельности работы и услуги непромышленного характера, в том числе по капитальному ремонту и по капитальному ремонту и по капитальному строительству: услуги транспортных хозяйств; реализация покупной теплоэнергии, пара, а также полученных со стороны полуфабрикатов, не подвергшихся обработке и монтажу.

Прибыль от реализации основных фондов и другого имущества определяется, как разница между продажной ценой и остаточной (или первоначальной) стоимостью этих фондов и имущества увеличенной на индекс инфляции устанавливаемой РФ.

При этом остаточная стоимость применяется к имуществу (основные фонды, нематериальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы) по которому исчисляется износ, а по прочему имуществу учитывается первоначальная стоимость.

Первоначальная стоимость формируется из фактических затрат на их приобретение, сооружение и изготовление, включая расходы по доставке, монтажу и установке.

В процессе эксплуатации основные средства теряют первоначальные качества, т. е. изнашиваются. Остаточная стоимость представляет разницу между первоначальной стоимостью и начисленной суммой износа.

Основные фонды предприятия представляют собой - средства труда вовлеченные в производственный процесс, и функционирующие в нем сохраняя свою натурально-вещественную форму и частично переносящие свою стоимость на готовую продукцию по мере износа.

Основные фонды не входят полностью в создание товара, а участвуют в ряде производственных циклах до полного износа. Основные фонды делятся на группы:

-производственного назначения, непосредственно участвующие в производственном цикле.

-непроизводственные фонды, обеспечивающие деятельность предприятия не участвуя в технологическом процессе.

В зависимости от степени воздействия на предметы труда основные фонды делятся на активные (которые оказывают прямое воздействие на предметы труда) и пассивные которые создают условия для нормальной работы предприятия.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету в случае их приобретения, сооружения и изготовления, внесения учредителями в счет их вкладов в уставный (складочный) капитал, получения по договору дарения и иных случаях безвозмездного получения и других поступлений.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету “ Учет основных средств”, утвержденного приказом Минфина России от 30 марта 2001г. № 2БН, ПБУ 6/01, основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по их первоначальной стоимости, включающей расходы на оплату:

- стоимости основных средств в соответствии с договором, заключенным с поставщиком;
- выполненных работ по договору строительного подряда и иным договорам, связанным с созданием и сооружением основных средств;
- информационных, консультационных и других услуг, связанных с приобретением основных средств;
- регистрационных сборов, государственной пошлины в связи с получением прав на объекты основных средств;
- таможенных пошлин;

- вознаграждений посреднической организации, через которую были приобретены объекты основных средств;
- невозмещаемых налогов, уплачиваемых при покупке основных средств
(налог на приобретение автотранспортных средств, налог с продаж);
- иных затрат, непосредственно связанных с приобретением, сооружением и изготовлением объектов основных средств.

Отражение основных средств по цене, указанной в договоре купли-продажи без учета расходов, связанных с их приобретением, приводит к занижению фактической стоимости основных средств.

Выбывшие основные средства должны быть сняты с учета предприятия (подлежат списанию с бухгалтерского баланса).

На счетах бухгалтерского учета выбытие основных средств отражается:

- по дебету счета учета списания (реализации) основных средств;
- доходы, расходы и потери от списания с бухгалтерского баланса объектов основных средств отражаются в бухгалтерском учете в отчетном периоде, к которому они относятся;
- доходы, расходы и потери от списания объектов основных средств с бухгалтерского учета подлежат зачислению на счета прибылей и убытков в качестве операционных доходов и расходов.

1.3 Понятие рентабельности

Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным. Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия могут оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей

Абсолютные показатели позволяют проанализировать динамику различных показателей прибыли за ряд лет. При этом следует отметить, что для получения более объективных результатов следует рассчитывать показатели с учетом инфляционных процессов.

Относительные показатели меньше подвержены влиянию инфляции т.к. представляют собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала, или прибыли и производственных затрат.

По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия наряду с абсолютной суммой прибыли используют относительный показатель – уровень рентабельности.

Эти характеристики наиболее целесообразно рассматривать относительно других временных периодов. Абсолютные цифры сами по себе несут немного информации. Лишь зная динамику их изменения, можно более достоверно судить о работе предприятия.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

1.4 Показатели рентабельности

Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели

рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы.

1.4.1 Рентабельность продукции

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, а также более быстрым ростом цен чем затрат.

Показатель рентабельности продукции включает в себя следующие показатели:

- 1) Рентабельность всей реализованной продукции, представляющую собой отношение прибыли от реализации продукции на выручку от её реализации (без НДС);
- 2) Общая рентабельность, равная отношению балансовой прибыли к выручке от реализации продукции (без НДС);
- 3) Рентабельность продаж по чистой прибыли, определяемая как отношение чистой прибыли к выручке от реализации (без НДС);
- 4) Рентабельность отдельных видов продукции. Отношение прибыли от реализации данного вида продукта к его продажной цене.

1.4.2 Рентабельность вложений предприятия

Рентабельность вложений предприятия - это следующий показатель рентабельности, который показывает эффективность использования всего имущества предприятия.

Среди показателей рентабельности предприятия выделяют 5 основных:

1) Общая рентабельность вложений, показывающая какая часть балансовой прибыли приходится на 1руб. имущества предприятия, то есть насколько эффективно оно используется.

2) Рентабельность вложений по чистой прибыли;

3) Рентабельность собственных средств, позволяющий установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

4) Рентабельность долгосрочных финансовых вложений, показывающая эффективность вложений предприятия в деятельность других организаций.

5) Рентабельность перманентного капитала. Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность данного предприятия на длительный срок.

1.5 Общая рентабельность

Рентабельность предприятия (общая рентабельность), определяют как отношение балансовой прибыли к средней стоимости Основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Отношение фонда к материальным и приравненным к ним затратам отражает доходность предприятия. По иному, говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов * 100 и деленной на активы.

Уровень общей рентабельности - это ключевой индикатор при анализе рентабельности предприятия. Но если требуется точнее определить развитие организации, исходя из уровня ее общей рентабельности, необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

Рентабельность оборота отражает зависимость между валовой выручкой (оборотом) предприятия и его издержками и исчисляется по формуле:

$$\text{Рент. ОБ.} = \text{Приб. до нач.}\% * 100 / \text{Валовая Выручка} \quad (1.1)$$

Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия, тем больше рентабельность оборота.

Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала и исчисляется по формуле:

$$\text{Число ОБ. Капитала} = \text{Валовая Выручка} / \text{Активы} \quad (1.2)$$

Чем выше валовая выручка фирмы, тем больше число оборотов ее капитала.

В итоге следует, что

$$\text{Уровень Общей Рент.} = \text{Рент ОБ.} * \text{Число ОБ. Капитала} \quad (1.3)$$

Связь между тремя ключевыми индикаторами представлена на рисунке 1.2.

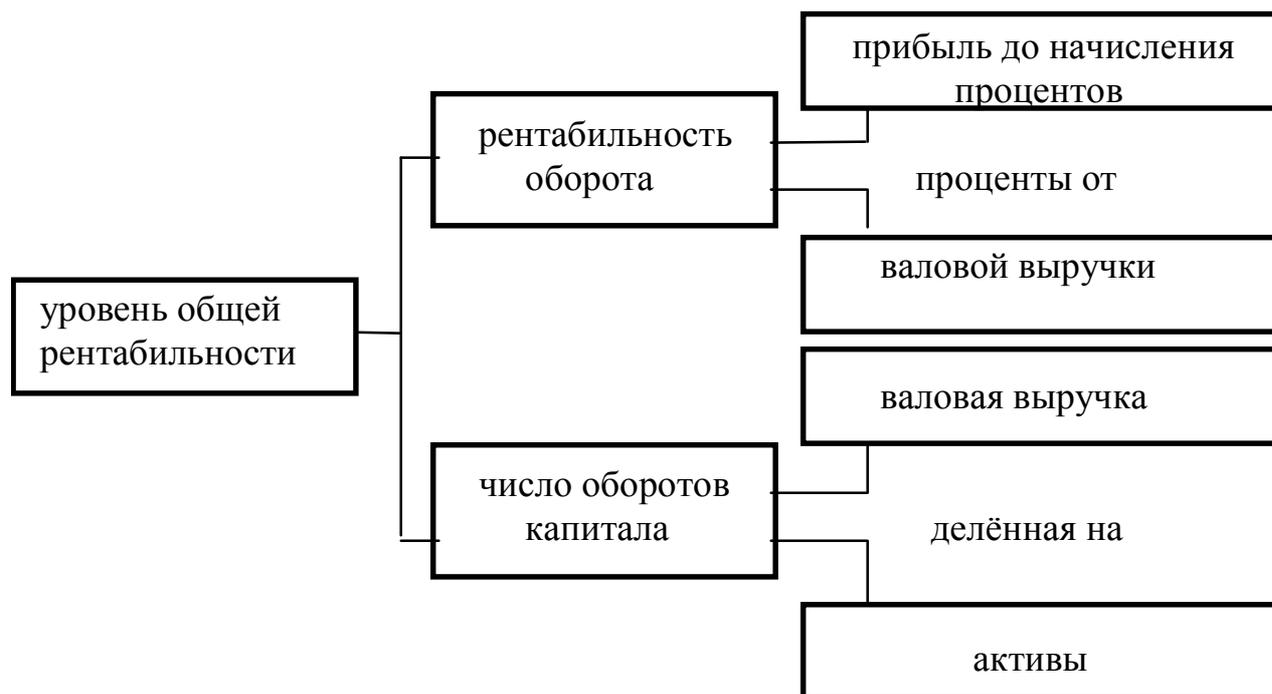


Рисунок 1.2 – Анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы предприятия и выпускаемой им продукции. Главным из показателей уровня рентабельности является отношение общей суммы прибыли к производственным фондам.

Существует много факторов, определяющих величину прибыли и уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние - это факторы не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно - хозяйственной деятельности предприятий. Структурные сдвиги в ассортименте продукции

существенно влияют на величину реализованной продукции, себестоимость и рентабельность производства.

Задача экономического анализа по рентабельности - выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов.

Показатели рентабельности (доходности) являются общеэкономическими. Они отражают конечный финансовый результат и отражаются в бухгалтерском балансе и отчетности о прибылях и убытках, о реализации, о доходе и рентабельности. Рентабельность можно рассматривать как результат воздействия технико-экономических факторов, а значит как объекты технико-экономического анализа, основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов (рисунок 1.3).

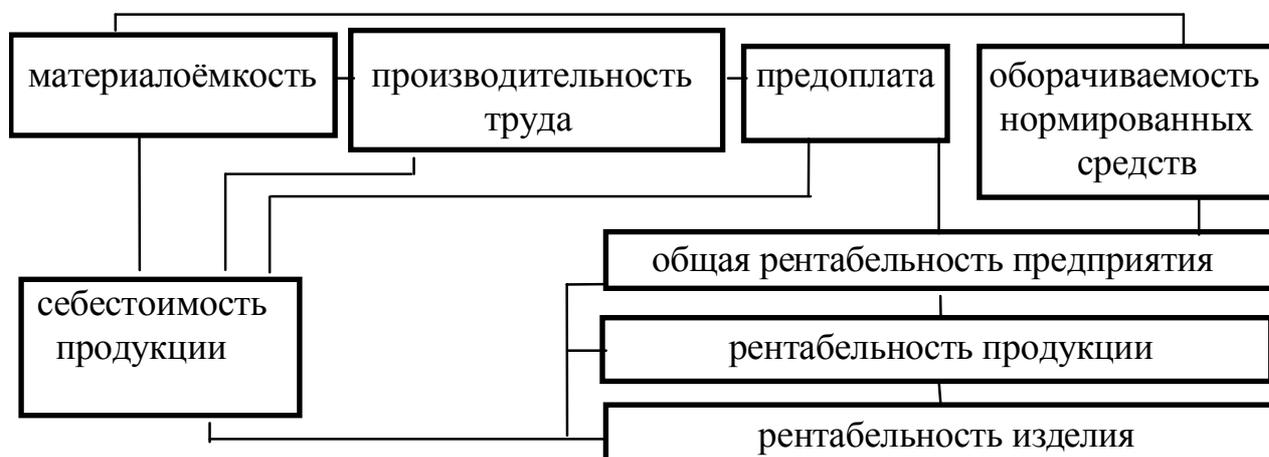


Рисунок 1.3 - Количественная зависимость конечных финансовых результатов производственно- хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов.

Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий. Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей - факторов: структуры и фондоотдачи основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной продукции. Это 2-й подход к анализу рентабельности предприятия. Для такого анализа используют модифицированную формулу расчета показателя общей рентабельности, предложенную А.Д.Шереметом.

$$P = (E / 1/UM) + 1/K , \quad (1.4)$$

где P - общая рентабельность предприятия %

E - общая (балансовая) прибыль, % к объему реализованной продукции;

У - удельный вес активной части в общей стоимости основных производственных фондов, доли единицы;

M - коэффициент фондоотдачи активной части основных производственных фондов;

K - коэффициент оборачиваемости нормированных средств.

1.6 Методика анализа общей рентабельности

Методика анализа общей рентабельности:

- 1) по факторам эффективности;
- 2) в зависимости от размера прибыли и величины производственных факторов.

Балансовая (общая) прибыль - это конечный финансовый результат производственно-финансовой деятельности. Вместо общей прибыли у предприятия может образоваться общий убыток, и такое предприятие перейдет в категорию убыточных. Общая прибыль (убыток) состоит из прибыли (убытка) от реализации продукции, работ и услуг; внереализационных прибылей и убытков.

Под рентабельностью предприятия понимается его способность к приращению вложенного капитала. Задачей анализа рентабельности являются несколько положений: оценить динамику показателя рентабельности с начала года, степень выполнения плана, определяют и оценивают факторы, влияющие на эти показатели, и их отклонения от плана; выявляют и изучают причины потерь и убытков, вызванных бесхозяйственностью, ошибками в руководстве и другими упущениями в производственно-хозяйственной деятельности предприятия; вскрывают и подсчитывают резервы возможного увеличения прибыли или дохода предприятия.

Рентабельность целесообразно рассчитывать также по отдельным направлениям работы предприятия, в частности :

- рентабельность по основной деятельности

$$\text{Рез. от реал.} * 100 / \text{Зат. на произв. продукции} \quad (1.5)$$

Главная цель производственного предприятия в современных условиях - получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной.

2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»

2.1 Характеристика предприятия

ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» входит в двадцатку российских производителей мороженого. При этом общество реализует как мороженое собственного производства, так и мороженое ОАО «Кемеровский хладокомбинат», ОАО «Прокопьевский хладокомбинат». В таблице 2.1 приведены основные показатели ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в отрасли, характеризующие положение общества.

Таблица 2.1 - Основные показатели ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в отрасли, характеризующие положение общества, %

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доля ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» по продажам мороженого в отрасли	3,2	3,2	3,2
Доля ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» по производству мороженого в отрасли	2,2	2,4	2,4

Приоритетными направлениями деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» являются:

- производство мороженого;
- оптовая и розничная реализация продуктов питания

Основные факторы риска, связанные с деятельностью общества.

При управлении ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» большое внимание должно уделяться стратегическому анализу рисков, характерных для бизнеса мороженого в целом.

Основная угроза, которая может повлиять на снижение объемов производства и реализации мороженого – погодный фактор. Это обстоятельство, на которое никто не может повлиять.

Вторая основная угроза – агрессивность рынка продуктов параллельного спроса. Если раньше конкуренция шла на уровне производителей мороженого и их торговых марок, то теперь приходится конкурировать с товарами-заменителями.

Демпинг – остается третьей основной угрозой снижения объемов производства мороженого. Отсюда возникает опережающий рост себестоимости мороженого по сравнению с ростом цены и, как следствие, снижение рентабельности бизнеса мороженого.

В таблице 2.2 приведены основные показатели производственно – хозяйственной деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг.

Таблица 2.1 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	2 556 808	2 153 755	2 069 241	84,2	96,1	80,9
в том числе							
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	832 232	654 421	622 068	78,6	95,1	74,7
<i>Мелкооптовая торговля</i>	тыс.руб.	1 426 233	1 132 214	1 025 540	79,4	90,6	71,9
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	298 343	367 120	421 633	123,1	114,8	141,3
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	2 556 808	1 994 218	1 743 370	78,0	87,4	68,2
в том числе							
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	832 232	605 945	524 102	72,8	86,5	63,0
<i>Мелкооптовая торговля</i>	тыс.руб.	1 426 233	1 048 346	864 035	73,5	82,4	60,6
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>		298 343	339 926	355 233	113,9	104,5	119,1
2. Выручка от продажи продукции (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей)	тыс.руб.	2 244 967	1 841 910	1 767 149	82,0	95,9	78,7
в том числе							
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	716 401	546 016	516 781	76,2	94,6	72,1
<i>Мелкооптовая торговля</i>	тыс.руб.	1 274 241	990 481	898 385	77,7	90,7	70,5
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	254 326	305 413	351 983	120,1	115,2	138,4
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	2 244 967	1 705 472	1 488 853	76,0	87,3	66,3
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	716 401	505 570	435 397	70,6	86,1	60,8
<i>Мелкооптовая торговля</i>	тыс.руб.	1 274 241	917 112	756 905	72,0	82,5	59,4
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	254 326	282 790	296 551	111,2	104,9	116,6
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	1 641 718	1 304 941	1 267 327	79,5	97,1	77,2

Продолжение таблицы 2.2

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	1 641 718	1 208 279	1 153 164	73,6	95,4	70,2
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	500 130	389 041	361 367	77,8	92,9	72,3
5. Управленческие расходы	тыс.руб.	0	0	0	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	103 119	147 928	138 455	143,5	93,6	134,3
<i>Коммерческие расходы</i>	тыс.руб.	500 130	360 223	328 814	72,0	91,3	65,7
<i>Управленческие расходы</i>	тыс.руб.	0	0	0	-	-	-
<i>Прибыль (убыток) от продаж</i>	тыс.руб.	103 119	136 970	116 651	132,8	85,2	113,1
7. Рентабельность продукции	%	6,3	11,3	10,9	180,5	96,4	173,9
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	1 540	3 156	5 811	204,9	184,1	377,3
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	615,0	570,0	501,0	92,7	87,9	81,5
в том числе <i>рабочие</i>	чел.	552,0	503,0	461,0	91,1	91,7	83,5
<i>Руководители</i>	чел.	26,0	28,0	19,0	107,7	67,9	73,1
<i>специалисты и другие служащие</i>	чел.	37,0	39,0	21,0	105,4	53,8	56,8
10. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.руб.	304,2	269,3	293,9	88,5	109,2	96,6
12. Фонд оплаты труда ППП	тыс.руб.	143 174,0	143 659,0	120 464,0	100,3	83,9	84,1
13. Среднемесячная заработная плата	руб.	19 400,3	21 002,8	20 037,3	108,3	95,4	103,3
15. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	475 758,0	477 018,5	478 964,0	100,3	100,4	100,7
16. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс.руб.	331 292,5	264 446,5	230 535,5	79,8	87,2	69,6
17. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	298 567	241 931	212 972	81,0	88,0	71,3
18. Среднегодовая стоимость активной части основных фондов	тыс.руб.	197 036,0	186 522,0	133 696,5	94,7	71,7	67,9

Продолжение таблицы 2.2

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
19. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	1 092 690,0	1 203 640,5	1 198 117,5	110,2	99,5	109,6
20. Фондоотдача основных фондов	руб.	7,5	7,6	8,3	101,3	109,0	110,4
21. Фондоотдача активной части ОФ	руб.	11,4	9,9	13,2	86,7	133,8	116,0
22. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	485,5	424,4	425,1	87,4	100,2	87,6
24. Капиталоотдача	руб.	0,0	0,0	0,0	197,2	188,6	372,0
25. Рентабельность собственного капитала	%	0,0	0,0	0,0	204,4	183,4	374,8
26. Коэффициент независимости	-	0,3	0,3	0,3	97,3	103,2	100,3
27. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-	0,1	0,2	0,2	133,6	117,4	156,8
28. Общий показатель платежеспособности		0,98	1,01	1,03	103,3	101,8	105,2
29. Коэффициент "критической оценки"		0,95	0,98	0,97	103,3	99,1	102,4
30. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,30	1,31	1,32	101,0	100,6	101,6
31. Коэффициент капитализации (U1)		2,06	2,09	1,87	101,7	89,3	90,8
32. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2)		0,16	0,19	0,22	123,9	113,4	140,5
33. Коэффициент финансовой независимости (U3)		0,33	0,32	0,35	98,9	107,8	106,6
34. Оборачиваемость материальных средств (запасов)	дней	0,9	1,4	2,1	153,0	154,0	235,7
35. Оборачиваемость денежных средств	дней	1,8	1,7	3,2	91,2	189,6	172,8
36. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	обороты	3,2	2,3	2,2	70,6	96,2	67,9

2.2 Анализ производства и реализации продукции

В таблице 2.2 приведен анализ реализации по основным по видам продукции ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

В таблице 2.3 приведена динамика товарооборота ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» по видам деятельности.

Таблица 2.3 – Динамика структуры товарооборота ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» по видам деятельности за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %		
				2013/ 2012 гг.	2014/ 2013 гг.	2012/ 2010 гг.
<i>Объем реализованной продукции всего</i>						
- в действующих ценах	2 244 967	1 841 910	1 767 149	82,0	95,9	78,7
- в сопоставимых ценах	2 244 967	1 705 472	1 488 853	76,0	87,3	66,3
<i>Оптовая торговля</i>						
- в действующих ценах	716 401	546 016	516 781	76,2	94,6	72,1
- в сопоставимых ценах	716 401	505 570	435 397	70,6	86,1	60,8
удельный вес, %	31,91	29,64	29,24			
<i>Мелкооптовая торговля</i>						
- в действующих ценах	1 274 241	990 481	898 385	77,7	90,7	70,5
- в сопоставимых ценах	1 274 241	917 112	756 905	72,0	82,5	59,4
удельный вес, %	56,76	53,77	50,84			
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>						
- в действующих ценах	254 326	305 413	351 983	120,1	115,2	138,4
- в сопоставимых ценах	254 326	282 790	296 551	111,2	104,9	116,6
удельный вес, %	11,33	16,58	19,92			

Товарооборот ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 год относительно 2013 года снижен на 403057 тыс. руб. или на 18%, в том числе по оптовой торговле снижен на 170384 тыс. руб. 24%, по мелкооптовой торговле наблюдается снижение оборота на 283759,0 тыс. руб. (на 22%). При этом товарооборот розничной торговли существенно увеличен на 51087,0

тыс. руб. (на 20,1%). За рассматриваемый период 2012 – 2014 г. наибольший удельный вес принадлежит мелкооптовой торговле 56,7% от общей реализации предприятия, за рассматриваемый период данный показатель снижен на 3%.

За 2013 год относительно 2014 года товарооборот предприятия снижен на 74761 тыс. руб. или на 4%. Рост товарооборота наблюдается по розничной торговле на 46570,0 тыс. руб. или на 15%. Снижение товарооборота оптовой торговли составило 5% или 29235,0 тыс. руб.

За 2014 г. наибольший удельный вес принадлежит мелкооптовой торговле 50,84%, за период 2013 – 2014 гг. наблюдается снижение данного показателя на 3%.

В общем, за три года товарооборот предприятия снижен на 477818,0 тыс. руб. или на 21%. Следовательно, на предприятии наблюдается снижение выпуска продукции и количества реализуемой продукции.

При рассмотрении динамики оборота по видам деятельности наблюдается явное преобладание развития розничной торговли. По данному виду деятельности товарооборот за три года повышен на 229901,0 тыс. руб. или в более чем в 2 раза. Удельный вес данного вида деятельности повышен на 5,3% в общей структуре товарооборота.

По оптовой торговле наблюдается снижение товарооборота на 199619 тыс. руб. или 28%. Удельный вес оптовой реализации снижен на 3%.

По мелкооптовой торговле наблюдается более низкое снижение, а именно на сумму 375855 тыс. руб. или на 29%. Удельный вес мелкооптовой торговли снижен на 5,9%.

На рисунке 2.1 приведена динамика структуры товарооборота за 2012 - 2014 г.

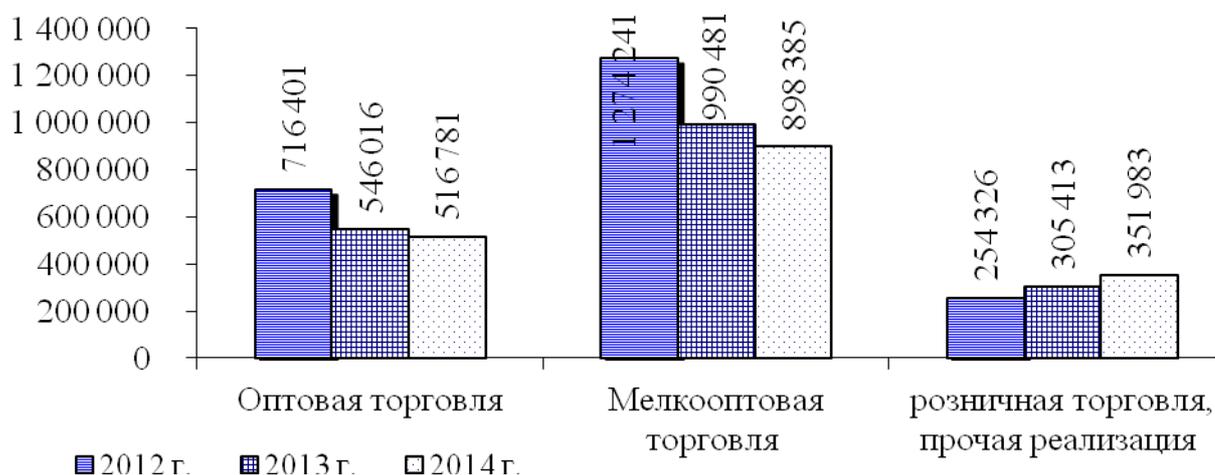


Рисунок 2.1 – Динамика товарооборота ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг., %.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что на предприятии наблюдается снижение реализации и выпуска продукции.

2.3 Анализ труда и заработной платы

Основными задачами анализа являются:

- 1) изучение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами по количественным и качественным параметрам;
- 2) оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии;
- 3) выявление резервов более полного и эффективного их использования.

Источники информации для анализа:

План по труду, форма №1-Т "Отчёт по труду", форма №5-3 "Отчёт о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации), статистическая отчётность отдела кадров по движению рабочих и др."

2.3.1 Анализ состава персонала

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) - это совокупность работников, входящих в его списочный состав. Все работники предприятия делятся на две группы:

- 1) промышленно-производственный персонал, занятый производством и его обслуживанием;
- 2) непромышленный персонал, занятый в основном в социальной сфере деятельности предприятия.

По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на четыре категории: рабочих, руководителей, специалистов и технических исполнителей (служащих).

Рабочие – это работники, непосредственно занятые производством продукции (услуг), ремонтом, перемещением грузов и т.п. К ним также относятся уборщицы, дворники, гардеробщики, охранники.

В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, делятся на основных (производящих продукцию) и вспомогательных (обслуживающих технологический процесс).

Руководители – работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений (функциональных служб), а также их заместители.

Специалисты – работники, выполняющие инженерно-технические, экономические и другие функции. К ним относятся инженеры, экономисты, бухгалтеры, социологи, юрисконсульты, нормировщики, техники и др.

Технические исполнители (служащие) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, секретари-машинистки, табельщики, чертежники, копировщицы, архивариусы, агенты и др.).

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия – определенный вид деятельности (занятий) человека, обусловленный совокупностью знаний и трудовых навыков, приобретенных в результате специального обучения.

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например: экономист-плановик, экономист-бухгалтер, экономист-финансист, экономист-трудоустроитель в рамках профессии экономиста. Или: слесарь-наладчик, слесарь-монтажник, слесарь-сантехник в рамках рабочей профессии слесаря.

Квалификация – степень и вид профессиональной подготовки работника, наличие у него знаний, умения и навыков, необходимых для выполнения работы или функций определенной сложности, которая отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Для характеристики трудового потенциала предприятия используется целая система показателей. Количественная характеристика персонала измеряется в первую очередь такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность – это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Явочная численность включает лишь работников, явившихся на работу.

Для определения численности работников за определенный период используется показатель среднесписочной численности.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день на

календарное число дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату.

На рисунке 2.2 приведена динамика среднесписочной численности работников ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» по категориям за 2012 - 2014 гг.

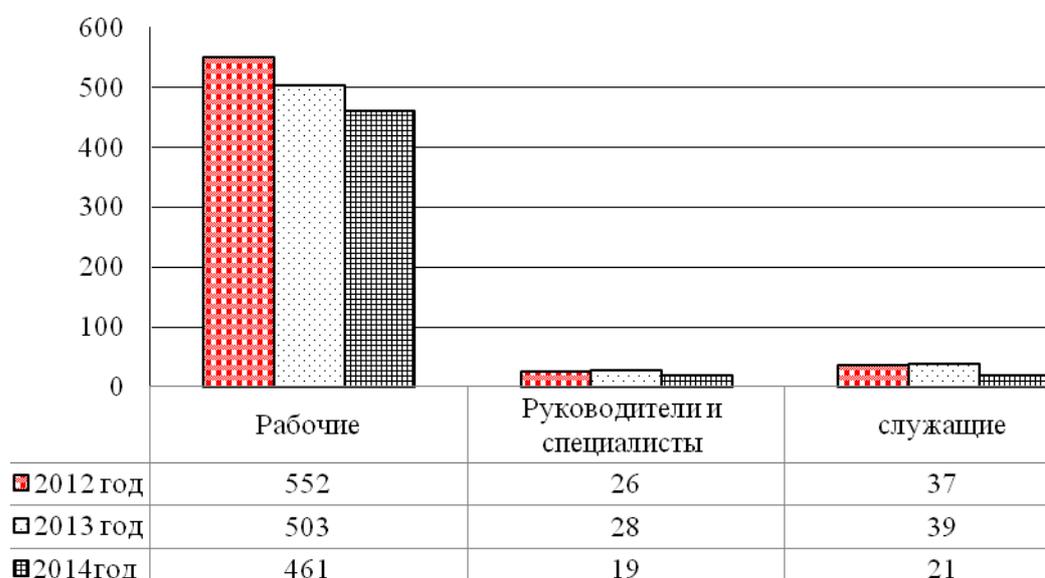


Рисунок 2.2 - Динамика среднесписочной численности работников ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» по категориям за 2012 - 2014 гг., чел.

Расчетные данные таблицы 2.2 и рисунка 2.2, показывают, что за период 2012 – 2014 гг. численность предприятия снижена на 18,5% или на 114 человек. Основные изменения наблюдаются в категории рабочие, численность которых снижена на 91 человека или на 16,5%.

По руководителям и служащим наблюдается снижение численности на 7 чел. или на 26,9%.

Проведем анализ движения рабочей силы

Изменение численности работников предприятия за отчетный период характеризуется системой абсолютных и относительных показателей

Коэффициент оборота по приему:

$$K_{об.п.} = \frac{\text{численность работников принятых за анализируемый период}}{\text{Среднесписочная численность на конец периода}} \quad (2.1)$$

Коэффициент оборота по выбытию:

$$K_{об.в.} = \frac{\text{численность работников выбывших за анализируемый период}}{\text{Среднесписочная численность на начало периода}} \quad (2.2)$$

Коэффициент текучести:

$$K_{тек.} = \frac{\text{численность работников выбывших по причинам текучести}}{\text{Среднесписочная численность на начало периода}} \quad (2.3)$$

На рисунке 2.3 приведена динамика коэффициента текучести кадров за 2012 – 2014 гг.

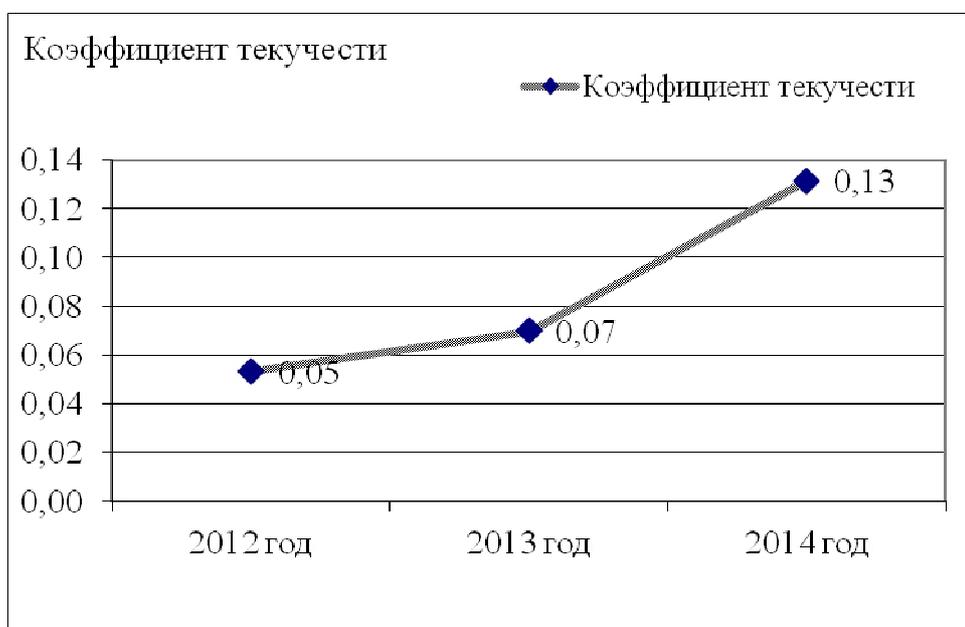


Рисунок 2.3 - Динамика коэффициента текучести кадров ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг.

Для расчета показателей движения кадров на предприятие составим таблицу 2.4.

Таблица 2.4 - Баланс численности рабочих ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат», человек

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста, %		
				2013г. к 2012г.	2014г./ 2013г.	2014г./ 2012г.
1. Состояло в списочном составе на начало года, человек	638	615	570	96,4	92,7	89,3
2 Принято на работу в течение отчетного периода, всего.	15	4	7	26,7	175,0	46,7
3. Уволилось, всего.	38	49	76	128,9	155,1	200,0
В том числе:						
3.1 на учебу и пенсию	4	6	1	150,0	16,7	25,0
3.2 по собственному желанию	32	39	72	121,9	184,6	225,0
3.3. за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины	2	4	3	200,0	75,0	150,0
4. Состояло в списочном составе на конец года, человек	615	570	501	92,7	87,9	81,5
5. Коэффициент оборота по приему	0,02	0,01	0,01	28,8	199,1	57,3
Коэффициент оборота по выбытию	0,06	0,08	0,13	133,8	167,3	223,9
Коэффициент текучести	0,05	0,07	0,13	131,2	188,2	246,9

Анализ таблицы 2.5 показал, что за период 2012 – 2013 гг. коэффициент оборота по приему снижается с 0,02 в 2012 г. до 0,01 в 2013 г., а за период 2013 – 2014 гг. значение остается неизменным.

Коэффициент оборота по выбытию за три года повышается более чем в

2 раза и составляет за 2014 год 13%.

Коэффициент текучести в 2014 году равен 13%, за три года повышается в 2,5 раза, что свидетельствует о снижении социальной устойчивости на предприятии к концу периода.

2.3.2 Анализ производительности труда

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей. Обобщающие показатели: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, среднегодовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении. Частные показатели: трудоемкость продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 человеко-день или человеко-час. Вспомогательные показатели: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

Анализ использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда.

Из таблицы 2.2 следует, что среднемесячная выработка одного рабочего за анализируемый период снижена на 3,4% (- 10 тыс. руб./чел.). Снижение производительности труда обусловлено тем, что темпы снижения объема товарной продукции опережали весь анализируемый период темпы снижения среднесписочной численности персонала, т.е. товарная продукция за три года снижена на 18,5%, а среднесписочная численность на 19%. Снижение производительности труда негативно характеризует деятельность предприятия и снижает его финансовые результаты.

На рисунке 2.4 приведена динамика темпов роста среднемесячной производительности труда и заработной платы.

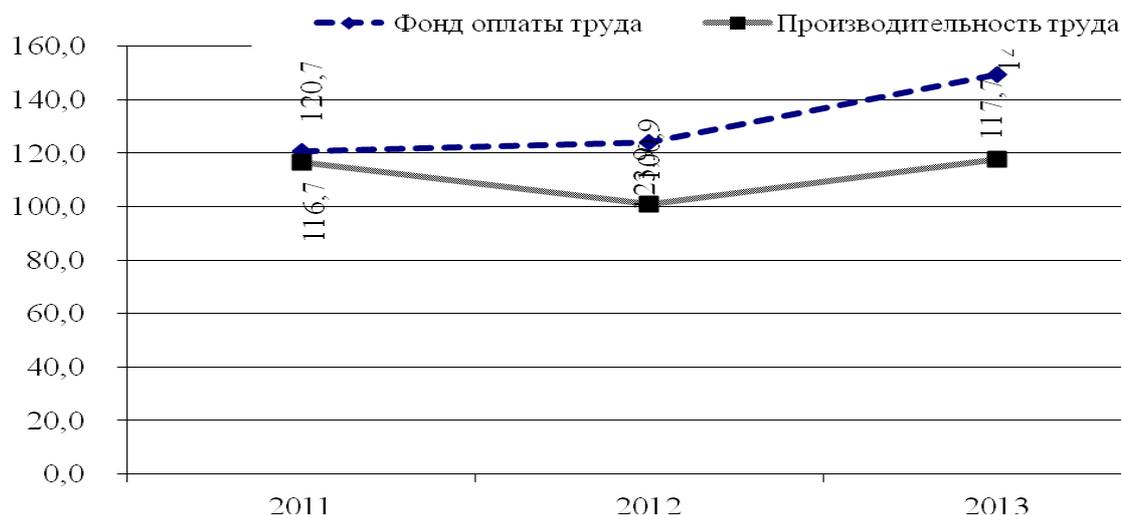


Рисунок 2.4 - Динамика темпов роста среднемесячной производительности труда и заработной платы, %

Анализ использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты и наоборот.

При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства. В связи с этим анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большое значение.

2.3.3 Анализ фонда заработной платы

Анализ использования трудовых ресурсов, рост производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда.

При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания

темпов расширенного воспроизводства. В связи с этим анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большое значение.

В курсе микроэкономики заработной платой называют цену, выплачиваемую за использование труда наемного работника. Так, например, в определении академика С.Г. Струмилина дано толкование заработной платы с точки зрения микроэкономической теории. Это - цена рабочей силы, позволяющая работнику и его семье удовлетворять необходимые материальные и духовные потребности и создавать денежные накопления для увеличения своего человеческого капитала.

Расчет показателей оплаты труда сведен в таблице 2.2, а так же в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Расчет изменения фонда заработной платы ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Изм. 2013/2012		Изм. 2014/2013		Изм. 2014/2012	
				" +/- "	%	" +/- "	%	" +/- "	%
Товарооборот	2244967	1841910	1767149	-403057	82	-74 761	96	-477 818	79
Среднесписочная численность, в чел.	615	570	501	-45	-7,32	-69	12,11	-114	-18,54
Среднемесячная производительность труда	304	269	294	-35	11,48	25	9,15	-10	-3,37
ФОТ, тыс. руб.	143 174	143 659	120 464	485	0,34	-23 195	16,15	-22 710	-15,86
Среднемесячная заработная плата, руб.	19 400	21 003	20 037	1 603	8,26	-966	-4,60	637	3,28
Изменение ФОТ за счет изменения среднесписочной численности				-10 476	-7,3	-17 390	-12,1	-22 330	-18,5
Изменение ФОТ за счет изменения среднемесячной заработной платы				10 961	7,7	-5 805	-4,0	-380	2,7
Итого				485	0,3	-23 195	-16,1	-22 710	-15,9

Средняя зарплата по ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в 2012 г. составила 19400 руб., в 2013 году составила 21003,0 руб., что выше уровня предшествующего года на 1603,0 руб. или 8,26%. В 2014 г. среднемесячная

заработная плата составила 20037,0 руб., что ниже уровня 2013 года на 996 руб. или на 4,6%.

В общем, за анализируемый период среднемесячная заработная плата увеличена на 637,0 руб. или на 3,28%.

За 2013 год фонд заработной платы составил 143659,0 тыс. руб., что на 485 тыс. руб. больше, чем в предшествующем году. При этом за счет снижения среднесписочной численности работников фонд оплаты труда снижен на 10473,0 тыс. руб. (- 7,3%), а за счет роста средней заработной платы ФОТ увеличился на 10961,0 тыс. руб. (или на 7,7%). Следовательно рост среднемесячной заработной платы происходит в основном за счет сокращения среднесписочной численности, что экономически обоснованно в условиях снижения объема выпуска продукции.

За 2014 год фонд заработной платы составил 120464,0 тыс. руб., что на 23195 тыс. руб. ниже, чем в предшествующем году. При этом за счет снижения среднесписочной численности работников фонд оплаты труда снижен на 17390,0 тыс. руб. (- 7,3%), а за счет снижения средней заработной платы ФОТ снижен на 5805,0 тыс. руб. (- 4%). Негативное влияние оказывает снижение среднемесячной заработной платы в условиях довольно высокой инфляции в стране, что приводит к росту текучести кадров.

На рисунке 2.7 приведена динамика изменения среднемесячной заработной платы по категориям работающих за 2012 – 2014 гг.

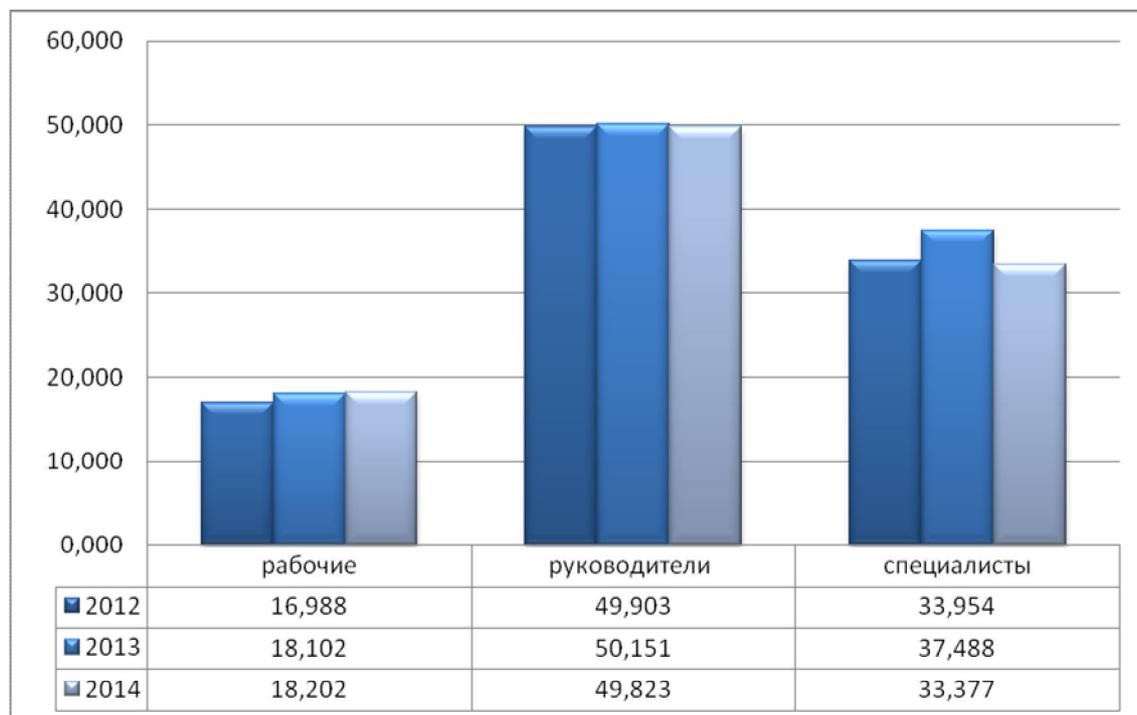


Рисунок 2.7 - Динамика изменения среднемесячной заработной платы по категориям работающих за 2012 – 2014 гг., руб.

В общем, за три года фонд оплаты труда снижен за счет изменения численности на 22330,0 тыс. руб. и практически не изменяется за счет среднемесячной заработной платы.

Следовательно, снижение ФОТ связано в основном со снижением среднесписочной численности.

2.4 Анализ основных фондов предприятия

2.4.1 Задачи анализа и характеристика основных фондов

Основные средства (ОС) (часто Называемые в экономической литературе и на практике основными фондами) являются одним из важнейших факторов производства. Основные средства – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом

свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере изнашивания. По функциональному назначению основные средства делятся на производственные и непроизводственные.

По назначению и сфере применения основные средства делятся на производственные (которые используются для выпуска конкретной продукции) и непроизводственные (социальная сфера, бытовое обслуживание и т.п.). производственные основные средства могут подразделяться на группы в зависимости от того, к какой отрасли экономики относится предприятие. Так, основные средства промышленного предприятия делятся на промышленно-производственные средства (прямо или косвенно участвующие в производстве промышленной продукции и переносящие свою стоимость на эту продукцию), производственные средства других отраслей (сельское хозяйство, строительство и т.п.) и основные средства непроизводственного назначения (жилищное хозяйство, здравоохранение и т.п.).

Источники информации для проведения анализа: форма №1 «Баланс предприятия», форма №5 «Приложение к балансу предприятия» раздел 2 «Состав и движение основных средств», форма №7-ф «Отчет о запасах не установленного оборудования», форма №11 «Отчет о наличии и движении ОС», инвентарные карточки учета ОС и др.

2.4.2 Анализ динамики среднегодовой стоимости основных фондов, их состава и структуры

Основные средства учитываются по *первоначальной, остаточной, восстановительной стоимости.*

Так как стоимость основных средств на начало и на конец года могут значительно различаться между собой, в экономических расчетах используется показатель среднегодовой стоимости.

Анализ структуры основных производственных фондов необходим для оценки размера и структуры вложения капитала в ОПФ. В соответствии с

инструкцией «О порядке определения норм и начисления амортизации на полное восстановление по основным производственным фондам отраслей» основные производственные фонды предприятий делятся на две части.

К первой части относятся основные фонды, связанные непосредственно с основным производством, а также специализированные здания, сооружения и передаточные устройства). Эти фонды предназначаются только для нужд данного предприятия, и после отработки его запасов, как правило, не могут быть использованы без капитального переоборудования на какие-либо другие цели.

Ко второй части относятся все остальные основные фонды предприятия (машины, оборудование, транспорт, производственный инвентарь, инструменты и другие фонды).

В Российском бухгалтерском учете применяется следующая типовая классификация *объектов* основных средств:

- а) здания,
- б) сооружения,
- в) передаточные устройства,
- г) машины и оборудование,
- д) транспортные средства,
- е) инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и другие средства труда.

Среднегодовая стоимость основных фондов и их динамика представлена в таблице 2.2 и 2.6.

На рисунке 2.6 отражена структура ОПФ в динамике за 2012 – 2014 гг.

Таблица 2.6 - Динамика среднегодовой стоимости основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат», за 2012 - 2014 тыс. руб.

Категория основных фондов	2012г.	уд. Вес, %	2013г.	уд. Вес, %	2014г.	уд. Вес, %	2013/ 2012г.		2014г./ 2013г.		2014г./ 2012г.	
							+; -	%	+; -	%	+; -	%
Всего ОПФ	298 567	100	241 931	100	212 972	100	-56 636	81,0	-28 959	88,0	-85 595	71,3
Пассивная часть	101 531	34,0	55 409	22,9	79 276	37,2	-46 122	54,6	23 867	143,1	-22 255	78,1
Здания	95 299	93,9	50 414	91,0	78 482	99,0	-44 885	52,9	28 068	155,7	-16 817	82,4
Сооружения и передаточные устройства	6 232	6,1	4 995	9,0	794	1,0	-1 237	80,1	-4 201	15,9	-5 438	12,7
Активная часть	197 036	66,0	186 522	77,1	133 697	62,8	-10 514	94,7	-52 826	71,7	-63 340	67,9
Машины и оборудование	89 179	45,3	32 041	17,2	10 583	7,9	-57 138	35,9	-21 459	33,0	-78 596	11,9
Транспортные средства	22 131	11,2	34 467	18,5	35 584	26,6	12 336	155,7	1 118	103,2	13 454	160,8
Производственный и хозяйственный инвентарь	9 358	4,7	19 016	10,2	23 845	17,8	9 658	203,2	4 829	125,4	14 487	254,8
Другие виды основных средств	76 369	38,8	100 999	54,1	63 685	47,6	24 630	132,3	-37 314	63,1	-12 684	83,4

За три года наблюдается снижение стоимости основных фондов на 28,7% или на 85595,0 тыс. руб. В структуре ОПФ на конец периода наибольший удельный вес занимает их активная часть 62,8% от стоимости основных фондов. Данный показатель снижен на 3,2%.



Рисунок 2.8 – Динамика структуры актива основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг., %

За три года активная часть основных фондов снижена на 63340,0 тыс. руб. или 32,1%. В структуре активной части снижение стоимости произошло, в основном, за счет снижения стоимости машин и оборудования на сумму 78596,0 тыс. руб. или на 88%. Стоимость транспортных средств, повышена на 13454,0 тыс. руб. или на 60,8%. Наибольший удельный вес в стоимости активной части основных средств на начало периода занимают машины и оборудование 45,3%, а на конец периода 7,9%, за три года данный показатель снижен на 37,3%.

Доля транспортных средств составляет на 2014 г. 26,6% и повышена за три года на 15,4%.

В общем, за 2012– 2014 гг., стоимость активной части снижена на 63340,0 тыс. руб. или на 32,1%, а стоимость пассивной части при этом снижена на 22285,0 тыс. руб. или на 21,9%.

Структура пассива основных фондов выглядит следующим образом (рисунок 2.7)

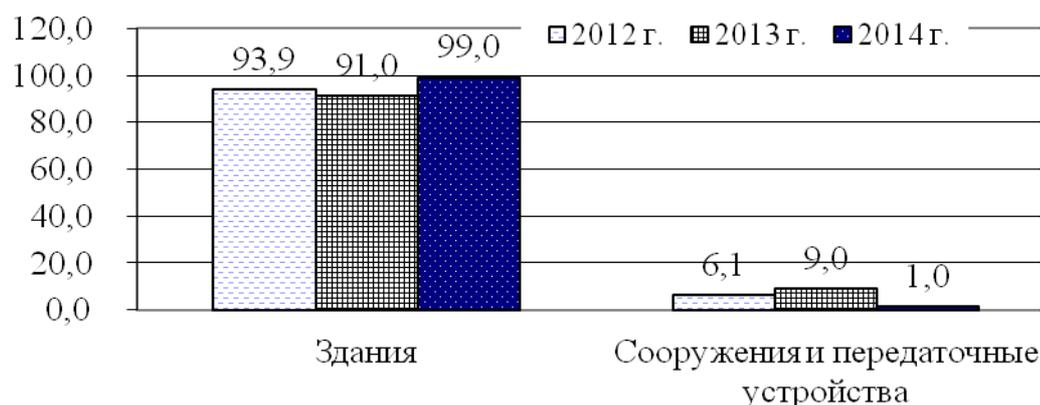


Рисунок 2.7 – Динамика структуры пассива основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг., %

На рисунке 2.8 приведена динамика активной части ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг.

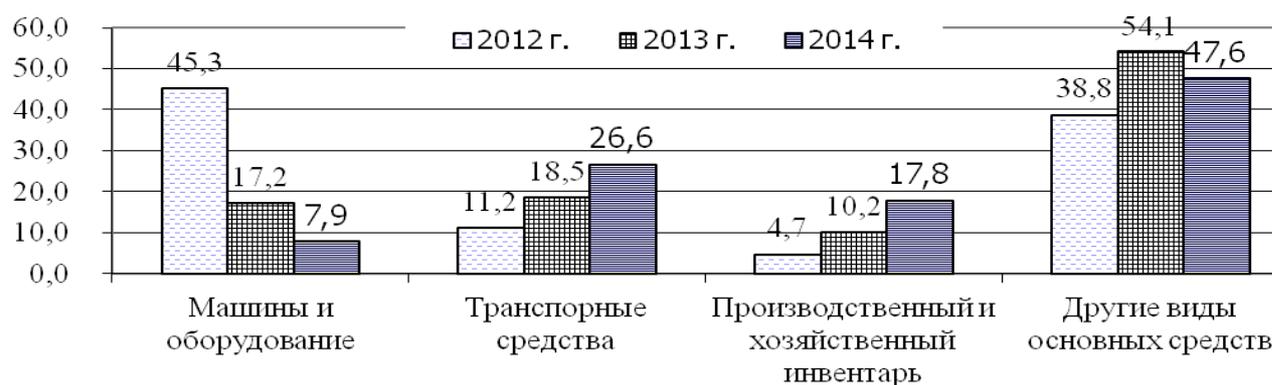


Рисунок 2.8 - Динамика активной части основных фондов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг., тыс. руб.

Положительным моментом является снижение стоимости основных фондов на фоне снижения товарооборота предприятия, что приводит к повышению фондоотдачи.

2.4.3 Анализ технического состояния основных фондов

Обобщающими показателями технического состояния основных фондов являются коэффициенты износа и годности.

Коэффициент износа ($K_{и}$) определяется как отношение суммы износа к первоначальной стоимости основных средств ($C_{перв.}$):

$$K_{и} = I / C_{перв.} \cdot 100 \% \quad (2.4)$$

Коэффициент годности ($K_{г}$) – это отношение их остаточной стоимости к первоначальной ($C_{перв.}$)

$$K_{г} = C_{ост} / C_{перв.}; \quad (2.5)$$

Анализ технического состояния основных фондов приведен в таблице 2.8

Таблица 2.7– Анализ технического состояния основных фондов ОАО

«Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение, +/-		
				2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
1.Основные фонды по полной первоначальной стоимости, тыс. руб., из них:	719 735	683 830	673 469	-35 905,0	-10361,0	-46266,0
1. Здания	259 331	268 152	270 865	8 821,0	2 713,0	11 534,0
2.Сооружения и передаточные устройства	16 724	11 101	11 101	-5 623,0	0,0	-5 623,0
Машины и оборудование	179 570	131 083	121 686	-48 487,0	-9 397,0	-57884,0
Транспортные средства	76 634	72 205	68 278	-4 429,0	-3 927,0	-8 356,0
6.Инструмент, хозяйственный инвентарь и другие ОФ	14 187	23 845	23 845	9 658,0	0,0	9 658,0
Другие виды основных средств	173 289	177 444	177 694	4 155,0	250,0	4 405,0
2.Износ основных фондов, тыс. руб., из них:	453 950	465 754	465 601	11 804,0	-153,0	11 651,0
1. Здания	191 290	235 365	146 688	44 075,0	-88677,0	-44602,0
2.Сооружения и передаточные устройства	8 031	9 805	10 810	1 774,0	1 005,0	2 779,0
Машины и оборудование	133 657	112 914	118 690	-20 743,0	5 776,0	-14967,0
Транспортные средства	54 007	25 899	43 416	-28 108,0	17 517,0	-10 591,0
6.Инструмент, хозяйственный инвентарь и другие ОФ	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Другие виды основных средств	66 965	81 771	145 997	14 806,0	64 226,0	79 032,0
3.Остаточная стоимость основных фондов (с.1-с.2), тыс. руб., из них:	265 785	218 076	207 868	-47 709	-10 208	-57 917
1. Здания	68 041	32 787	124 177	-35 254	91 390	56 136
2.Сооружения и передаточные устройства	8 693	1 296	291	-7 397	-1 005	-8 402
Машины и оборудование	45 913	18 169	2 996	-27 744	-15 173	-42 917
Транспортные средства	22 627	46 306	24 862	23 679	-21 444	2 235
6.Инструмент, хозяйственный инвентарь и другие ОФ	14 187	23 845	23 845	9 658	0	9 658
Другие виды основных средств	106 324	95 673	31 697	-10 651	-63 976	-74 627
4.Коэффициент износа ОФ, %, (с2/с1) из них	63,07	68,11	69,13	5,0	1,0	6,1
1. Здания	73,76	87,77	54,16	14,0	-33,6	-19,6
2.Сооружения	48,02	88,33	97,38	40,3	9,1	49,4
Машины и оборудование	74,43	86,14	97,54	11,7	11,4	23,1
Транспортные средства	70,47	35,87	63,59	-34,6	27,7	-6,9

Продолжение таблицы 3.6

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение, +/-		
				2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Инструмент, хозяйственный инвентарь и другие ОПФ	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0
Другие виды основных средств	38,64	46,08	82,16	7,4	36,1	43,5
5. Коэффициент годности ОПФ%, (с3/с1) из них	36,93	31,89	30,87	-5,0	-1,0	-6,1
Здания	26,24	12,23	45,84	-14,0	33,6	19,6
Сооружения	51,98	11,67	2,62	-40,3	-9,1	-49,4
Машины и оборудование	25,57	13,86	2,46	-11,7	-11,4	-23,1
Транспортные средства	29,53	64,13	36,41	34,6	-27,7	6,9
Другие виды основных средств	61,36	53,92	17,84	-7,4	-36,1	-43,5

Эффективная деятельность любого предприятия зависит от степени годности его основных средств. Предприятие будет более конкурентоспособным, если его материально – техническая база соответствует техническому прогрессу. Следствием этого является важность оценки износа основных фондов, для чего рассчитываются коэффициенты износа и годности, соотношение которых показывает уровень их состояния.

Под физическим износом понимается утрата основными фондами потребительской стоимости. Кроме физического износа происходит моральный износ основных фондов, заключающийся в уменьшении их стоимости под влиянием научно-технического прогресса.

Износ основных фондов за анализируемый период увеличился на 6,1% или на 11651,0 тыс. руб. (с 63,07% в 2012 году до 69,13% в 2014 году).

При детальном анализе видно, что основной износ наблюдается в пассивной части ОПФ, по статье здания износ за 2014 г. составил 54,16%, за три года данный показатель снижен на 19,6%.

Анализируя коэффициент годности ОПФ можно сделать вывод, что практически все ОПФ пригодны к эксплуатации. Наименее пригодны к эксплуатации – машины и оборудование, что является негативным моментом и замедляет процесс наращивания объемов производства.

2.4.4 Анализ эффективности использования основных фондов

Оценка эффективности использования ОС основана на применении общей для всех ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей фондоотдачи и фондоемкости. Показатели фондоотдачи характеризуют выход готовой продукции на 1 рубль ресурсов. Показатели фондоемкости характеризуют затраты или запасы ресурсов на 1 рубль выпуска продукции. Под запасами ресурсов понимают наличный объем ресурсов на отчетную дату по балансу, под затратами – текущие расходы ресурсов, в частности по основным средствам - амортизация. При сопоставлении запасов ресурсов с объемом выручки за период необходимо рассчитать среднюю величину запасов на тот же период.

На рисунке 2.11 приведена динамика изменения основных показателей эффективности использования ОПФ.

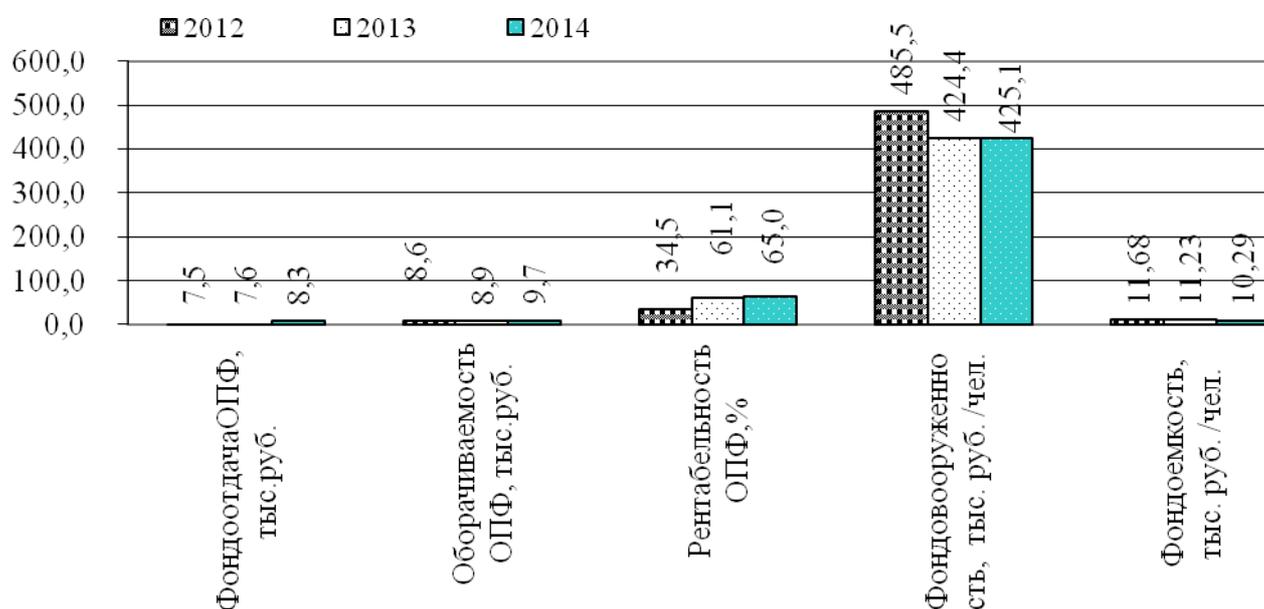


Рисунок 2.11 - Динамика изменения основных показателей эффективности использования ОПФ ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг..

Таблица 2.8 – Расчет показателей эффективности использования ОПФ

Показатели	2012	2013	2014	Изменение 2013 г. к 2012г.		Изменение 2014г. к 2013г.		Изменение 2014г. к 2012 г.	
				+; -	%	+; -	%	+; -	%
1. Объем реализованной продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	2 244 967	1 841 910	1 767 149	-403 057,0	82,05	-74 761	95,94	-477 818	78,72
2. Объем товарной продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	2 556 808	2 153 755	2 069 241	-403 053,0	84,24	-84 514	96,08	-487 567	80,93
3. Среднегодовая стоимость ОПФ в сопоставимых ценах, тыс. руб.	298 567	241 931	212 972	-56 636,00	81,03	-28 958,50	88,03	-85 595	71,33
4. Прибыль от продажи, тыс. руб.	103 119	147 928	138 455	44 809,00	143,45	-9 473,00	93,60	35 336	134,27
5. Среднесписочная численность ППП, чел.	615	570	501	-45,00	92,68	-69,00	87,89	-114,00	81,46
Фондоотдача ОПФ, тыс.руб.	7,5	7,6	8,3	0,09	101,25	0,68	108,99	0,78	110,35
Оборачиваемость ОПФ, тыс.руб.	8,6	8,9	9,7	0,34	103,96	0,81	109,14	1,15	113,46
Рентабельность ОПФ,%	34,5	61,1	65,0	26,61	177,04	3,87	106,32	30,47	188,23
Фондовооруженность, тыс. руб. /чел.	485,5	424,4	425,1	-61,03	87,43	0,65	100,15	-60,38	87,56

Анализируя показатели таблицы 2.8 можно сделать выводы, что фондоотдача за анализируемый период увеличена на 0,78 руб./руб. или на 10,35%, что связано с превышением темпов выручки над среднегодовой стоимостью основных фондов.

На одного среднесписочного работника приходится основных фондов: в 2012 г. – 485,5 тыс. руб./ чел.; в 2013 г. – 424,4 тыс. руб./ чел.; в 2014 г. – 425,1 тыс. руб./чел., т.е. происходит снижение фондовооруженности в основном за счет того, что среднесписочная численность увеличивается большими темпами, чем стоимость основных фондов.

Снижение фондоемкости за период 2012 – 2014 гг. на 11,86% или на 1,39 тыс. руб./чел. свидетельствует о грамотном планировании численности на предприятии.

2.5 Анализ финансового состояния ОАО «Новокузнецкий хладокOMBинат»

2.5.1 Анализ платёжеспособности и ликвидности предприятия

Платёжеспособность (ликвидность) предприятия – это способность своевременно и в полном объеме погашать свои финансовые обязательства.

Оценка платежеспособности производится по данным баланса на основе характеристики ликвидности оборотных активов, то есть времени, необходимого для превращения их в денежную наличность.

Ликвидность предприятия – это показатель устойчивости его финансового положения.

Устойчивое финансовое положение предприятия является важнейшим фактором застрахованности от возможного банкротства. С этих позиций важно знать, насколько платежеспособно предприятие и какова степень ликвидности его активов.

Для анализа устойчивости финансового положения предприятия рассчитывают показатели оценки платежеспособности и ликвидности.

Значения коэффициентов платёжеспособности и ликвидности приведены в таблице 2.2.

Расчетные данные коэффициентов показывают, что в большинстве случаев не соответствуют рекомендуемым. Это говорит о том, что предприятие не располагает достаточным количеством ликвидных активов для погашения своих краткосрочных обязательств.

1) общий показатель платежеспособности. С помощью этого показателя осуществляется оценка изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности, вычисляемый по формуле:

$$L_1 = \frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}, \text{ нормальное ограничение } L_1 \geq 1, \quad (2.6)$$

$$\text{где } A1 = \text{стр. } 1250 + \text{стр. } 1240 \quad (2.7)$$

$$A2 = \text{стр. } 1230 \quad (2.8)$$

$$A3 = \text{стр. } 1210 + 1220 + 1260; \quad (2.9)$$

$$П1 = \text{стр. } 1520 \quad (2.10)$$

$$П2 = \text{стр. } 1510 + 1540 + 1550 \quad (2.11)$$

$$П3 = \text{стр. } 1400. \quad (2.12)$$

На рисунке 2.10 приведена динамика коэффициентов платежеспособности и ликвидности за 2012 – 2014 гг.

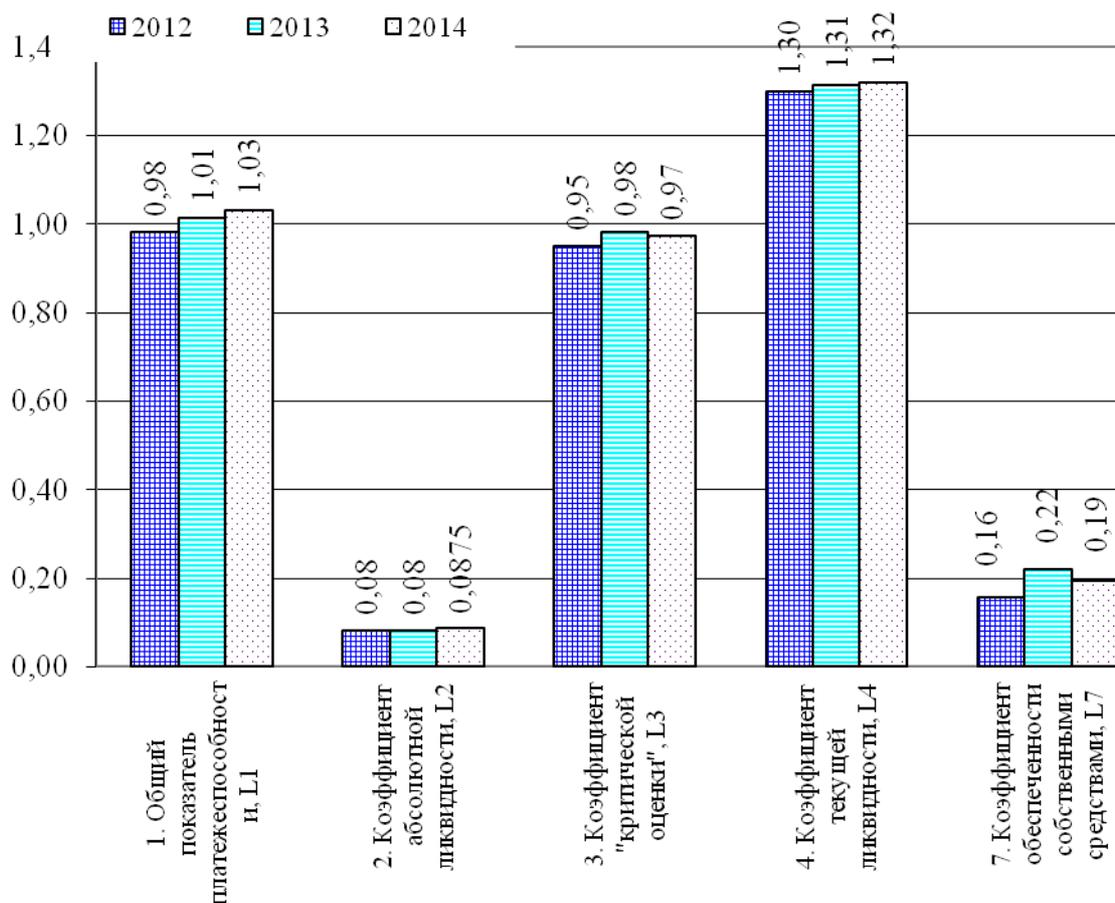


Рисунок 2.10 - Динамика коэффициентов платежеспособности и ликвидности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Проанализируем коэффициенты и их изменение.

1) Общий показатель ликвидности свидетельствует о незначительном повышении финансовой устойчивости на предприятии в 2012 – 2014 гг. на 5%, и на конец периода данный показатель соответствует нормативному значению, что свидетельствует о достаточно хорошей платежеспособности организации к концу рассматриваемого периода.

2) Значения коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствуют о том, что организация может погасить всего 9% своих обязательств, что

свидетельствует о не достаточном количестве денежных средств. Негативным моментом за рассматриваемый период можно считать существенное снижение денежных средств и рост кредиторской задолженности, что ведет к снижению платежеспособности организации, а именно снижению возможности организации в ближайшее время погасить краткосрочную задолженность за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

3) К концу рассматриваемого периода коэффициент «критической оценки» соответствует нормативному значению. На конец периода значение коэффициента равно 0,97 и за три года повышен на 2%, что соответствует нормативному значению данного коэффициента. Следовательно, 95% краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашено за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

4) Расчетные данные коэффициента текущей ликвидности показывают, что, мобилизовав все оборотные средства на конец 2014г. организация сможет погасить 100% текущих обязательства по кредитам и расчетам. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов можно предположить, что не все активы могут быть реализованы в срочном порядке, а, следовательно, возникает угроза финансовой стабильности организации. За три года наблюдается снижение показателя на 2%.

5) Расчетные значения коэффициента маневренности функционирующего капитала показывают, что к концу рассматриваемого периода происходит снижение коэффициента на 8%, что свидетельствует о снижении обездвиженной части функционирующего капитала в производственных запасах и дебиторской задолженности.

6) Доля оборотных средств в активах организации находится в пределах нормы и составляет на конец отчетного периода – 1,16.

6) Коэффициент обеспеченности собственными средствами. Показывает, что организация на конец периода имеет достаточно собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости. За период 2012 – 2014

гг. значения данного показателя повышается на 4%, следовательно, повышается платежеспособность организации.

2.5.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственных и заёмных средств в активах предприятия, темпам накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношению долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия, достаточному обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. В таблице 2.2 приведены коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в динамике за 2012-2014 гг. и на рисунке 2.11

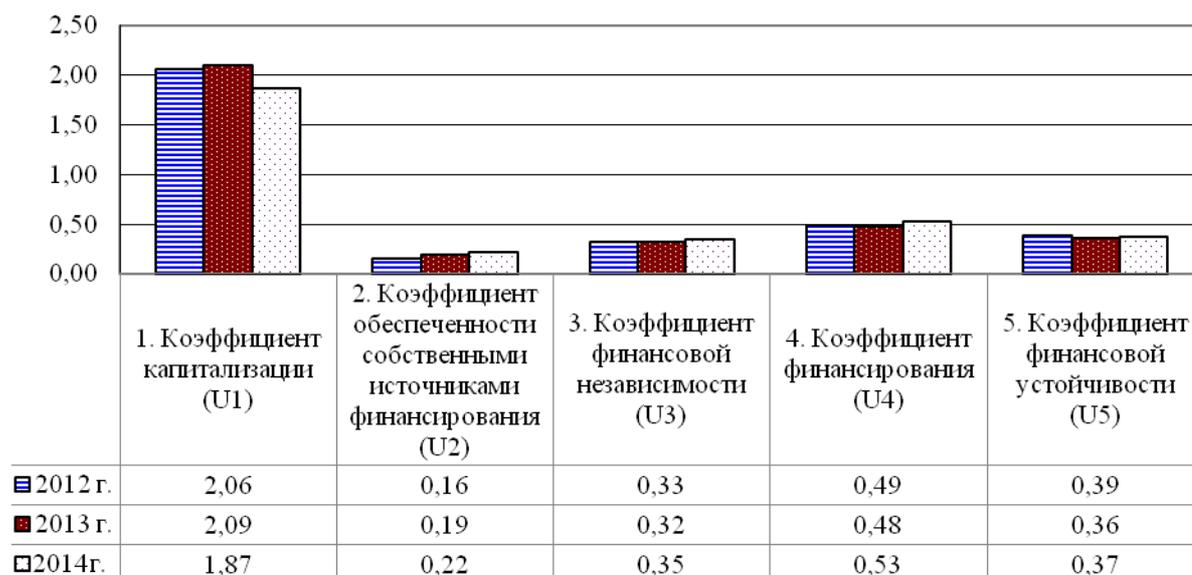


Рисунок 2.11 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» в динамике за 2012 - 2014 гг.

Расчетные данные коэффициент капитализации (U1) показывают, что организация в 2014 г. привлекла 1,87 тыс. руб., за три года данный показатель

снижен на 19%, что является положительным моментом и повышает финансовую устойчивость организации. Показатель остается в диапазоне выше нормального ограничения, что является негативным моментом.

Так как коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости, рассмотрим данный показатель в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами.

1. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U_2). Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Нижняя граница: 0,1; Оптимальное значение **Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.** Рассчитываем по формуле:

$$\text{Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.} \quad (2.13)$$

Расчетные данные коэффициента показывают, что из необходимых 50% финансирования оборотные активы финансируются на 22% за счет собственных средств, что ниже нормального ограничения т.е. в организации не достаточно собственных средств для финансирования оборотных активов на конец 2014г., что подтверждает показатель капитализации.

2) Коэффициент финансовой независимости (U_3). Показывает удельный вес собственных средств общей сумме источников финансирования, нормальное ограничение **Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.** Рассчитываем по формуле:

$$\text{Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.} \quad (2.14)$$

Собственникам, на конец расчетного периода принадлежит 33% в общей сумме источников финансирования. Следует отметить, что наблюдается положительная динамика в виде роста данного показателя на 0,3%.

4. Коэффициент финансирования (U4). Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных средств. **Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.** Оптимальное значение: **Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.** Рассчитываем по формуле:

$$\text{Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.} \quad (2.15)$$

Расчетные данные коэффициента финансирования подтверждают значение коэффициента финансовой независимости предприятия.

5. Коэффициент финансовой устойчивости (U5). Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. **Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.**

Рассчитываем по формуле:

$$\text{Ошибка! Объект не может быть создан из кодов полей редактирования.} \quad (2.16)$$

Данные показателя свидетельствуют о достаточной сумме устойчивых источников финансирования. К концу 2014г. предприятие на 53% может финансировать активы.

2.5.3 Анализ деловой активности предприятия

В таблице 2.2 по строкам 34 – 39 приведены показатели деловой активности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за период 2012 - 2014 гг.

На рисунке 2.12 приведена динамика основных коэффициентов деловой активности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»



Рисунок 2.12 - Динамика основных коэффициентов деловой активности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

1) Расчетные данные коэффициента общей оборачиваемости капитала показывают, что за анализируемый период показатель снижен на 0,16 оборота. Значит, в организации увеличивается полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль, что негативно характеризует организацию.

2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств за период 2012-2014 гг. снижен на 0,58 оборота.

3) За весь анализируемый период коэффициент отдачи собственного капитала снижает обороты, т.к. снижается сумма нераспределенной прибыли.

На рисунке 2.13 приведена динамика показателей управления активами ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

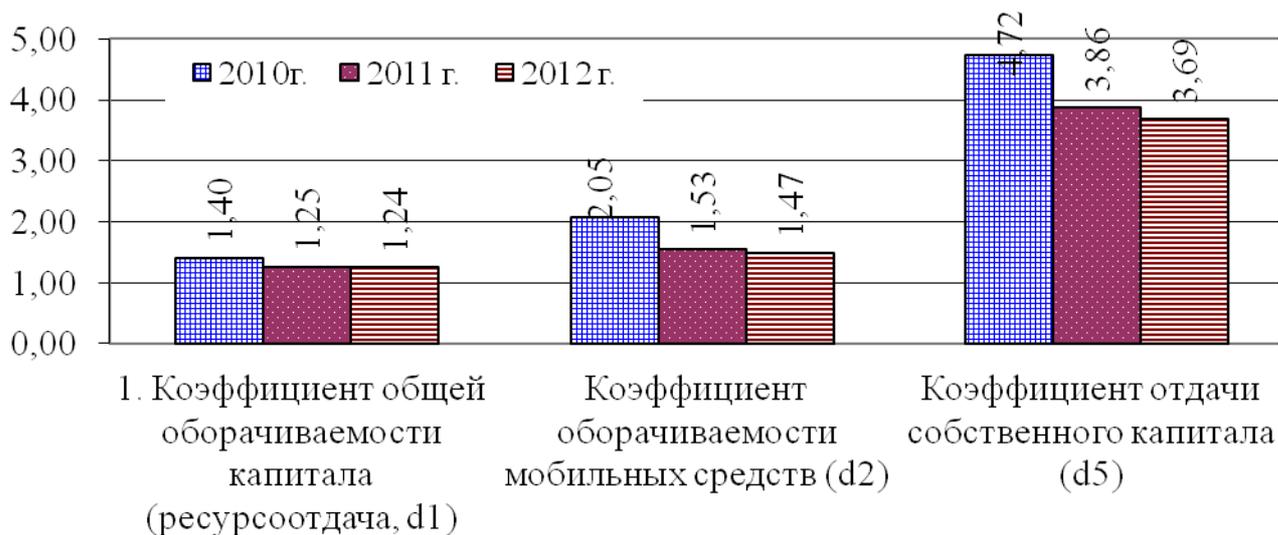


Рисунок 2.13 - Динамика показателей управления активами ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

5) Данные показателя оборачиваемости материальных средств свидетельствуют о том, что на предприятии запасы оборачиваются с каждым годом менее эффективно. Оборачиваемость запасов за анализируемый период повышена 1,22 дня, тем не менее составляет на конец периода всего 2,13 дня, что положительно характеризует деятельность предприятия.

6) Оборачиваемость денежных средств за период 2012 – 2014гг. увеличивается на 72%, или на 1,35 дня, что свидетельствует о снижении скорости оборачиваемости денежных средств, что снижает деловую активность предприятия.

7) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, показывает, что количество оборотов средств в дебиторской задолженности снижено на 1,04 оборота и составило за 2014г. 2,19 оборота. Это негативно характеризует деловую активность предприятия, т.к. повышен период нахождения средств предприятия за его пределами, что снижает деловую активность организации. Необходимо вести постоянный контроль за уровнем дебиторской задолженности, что бы не допустить ее бесконтрольного роста.

8) За анализируемый период, срок погашения дебиторской задолженности имеет тенденцию к росту. То есть, средний промежуток времени, который требуется для того, чтобы предприятие, реализовав продукцию (услуги), получило деньги, увеличен за период 2012-2014 гг. на 53,5 дня, что также снижает деловую активность предприятия.

9) Оборачиваемость кредиторской задолженности, в общем, за анализируемый период снижена на 4,82 оборота, что говорит об низкоэффективной работе предприятия в данном направлении.

10) За период 2012 – 2014гг. наблюдается негативная динамика в повышении срока погашения кредиторской задолженности на 13,82 дня.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что на предприятии не достаточно собственных оборотных средств, что не в полной мере обеспечивает финансовую устойчивость всей организации.

Также на предприятии необходимо вести постоянный контроль за дебиторской задолженностью и нормативами товарных запасов.

3 АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2012 – 2014 гг.

3.1 Значение и задачи анализа финансовых результатов

Обобщающая оценка финансового состояния организации дается на основе таких результирующих финансовых показателей, как прибыль — абсолютный показатель и рентабельность — относительный показатель.

Прибыль и рентабельность отражают эффективность процесса производства. Прибыль — это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организаций, а с другой — источник доходов бюджетов различных уровней.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность, или прибыльность, измеряемую в процентах к затратам средств или имущества.

Для подробного анализа рентабельности необходимо провести анализ состава финансовых результатов в динамике, т.е. полный анализ формы №2 «Отчет о финансовых результатах»

3.2 Анализ состава финансовых результатов в динамике

Анализ формирования финансовых результатов до налогообложения по составу доходов в динамике может быть проведен как для целей управления активами в самой организации, так и внешними пользователями информации, партнерами по бизнесу или акционерами. Источником информации такого анализа служит «Отчет о финансовых результатах». Изучение динамики финансовых результатов по составляющим ее элементам позволяет оценить:

1) конкурентные позиции организации (так, рост прибыли от продаж свидетельствует о повышении конкурентоспособности организации и его продукции);

2) стратегию управления активами организации (так, снижение прибыли от продаж при одновременном увеличении операционных доходов может означать сокращение основного вида деятельности наряду с увеличением операций, связанных с передачей имущества в аренду или продажей активов);

3) «качество» хозяйственно-правовой работы в организации (например, увеличение внереализационных доходов сигнализирует о высоком качестве претензионной работы или о взыскании дебиторской задолженности, ранее признанной безнадежной).

Горизонтальный или временной анализ проводится на основе абсолютных и относительных показателей динамики прибыли до налогообложения и ее составляющих. Вертикальный (структурный) анализ выявляет структурные изменения в составе прибыли и влияние каждой позиции отчетности на результат в целом через применение следующей аддитивной модели:

$$P_B = P_{ПР} + D_{ОП} - P_{ОП} + D_{ВН} - P_{ВН} \quad (3.1)$$

где P_B - прибыль (убыток) до налогообложения;

$P_{ПР}$ - прибыль (убыток) от продаж;

$D_{ОП}$ - прочие доходы;

$P_{ОП}$ - прочие расходы;

В анализе динамики показателей прибыли используются следующие показатели: прибыль до налогообложения, прибыль от продаж, результат от операционной и внереализационной деятельности, чистая прибыль. Данные для анализа сведем в таблицу 3.1.

Таблица 3.1 - Анализ финансовых результатов ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012-2014 гг.

Наименование показателей	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2013/ 2012 гг.	2014/ 2013 гг.	2014/ 2012 гг.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2 244 967,0	100,0	1 841 910,0	100,0	1 767 149,0	100,0	82,0	95,9	78,7
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	1 641 718,0	73,1	1 304 941,0	70,8	1 267 327,0	71,7	79,5	97,1	77,2
Валовая прибыль	603 249,0	26,9	536 969,0	29,2	499 822,0	28,3	89,0	93,1	82,9
Коммерческие расходы	500 130,0	22,3	389 041,0	21,1	361 367,0	20,4	77,8	92,9	72,3
Прибыль (убыток) от продаж	103 119,0	4,6	147 928,0	8,0	138 455,0	7,8	143,5	93,6	134,3
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2 244 967,0	100,0	1 841 910,0	100,0	1 767 149,0	100,0	82,0	95,9	78,7
Прочие доходы и расходы									
Проценты к получению	0,0	0,0	14 503,0	0,8	8 084,0	0,5	-	55,7	-
Проценты к уплате	79 844,0	3,6	84 114,0	4,6	83 013,0	4,7	105,3	98,7	104,0
Прочие доходы	141 572,0	6,3	108 545,0	5,9	87 387,0	4,9	76,7	80,5	61,7
Прочие расходы	164 596,0	7,3	175 236,0	9,5	138 028,0	7,8	106,5	78,8	83,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	10 048,0	0,4	11 626,0	0,6	12 885,0	0,7	115,7	110,8	128,2
Чистая прибыль (убыток)	1 540,0	0,1	3 156,0	0,2	5 811,0	0,3	204,9	184,1	377,3

Приведенные данные свидетельствуют о том что, в 2013 г по сравнению с 2012 г. наблюдается снижение товарооборота на 18% или на 403057,0 тыс. руб. тем не менее, за данный период наблюдается снижение валовой прибыли на 11%, благодаря снижению удельного веса себестоимости в общем объеме выручки на 2,3%. Снижение себестоимости за данный период составило 20,5% или на 336777,0 тыс. руб.

На прибыль от продаж за данный период оказывает положительный эффект снижение коммерческих расходов на 22,2% или на 111089,0 тыс. руб. Благодаря снижению удельного веса себестоимости и коммерческих расходов прибыль от продаж за данный период увеличена на 43,5% или на 44809,0 тыс. руб., удельный вес прибыли от продаж за данный период повышен на 3,4%.

Рост чистой прибыли за период 2012 – 2013 гг. связан также с получением процентов на сумму 14503,0 тыс. руб. в 2013 году.

Негативное влияние оказывает убыток от прочей деятельности. За 2012 год он составлял 23024,0 тыс. руб., а в 2013 году 66691,0 тыс. руб., соответственно снижается и доля прочих доходов за 2012 – 2013 гг. на 0,4%.

В результате влияния вышеуказанных факторов чистая прибыль предприятия за 2012 – 2013 гг. увеличена на 1616,0 тыс. руб. или на 105%.

За период 2013 – 2014 гг. товарооборот предприятия продолжает снижаться, за год на 74761,0 тыс. руб. или на 4,1%. Себестоимость снижается более низкими темпами на 37614,0 тыс. руб. или на 2,9%, что приводит к снижению валовой прибыли на 37147,0 тыс. руб. или на 6,9%.

Положительное влияние на финансовый результат оказывает снижение коммерческих расходов на 7,1% или на 27674,0 тыс. руб. За рассматриваемый период наблюдается убыток от прочей деятельности в размере 50641,0 тыс. руб. Совокупное влияние рассмотренных факторов привели к росту чистой прибыли на 84% или на 2655,0 тыс. руб.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что наиболее эффективно организация сработала в 2012 – 2013 гг.

На рисунке 3.1 приведена динамика удельного веса показателей прибыли в общем объеме выручки за 2012 – 2014 гг.

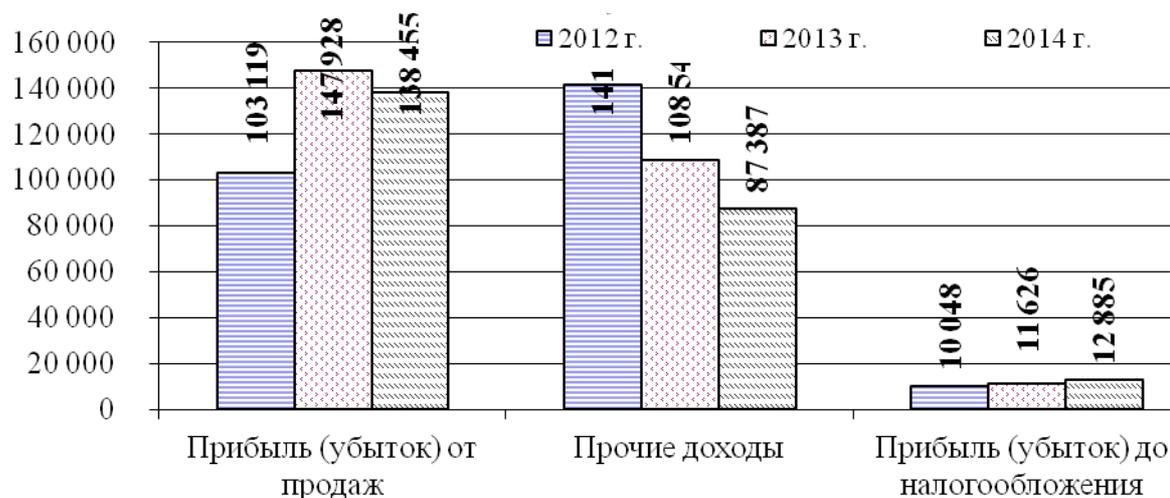


Рисунок 3.1 - Динамика удельного веса показателей прибыли в общем объеме выручки ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

В общем, за три года наблюдается снижение товарооборота на 21,3% или на 477818,0 тыс. руб. При этом себестоимость снижена на 22,8% или на 374391,0 тыс. руб., благодаря более высокому снижению себестоимости валовая прибыль снижается на 17,1% или на 103427,0 тыс. руб.

Благодаря снижению коммерческих расходов за три года на 138763,0 тыс. руб. или на 27,7% прибыль от продаж повышена на 34,3% или на 35336,0 тыс. руб.

Положительным моментом является рост прочих доходов на 4% на фоне снижения прочих расходов на 38,3%.

Чистая прибыль предприятия за три года повышена на 4271,0 тыс. руб. или более чем в 2,5 раза.

3.3 Анализ затрат на производство и реализацию продукции

Дальнейший анализ должен вскрыть конкретные причины изменений по каждому фактору прибыли от реализации и определить их влияние на изменения прибыли. Подробный анализ будет основываться на ряде показателей. Важнейшими из них являются объем производства продукции, полная себестоимость продукции и реализация товарной продукции в базисном и отчетном годах. Вспомогательными показателями будут служить данные по реализации товарной продукции и себестоимости.

Основными факторами, влияющими на прибыль организации, являются прежде всего выручка от продажи продукции, товаров (работ, услуг) или доход и затраты (себестоимость и прочие). Изначально рассмотрим затраты организации.

Имея под рукой только отчет о прибылях и убытках, проанализировать влияния ее изменения затрат на прибыль, а соответственно и на рентабельность, можно, но оценивать влияние факторов на изменение самих затрат – нельзя. Для такого анализа необходимо располагать данными управленческого учета и формой №5. В п. 6 формы №5 отражены затраты, произведенные организацией в отчетном и прошлом году, сгруппированные по экономическим элементам.

Анализ структуры затрат по экономическим элементам позволяет оценить емкость каждого элемента в общих затратах.

Структура затрат по экономическим элементам ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг. представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Динамика и структура затрат по экономическим элементам ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2013г/ 2012г	2014г /2013 г	2014г/ 2012г
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %			
Материальные затраты	317036	36,5	289374	44,4	358318	45,9	91,3	123,8	113,0
Затраты на оплату труда	143174	16,5	143659	22,0	120464	15,4	100,3	83,9	84,1
Отчисления на социальные нужды	33106	3,8	26098	4,0	26469	3,4	78,8	101,4	80,0
Амортизация основных фондов	46976	5,4	33012	5,1	25634	3,3	70,3	77,7	54,6
Прочие затраты	327428	37,7	159517	24,5	249964	32,0	48,7	156,7	76,3
Полная себестоимость	867720	100	651660	100	780849	100,0	75,1	119,8	90,0

Из таблицы 3.2 можно сделать следующие выводы: при рассмотрении затрат по элементам наблюдается негативная динамика, связанная с превышением темпов роста затрат над ростом производства.

За три года сумма материальных затрат растет на 13%, а удельный рост материальных затрат повышен на 9,4%, что является негативным моментом, т.к. данный рост происходит на фоне снижения объемов производства.

Положительным моментом является также снижение затрат на оплату труда, показатель затрат за три года снижен на 15,86% или на 22710,0 тыс. руб.

Данное снижение затрат можно отнести как на сокращение среднесписочной численности.

На рисунке 3.2 приведена структура себестоимости по статьям затрат за 2012 – 2014 гг.

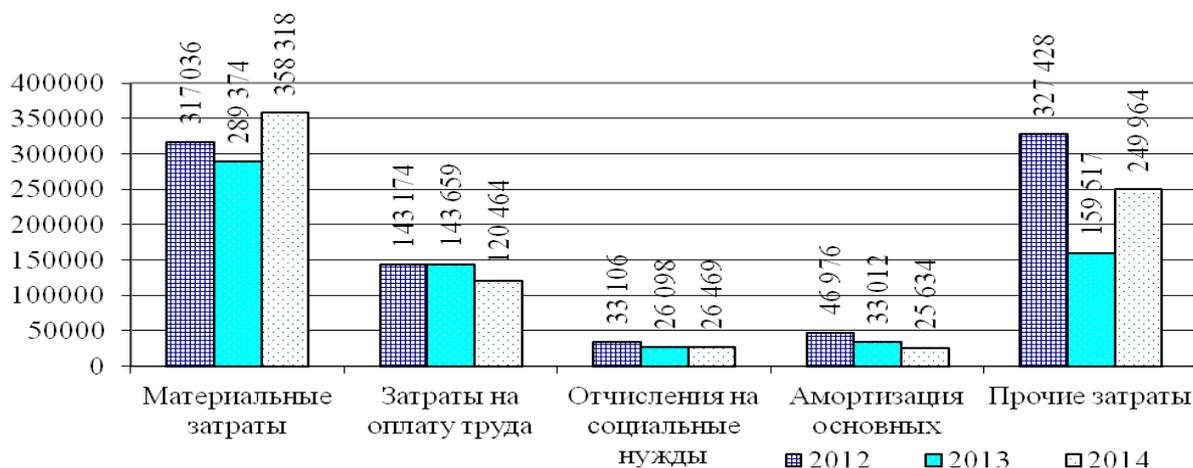


Рисунок 3.2 - Динамика себестоимости по статьям затрат за 2012 – 2014 гг., тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают материальные затраты на конец периода 45,9%, данный показатель на протяжении всего периода повышается, что является негативным моментом.

Для детального изучения причин повышения отдельных элементов статей затрат в 2013-2014 гг., существенно повлиявших на прибыль организации, необходимо рассмотреть факторы, влияющие на эти затраты.

3.4 Факторный анализ затрат

Как правило, практические работники организации заинтересованы в том, чтобы руководствоваться методикой анализа формирования затрат и прибыли в зависимости от небольшого круга важнейших укрупненных факторов. Такая методика базируется на делении затрат на переменные и постоянные.

Переменные затраты изменяются по сумме в зависимости от объемов производства и реализации продукции.

Основная масса расходов по управлению и обслуживанию производства и сбыта продукции зависит не от объема производства и

реализации и продолжительности отчетного периода, по истечению которого определяются результаты деятельности. Эти затраты получили название постоянных.

На расходы организации влияют разные факторы, но основными являются объем производства и реализации, а также изменение цен и тарифов на ресурсы. Сумму затрат, как переменных так и постоянных) и объем производства и реализации связывает показатель уровень затрат (УЗ).

Уровень затрат – это отношение суммы затрат к объему реализации (выручке):

$$УЗ_{пост} = \frac{НЗ}{В} \times 100\%, \quad УЗ_{пер} = \frac{ИЗ}{В} \times 100\%, \quad (3.2)$$

где НЗ – неизменяющиеся (постоянные) затраты;

ИЗ – изменяющиеся (переменные) затраты;

В – выручка от продажи.

Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации приведен в таблице 3.3.

При изменении объема выручки изменяется сумма переменных затрат, а их уровень остается относительно неизменным. При влиянии изменения объема деятельности на постоянные затраты их уровень изменяется, а сумма остается постоянной. Рассмотрим расчет влияния изменения объема деятельности и цен на ресурсы на суммы затрат организации.

Рассчитаем уровни затрат за 2013 – 2014 гг. Для того чтобы провести факторный анализ затрат необходимо рассчитать несколько вспомогательных показателей:

- суммы затрат в сопоставимых ценах;
- суммы затрат в пересчете на фактический отчетный объем выручки.

1) Расчет суммы затрат в сопоставимых ценах.

Цены в 2013 году на используемые в производстве ресурсы увеличились в среднем на 9,9%.

Тогда индекс цен в отчетном периоде ($J_{ц}$) в отчетном периоде составит 1,099, а сумма затрат в сопоставимых ценах:

$$ИЗ \text{ в сопост. ценах} = \frac{(ИЗ_1)}{J_{ц}}, \quad НЗ \text{ в сопост. ценах} = \frac{(НЗ_1)}{J_{ц}}, \quad (3.3)$$

где общая сумма затрат в сопоставимых ценах

(З) = ИЗ в сопоставимых ценах + НЗ в сопоставимых ценах.;

$ИЗ_1$ - сумма переменных затрат в отчетном периоде;

$НЗ_1$ - сумма постоянных затрат в отчетном периоде;

$J_{ц}$ - индекс цен и тарифов на ресурсы в отчетном периоде.

$ИЗ \text{ в сопоставимых ценах} = 608282 / 1,099 = 553486 \text{ тыс. руб.}$

$НЗ \text{ в сопоставимых ценах} = 172567,0 / 1,099 = 157022 \text{ тыс. руб.}$

Всего затрат (З) = 553486 + 157022 = 710508,6 тыс. руб.

Уровни затрат:

$$U_{из} = (553478/1767149)*100 = 31,32\%;$$

$$U_{нз} = (157022/1767149)*100 = 8,9\% \quad (3.4)$$

Общий уровень затрат в сопоставимых ценах = $710509/1767149 = 40,21\%$)

Для влияния факторов на изменение затрат, необходимо рассчитать – пересчитанную сумму затрат на отчетную выручку. При изменении объема деятельности сумма постоянных затрат и уровень переменных затрат остаются относительно неизменными.

Теперь рассчитаем пересчитанную сумму переменных затрат (ИЗ) и пересчитанный уровень постоянных затрат (У нз):

$$(ИЗ) = 24,4 *(1767149/100) = 430671,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$U_{нз} = (202769/1767149)*100 = 11,47\%$$

Общая сумма пересчитанных затрат (З) = $430671,0 + 202769 = 633440$ тыс. руб.

$$\text{Их уровень (Уз)} = 633440/ 1767149 = 35,85\%$$

Расчет влияния факторов на сумму затрат

1) Расчет влияния фактора «Выручка»:

- под влиянием этого фактора уровень переменных затрат и сумма постоянных затрат не изменяются;

- изменение суммы переменных затрат:

$$\Delta ИЗ^{(B)} = ИЗ'' - ИЗ^0; = 430671 - 448891 = -18220 \text{ тыс. руб.}, \quad (3.5)$$

где $ИЗ''$ – пересчитанные переменные затраты;

$ИЗ_0$ – сумма переменных затрат в прошлом году.

- изменение уровня постоянных затрат рассчитывается:

$$\Delta УНЗ^{(B)} = УНЗ'' - УНЗ^0 ; = 11,5 - 11,0 = 0,5\%, \quad (3.6)$$

где $УНЗ''$ – пересчитанный уровень постоянных затрат;

$УНЗ_0$ – уровень постоянных затрат в прошлом году.

Снижение объемов производства и реализации продукции на 74761 тыс. руб. привел к снижению суммы затрат на 18220 тыс. руб., а их уровень повышен на 0,5%.

2) расчет влияния фактора «Цена на ресурсы»:

Под влиянием этого фактора изменяются и переменные, и постоянные затраты.

$$\Delta ИЗ^{(U)} = ИЗ_1 - ИЗ^1 = 608282,0 - 553487,0 = 54795,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(U)} = НЗ_1 - НЗ^1 = 172567,0 - 157022,0 = 15545,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(U)} = 54795,2 + 15545,2 = 70340,4 \text{ тыс. руб.}$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 9,9% привело к росту затрат на 70340,4 тыс. руб.

Расчет влияния цен на уровень затрат производится также:

$$\Delta УИЗ^{(U)} = УИЗ_1 - УИЗ^1 = 34,4 - 31,3 = 3,1\%.$$

$$\Delta УНЗ^{(U)} = УНЗ_1 - УНЗ^1 = 9,8 - 8,9 = 0,9\%.$$

$$\Delta З^{(U)} = 3,1 + 0,9 = 4,0\%.$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 9,9% привело к росту уровня затрат на 4,0%.

3) расчет влияния на затраты других факторов

- влияние на сумму затрат иных факторов (кроме выручки и цен) определяется как разность между суммой затрат в сопоставимых ценах и суммой пересчитанных затрат:

$$\Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = ИЗ_1 - ИЗ'' = 553487,0 - 430671,0 = 122815,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = НЗ_1 - НЗ'' = 157022,0 - 202769,0 = -45747,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(ДР.Ф)} = 122815,8 - 45747,2 = 77068,6 \text{ тыс. руб.}$$

Под влиянием на сумму затрат иных факторов (кроме выручки и цен на ресурсы) общая сумма затрат организации повышена на 77068,6 тыс. руб., а их уровень повышен на 11,3%.

3) Совокупное влияние факторов:

- на изменение суммы затрат организации

$$\Delta ИЗ = \pm ИЗ^B \pm \Delta ИЗ^{(Ц)} \pm \Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = -18220 + 54795,2 + 122815,8 = 159391,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ = \pm НЗ^B \pm \Delta НЗ^{(Ц)} \pm \Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = 1545,2 - 45747,2 = -30202,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З = 159391,0 + 30202,0 = 129189 \text{ тыс. руб.}$$

- на изменение уровня затрат организации:

$$\Delta УИЗ = \pm УИЗ^B \pm \Delta УИЗ^{(Ц)} \pm \Delta УИЗ^{(ДР.Ф)} = 0,5 + 0,9 + 6,9 = 8,3\%$$

$$\Delta УНЗ = \pm УНЗ^B \pm \Delta УНЗ^{(Ц)} \pm \Delta УНЗ^{(ДР.Ф)} = -2,6 + 3,1 = 0,5\%$$

$$\Delta УЗ = 8,3 + 0,5 = 8,8\%$$

На рисунке 3.3 отражено влияние факторов на величину затрат за 2012-2014гг.

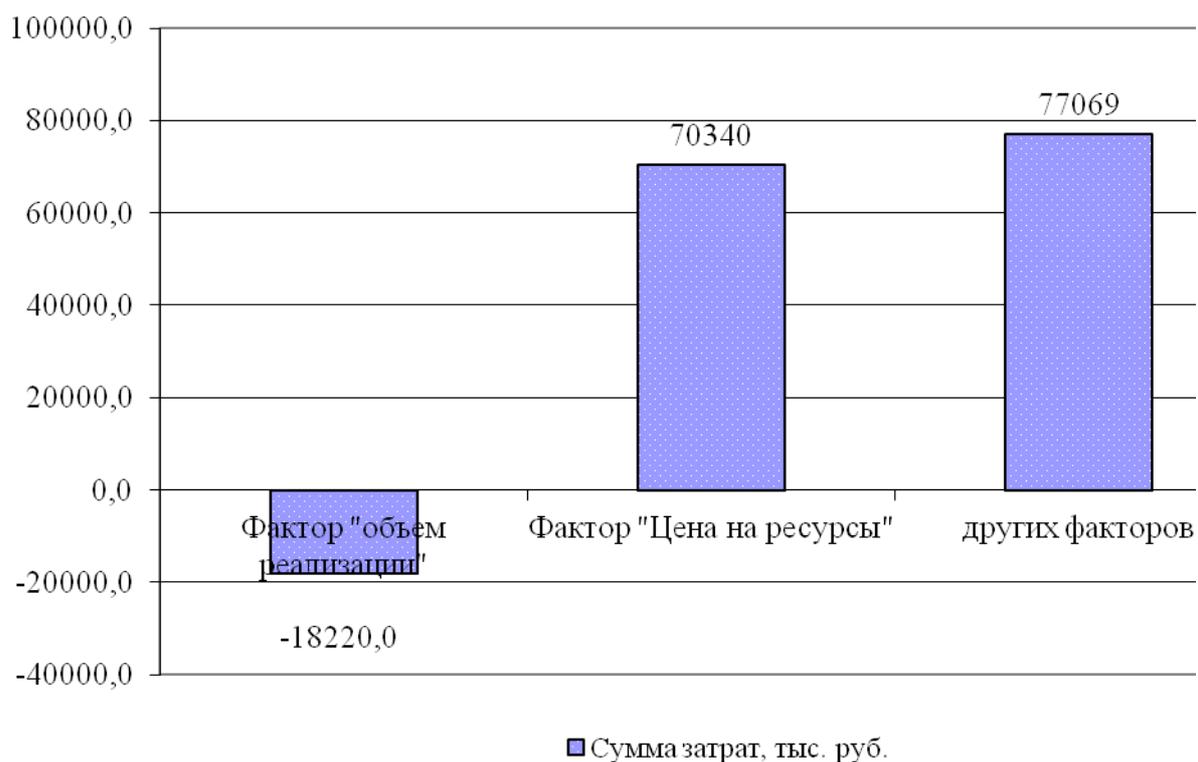


Рисунок 3.3 - Влияние факторов на величину затрат ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2013 – 2014 гг., тыс. руб.

Расчет факторов влияющих на сумму затрат организации за период 2013 - 2014 гг. показал, что наибольший рост затрат связан с изменением цен на сырье и материалы и прочих факторов.

Для принятия многих управленческих решений важно знать не только факторы, влияющие на величину и структуру себестоимости, но и причины, определяющие изменение прибыли.

Рентабельность предприятия непосредственно отражает его прибыльность, возникает необходимость провести факторный анализ прибыли.

3.4 Факторный анализ прибыли

Объектом особого внимания в организации является прибыль от продажи продукции (работ, услуг).

Проведение факторного анализа прибыли от продаж позволяет:

- 1) оценить резервы повышения эффективности производства;
- 2) наметить управленческие решения по использованию производственных факторов.

Для последующего подробного анализа будем использовать данные о деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг., что позволит выявить причины негативных тенденций в деятельности фирмы и определить пути возможного увеличения прибыли.

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

- 1) *Абсолютное отклонение.*

$$\Delta П = П_1 - П_0, \quad (3.7)$$

где $\Delta П$ – изменение прибыли;

$П_1$ – прибыль отчетного периода;

$П_0$ – прибыль базисного периода.

- 2) *Темп роста.*

$$\text{Темп роста} = \frac{П_1}{П_0} \times 100\% \quad (3.8)$$

- 1) *Уровень каждого показателя к выручке от реализации.*

$$\text{Уровень каждого показателя к выручке от реализации} = \frac{П_i}{П_0} \times 100\% \quad (3.9)$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4) Изменение структуры.

$$\Delta Y = УП_1 - УП_0 \quad (3.10)$$

(уровень отчетного периода – уровень базисного периода)

Методика расчета факторных влияний на прибыль от продаж включает следующие шаги.

1) Расчет влияния фактора «Выручка от продажи»

Расчет влияния этого фактора нужно разделить на две части. Так как выручка организации – это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль от продаж цены, по которой продавались продукция или товары, а затем рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции.

Исследование изменений каждого показателя за период 2012 - 2014 гг. представлены в таблицах 3.4 ,3.5,3.6.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции.

Цены на продукцию:

- в 2013г. к 2012г. возросли на 8%;
- в 2014 г. к 2013 г. возросли на 9,9%;

Тогда индекс цены($J_{ц}$) составит:

$$J_{ц} = \frac{(100 + 11)}{100} , \quad (3.11)$$

- в 2013/2012 гг. $J_{ц} = 1,08$;

- в 2014/2013 гг. $J_{ц} = 1,099$;

- в 2014/2012 гг. $J_{ц} = 1,19$;

Таблица 3.4 - Факторный анализ прибыли ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012– 2013гг.

Показатели	2012	2013	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке		Отклонение уровня (+,-)
				в 2012	в 2013	
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	2244967	1841910	-403057	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	1641718,0	1304941	-336777,0	73,13	70,85	-2,3
Коммерческие расходы (КР)	500130	389041	-111089	22,3	21,1	-1,2
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	103119,0	147928,0	44809,0	4,6	8,0	3,4
Прочие операционные доходы (ПрОД)	141572,0	108545,0	-33027,0	6,3	5,9	-0,4
Прочие операционные расходы (ПрОР)	164596,0	175236,0	10640,0	7,3	9,5	2,2
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	80095,0	81237,0	1142,0	3,6	4,4	0,8
Налог на прибыль	173580,0	8870,0	-164710,0	7,7	0,5	-7,3
Чистая прибыль (убыток)	1540,0	3156,0	1616,0	0,1	0,2	0,1

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде будет равна:

$$B_c = \frac{B_1}{J_c}, \quad (3.12)$$

где B_1 – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B – выручка от продажи продукции в 2013 году;

J_c – индекс цены.

Таблица 3.5 - Факторный анализ прибыли ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2013 – 2014 гг.

Показатели	2013	2014	Отклоне ние (+,-)	Уровень в% к выручке		Отклоне ние уровня (+,-)
				в 2013	в 2014	
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	1841910	1767149	-74761	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	1304941	1267327	-37614	70,85	71,72	0,9
Коммерческие расходы (КР)	389041	361367	-27674	21,1	20,4	-0,7
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	147928	138455	-9473	8,0	7,8	-0,2
Прочие доходы (ПрД)	108545	87387	-21158	5,9	4,9	-0,9
Прочие расходы (ПрР)	175236	138028	-37208	9,5	7,8	-1,7
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	81237	87814	6577	4,4	5,0	0,6
Налог на прибыль	8870	8080	-790	0,5	0,5	0,0
Чистая прибыль (убыток)	3156	5811	2655	0,2	0,3	0,2

Таблица 3.6 - Факторный анализ прибыли ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012 г	2014 г	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке в 2012	Уровень в% к выручке в 2014	Отклон ение уровня (+,-)
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	2244967	1767149	-477818,0	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	1641718	1267327	-374391,0	73,1	71,7	-1,4
Коммерческие расходы (КР)	500130,0	361367	-138763,0	22,3	20,4	-1,8
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	103119,0	138455	35336,0	4,6	7,8	3,2
Прочие доходы (ПрД)	141572,0	87387	-54185,0	6,3	4,9	-1,4
Прочие расходы (ПрР)	164596,0	138028	-26568,0	7,3	7,8	0,5
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	80095,0	87814	7719,0	3,6	5,0	1,4
Налог на прибыль	173580,0	8080,0	-165500,0	7,7	0,5	-7,3
Чистая прибыль (убыток)	1540,0	5811,0	4271,0	0,1	0,3	0,3

Для ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» выручка в сопоставимых ценах составит:

$$\text{в } 2013/2012 \text{ гг.} = 1841910/1,08 = 1705472 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 1767149/1,099 = 1607961,0 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2014/2012 \text{ гг.} = 1767149/1,19 = 1488852,0 \text{ тыс. руб.};$$

Следовательно, выручка от продажи продукции за счет роста цены увеличилась:

$$\Delta B_{\text{ц}} = B_1 - B_1 / J_{\text{ц}} \quad (3.13)$$

$$\text{в } 2013/2012 \text{ гг.} = 1841910,0 - 1705472,0 = 136437,8 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 1767149,0 - 1607961,0 = 159188,1 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2014/2012 \text{ гг.} = 1767149,0 - 1488852,0 = 278296,3 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta B_{\text{кол-во товаров}} = B_{\text{с}} - B_0 \quad (3.14)$$

$$\text{в } 2013/2012 \text{ гг.} = 1705472,0 - 2244967,0 = -539494,8 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2014/2013 \text{ гг.} = 1607961,0 - 1841910,0 = -233949,1 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{в } 2014/2012 \text{ гг.} = 1488852,0 - 2287599 = -756114,3 \text{ тыс. руб.};$$

Снижение количества реализуемой продукции в 2012– 2013 гг. привел к снижению выручки на 539434,8 тыс. руб. В 2013 – 2014 гг. наблюдается снижение выпуска продукции, что приводит к снижению выручки на сумму 233949,1 тыс. руб. В общем, за три года, под воздействием изменения количества реализуемой продукции выручка предприятия снижена на 756114,3 тыс. руб.

За период 2012– 2014 гг. выручка предприятия снижена на 477818,0 тыс. руб. Данная разница связана как с ростом цен на сырье и материалы, так и со

снижением количества выпускаемой продукции. Под воздействием роста цен на сырье и материалы выручка организации увеличена на 278296,0 тыс. руб.

В данном случае на результат работы предприятия негативно повлиял как качественный так и количественный фактор (рост цен).

Расчет влияния фактора «Цена»

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

$$\Delta P_{ц} = \frac{(\Delta B_{ц} \times R_0)}{100} \quad (3.15)$$

где R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\text{За } 2013/2012 \text{ гг.} = (136438 * 4,59) / 100 = 6267,05 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг.} = (159188 * 8,03) / 100 = 12784,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{За } 2014/2012 \text{ гг.} = (278296,3 * 4,59) / 100 = 12783,1 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прирост цен на продукцию в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 8% привел к увеличению суммы прибыли на 6267,05 тыс. руб. За период 2013 – 2014 гг. рост прибыли за счет рассматриваемого фактора существенно ниже и составил 12784,8 тыс. руб. В общем, за рассматриваемый период 2012 – 2014 гг. прибыль организации за счет ценового фактора была повышена на 12783,1 тыс. руб.

2) Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции»

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta P_{ц} = \frac{(\Delta B_{кол} - во тов - в \times R_0)}{100} \quad (3.16)$$

*За 2013/2012 гг. = (-539454,8*4,59)/100 = -24780,8 тыс. руб.*

*за 2014/2013 гг. = (-233949*8,03)/100 = -18788,9 тыс. руб.*

*За 2014/2012 гг = (-756611*4,59)/100 = -34730,9 тыс. руб.*

Таким образом, влияние количества проданной продукции получилось отрицательным, то есть в результате снижения в 2013 году объема полученной выручки, сумма прибыли от продажи снижена на 24780,8 тыс. руб., а в 2014 году данный показатель составил – 18788,9 тыс. руб., так как на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

В общем, за три года прибыль организации за счет рассматриваемого фактора снижена на 34730,9 тыс. руб.

3) Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»

Расчет осуществляется следующим образом:

$$\Delta П_c = \frac{B_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100}, \quad (3.17)$$

где УС₁ и УС₀ – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

За 2013/2012 гг. = 1841910,0(70,85 – 73,13) = -42026,15 тыс. руб.*

За 2014/2013 гг. = 1746149,0(71,72 – 70,85) = 15352 тыс. руб.*

За 2014/2012 гг. = 1746149,0(71,7 – 73,1) = - 24968,3 тыс. руб.*

Здесь при анализе нужно быть внимательными, так как расходы – это факторы обратного влияния по отношению к прибыли. Из таблицы 3.5 видно, что себестоимость за 2012 – 2013 гг. снижена на – 336777,0 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи за данный период снижен на 2,3%, что привело к росту суммы прибыли на 42026,15 тыс. руб.

За период 2013 – 2014 гг. данный фактор повышает показатель прибыли, т.к себестоимость снижена на 37614,0 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи повышен на 0,9%. Это привело к снижению суммы прибыли от продажи на 15352,0 тыс. руб.

Уровень себестоимости по отношению к выручке за рассматриваемый период снижен на 1,4%. В итоге за счет фактора себестоимости прибыль в организации повышена на 24968,3 тыс. руб.

4) расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета используется формула аналогичная предыдущей.

$$\Delta П_{кр} = \frac{B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)}{100}, \quad (3.18)$$

где УКР₁ и УКР₀ – соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

За 2013/2012 гг. = 1841910,0(21,3 – 22,3) = - 21296,6 тыс. руб.*

За 2014/2013 гг. = 1746149,0(20,4 – 21,1) = -11883,3 тыс. руб.*

За 2014/2012 гг. = 1746149,0(20,4- 23,3) = -32315,5 тыс. руб.*

За период 2012 – 2014 гг. наблюдается снижение коммерческих расходов на 138763 тыс. руб., а их уровень по отношению к выручке снижен на 1,8%. Следовательно, снижение удельного веса коммерческих расходов за данный период повысил прибыль организации на 32315,5 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж представлено в таблице 3.7.

Таблица 3.7- Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж

ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Фактор	Размер влияния фактора, тыс. руб.		
	2012 - 2013	2013 - 2014	2012 - 2014
Цена реализуемой продукции	6 267,05	12 784,76	12 783,10
Количество проданной продукции	-24 780,84	-18 788,99	-34 730,91
Себестоимость проданной продукции	42 026,15	-15 352,05	24 968,31
Коммерческие расходы	21 296,63	11 883,28	32 315,50
<i>Итого</i>	44 809,00	-9 473,00	35 336,00

Рассматриваемые выше факторы влияния на прибыль от продаж оказали негативный эффект в 2013 – 2014 гг. В этот период прибыль организации существенно снижает фактор роста удельного веса себестоимости и снижения объема выпускаемой продукции.

За период 2012 – 2013 гг. прибыль организации существенно повышена под влиянием оптимизации себестоимости и коммерческих расходов на 44809,0 тыс. руб.

На рисунке 3.5 приведена динамика изменения влияния факторов на прибыль организации за период 2012 -2014 гг.

Положительное влияние за три года оказало воздействие фактора роста цен на сырье и материалы, а также снижение себестоимости.

Негативное влияние на прибыль от продаж оказал фактор снижения количества реализованной продукции в 2012 – 2014 гг., что снизило показатель прибыли на 34730,9 тыс. руб.

В общем, за период 2012-2014 гг. Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж в ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» оказало положительное воздействие, данный показатель повышен на 35336,0 тыс. руб.

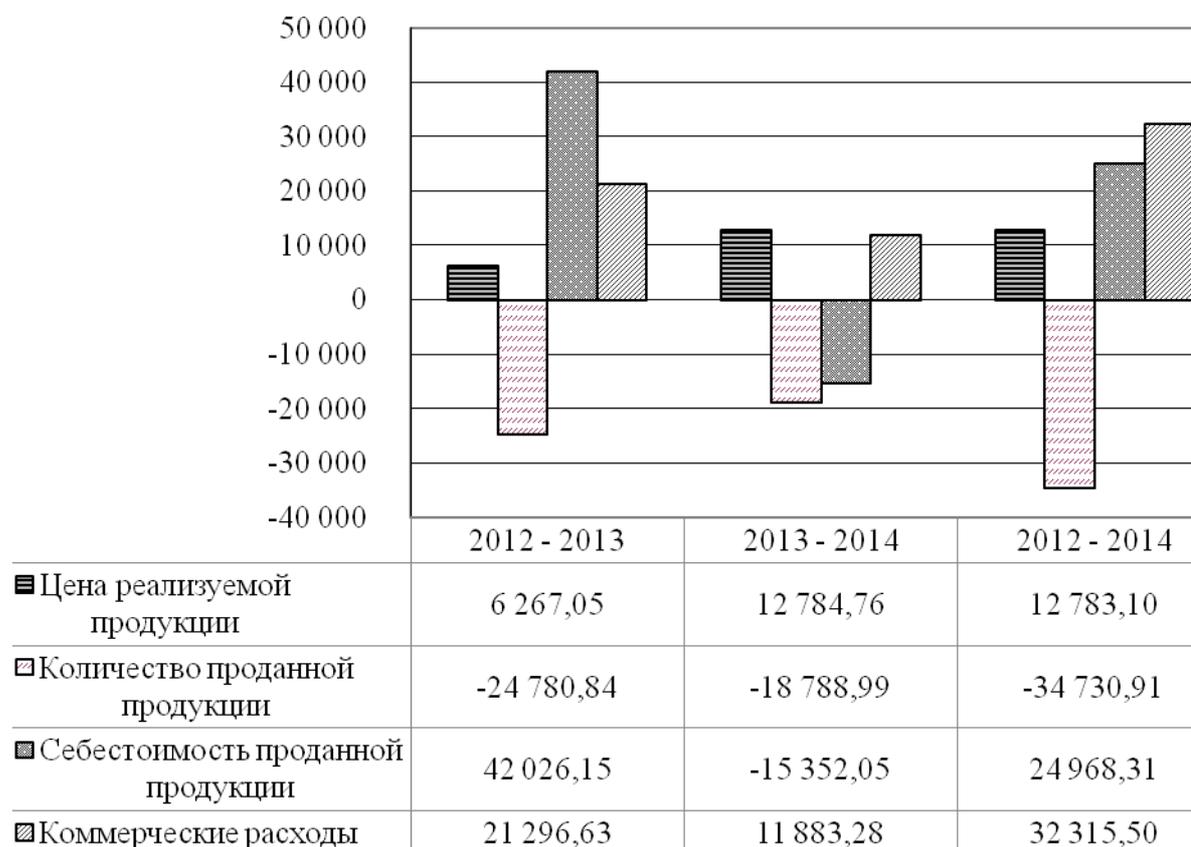


Рисунок 3.5 - Динамика изменения влияния факторов на прибыль от продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за период 2012-2014 гг., тыс. руб.

3.6 Анализ показателей рентабельности

Финансовые результаты деятельности организации оценивают в абсолютных и относительных показателях. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) является основным абсолютным показателем безубыточности функционирования организации.

Результативность деятельности организации за ряд лет характеризует относительный показатель рентабельности, который может быть исчислен и проанализирован в динамике.

Рентабельность рассчитывается, как отношение полученной балансовой или чистой прибыли к затраченным средствам или объёму реализованной продукции.

Показатели рентабельности оценивают величину прибыли полученной с каждого рубля средств, вложенных в активы и деятельность организации.

Коэффициент рентабельности капитала (K_k) показывает, сколько балансовой или чистой прибыли получено с одного рубля стоимости имущества.

$$K_k = \frac{\Pi}{K} \times 100, \quad (3.20)$$

где Π – прибыль до налогообложения;

K - стоимость имущества.

Коэффициент рентабельности собственных средств ($K_{ск}$) показывает долю прибыли в собственных средствах предприятия. Данный показатель показывает, сколько прибыли получается с каждого рубля, вложенного предприятием из собственных средств (акционерный капитал или уставный фонд).

$$K_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СС}} \times 100, \quad (3.21)$$

где СС - собственные средства;

ЧП – нераспределенная (чистая прибыль) прибыль.

Коэффициент рентабельности производственных фондов (K_f) - показывает, сколько прибыли получено предприятием на рубль средств, вложенных в основные фонды и материальные оборотные средства.

$$K\phi = \frac{\Pi}{ОПФ + МОС} \times 100, \quad (3.22)$$

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных средств;

МОС – средний остаток материальных оборотных средств.

Коэффициент рентабельности продаж показывает доли прибыли от продаж в выручке.

$$K_{np} = \frac{\Pi n}{B} \times 100, \quad (3.23)$$

где Ппр – прибыль от продаж;

В - выручка от продажи продукции.

Коэффициент рентабельности продукции (Кп) – показывает, сколько прибыли получило предприятие на рубль затрат.

$$K_n = \frac{\Pi в}{C / C} \times 100, \quad (3.24)$$

где Пв – валовая прибыль.

Динамика показателей рентабельности представлена в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Динамика показателей рентабельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 - 2014 гг.

Показатели	Года			Отклонения, +/-		
	2012	2013	2014	2013/ 2012 гг.	2014/ 2013 гг.	2014/ 2012 гг.
Рентабельность продаж	4,59	8,03	7,83	3,44	-0,20	3,24
Рентабельность продукции	0,61	0,89	1,02	0,28	0,13	0,40
Рентабельность производственных фондов	34,54	61,14	65,01	26,61	3,87	30,47
Чистая рентабельность	0,07	0,17	0,33	0,10	0,16	0,26
Рентабельность собственного капитала	0,08	0,17	0,30	0,08	0,14	0,22
Валовая рентабельность	26,87	29,15	28,28	2,28	-0,87	1,41

По данным расчета показателей рентабельности можно сделать выводы, что за период 2012 - 2014 гг. наблюдается рост всех показателей рентабельности, практически все показатели на конец периода находятся в диапазоне положительных значений.

Расчет рентабельность продукции показал, что прибыль с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции повышается за период 2012 – 2014 гг. на 3,24%, что связано со снижением удельного веса себестоимости организации.

Рентабельность производственных фондов за период 2012 – 2014 гг. повышена на 30,47% и составила за 2014 г. 65%, что связано с превышением темпов роста полученной прибыли в 2014 г. относительно стоимости основных фондов. Следовательно, с каждого рубля средств, вложенных в основные фонды и материальные оборотные средства прибыль на предприятии повышена за три года на 65%. Расчет чистой рентабельности показал, что чистая прибыль, приходящаяся на единицу выручки за период 2012 – 2014 гг. повышена на – 0,26% и составила на конец периода 0,33%.

На рисунке 3.6 приведена динамика основных показателей рентабельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

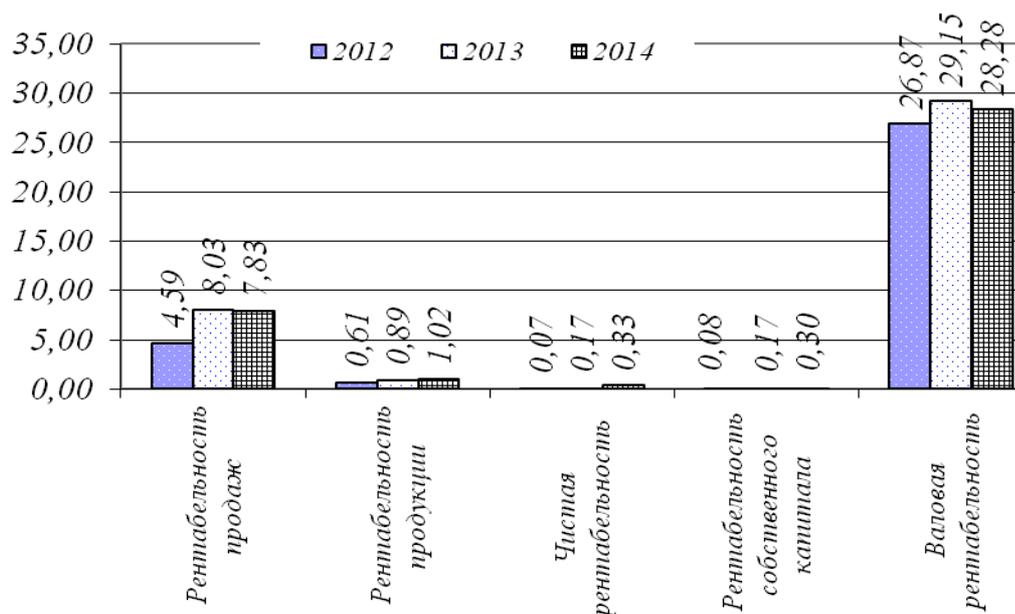


Рисунок 3.6 - Динамика основных показателей рентабельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

В общем, за период 2012 – 2014 гг. наблюдается рост показателей рентабельности.

3.7 Факторный анализ рентабельности

По данным отчета о прибылях и убытках можно проанализировать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Проанализируем факторы, влияющие на рентабельность продаж. Данные для анализа рентабельности за период 2012 – 2014 гг. представлены в таблицах 3.3 – 3.5.

1) Влияние изменения выручки от реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \times 100\%, \quad (3.25)$$

где B_1 и B_0 - отчетная и базисная выручка;

C_1 и C_0 - отчетная и базисная себестоимость;

KP_1 и KP_0 - отчетные и базисные коммерческие расходы;

UP_1 и UP_0 - отчетные и базисные управленческие расходы;

$$2013/2012_{гг.} = (1841910 - 1641718 - 500130 - 0) / 1841910 - (2244967 - 1641718 - 500130 - 0) / 2244967 = -20,88\%$$

$$2014/2013_{гг.} = (1767149 - 1304941 - 389041 - 0) / 1767149 - (1841910 - 1304941 - 389041 - 0) / 1841910 = -3,9\%$$

$$2014/2012_{гг.} = (1767149 - 1641718 - 500130 - 0) / 1767149 - (1767149 - 308275 - 85838 - 0) / 1767149 = -25,79\%$$

Снижение выручки от реализации на 403057,0 тыс. руб. в 2012 -2013 гг. снижает рентабельность продаж на 20,88%. За период 2013 – 2014 гг. наблюдается снижение выручки 74761,0 тыс. руб., что снижает рентабельность продаж на 3,9%. В общем, за анализируемый период фактор снижения выручки от продаж оказал отрицательное воздействие на рентабельность продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат», показатель которой, под воздействием данного фактора, снижен на 25,79%.

2) Влияние изменения себестоимости реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\%, \quad (3.26)$$

$$2013/2012_{гг.} = (1841910 - 1304941 - 500130 - 0) / 1841910 - (1841910 - 1641718 - 500130 - 0) / 1841910 = 18,28\%$$

$$2014/2013_{гг.} = (1767149 - 1267327 - 389041 - 0) / 1767149 - (1767149 - 1304941 - 389041 - 0) / 1767149 = 2,1\%$$

$$2014/2012_{гг.} = (1767149 - 1267327 - 500130 - 0) / 1767149 - (1767149 - 308275 - 85838 - 0) / 1767149 = 21,19\%$$

Снижение себестоимости оказало положительное воздействие на рентабельность продаж, показатель которой под воздействием данного фактора повышен на 21,19%.

Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R^{P(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\%, \quad (3.23)$$

$$2013/2012_{гг.} = (1841910 - 1304941 - 389041 - 0) / 1841910 - (1841910 - 1304941 - 500130 - 0) / 1841910 = 6,03\%$$

$$2014/2013_{гг.} = (1767149 - 1267327 - 361367 - 0) / 1767149 - (1767149 - 1267327 - 389041 - 0) / 1767149 = 1,6\%$$

$$2014/2012_{гг.} = (1767149 - 1267327 - 361367 - 0) / 1767149 - (1767149 - 1267327 - 85838 - 0) / 1767149 = 7,85\%$$

Снижение коммерческих расходов оказало положительное воздействие на рентабельность продаж, показатель которой под воздействием данного фактора повышен на 7,85%.

Совокупное влияние факторов составляет

$$2013/2012 \text{ гг.} = -20,88 + 18,28 + 6,03 = 3,44\%;$$

$$2014/2013 \text{ гг.} = -3,9 + 2,1 + 1,6 = -0,20\%;$$

$$2014/2012 \text{ гг.} = -25,79 + 21,19 + 7,85 = 3,24\%$$

На рисунке 3.7 приведена динамика изменения влияния факторов на рентабельность продаж организации за период 2012-2014 гг.

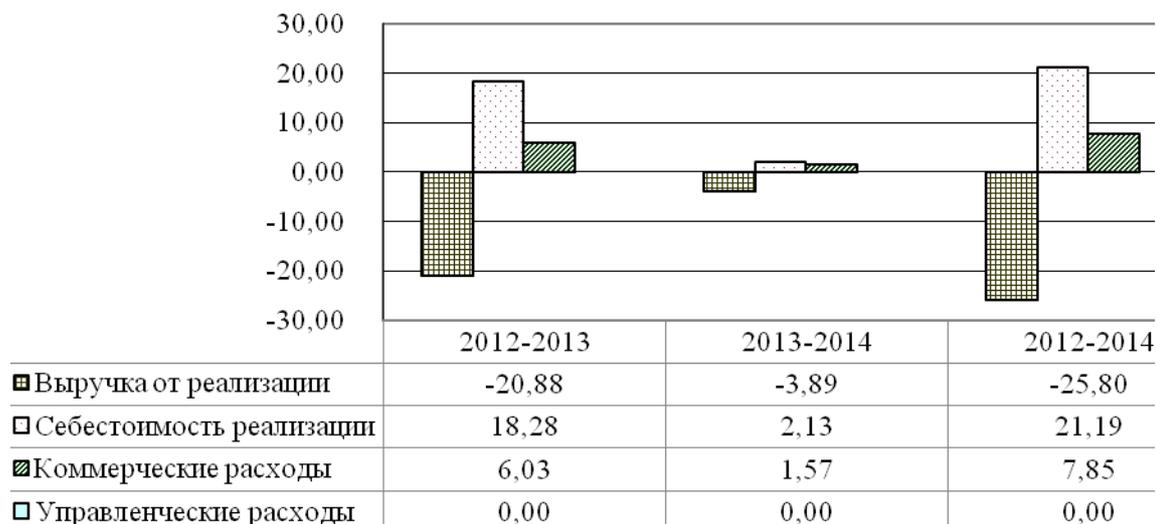


Рисунок 3.7 - Динамика изменения влияния факторов на рентабельность продаж организации за период 2012 - 2014 гг., %

В таблице 3.9 приведено совокупное влияние факторов на рентабельность продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Таблица 3.9 - Совокупное влияние факторов на рентабельность продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Фактор	Размер влияния фактора, %		
	2012-2013	2013-2014	2012-2014
Выручка от реализации	-20,88	-3,89	-25,80
Себестоимость реализации	18,28	2,13	21,19
Коммерческие расходы	6,03	1,57	7,85
<i>Итого</i>	3,44	-0,20	3,24

В общем, за анализируемый период существенное положительное воздействие на показатель рентабельности продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» оказал фактор снижения себестоимости и коммерческих расходов. Негативное воздействие на рентабельность продаж оказал фактор снижения выручки от реализации, что понизило рентабельность на 25,8%, тем не менее, за анализируемый период показатель повышен на 3,24%.

4 МЕРОПРИЯТИЯ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПОВЫСИТЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»

4.1 Развитие розничного сегмента

Анализ финансовых результатов предприятия, а также анализ использования основных средств показал, что на предприятии существуют серьезные проблемы со сбытом продукции. На фоне роста и обновления производственной базы наблюдается существенный спад реализации продукции.

Следовательно, необходимо тщательно провести анализ рынка сбыта данного вида продукции, изучить конкурентов и в дальнейшем, принимая во внимания все факторы рынка, расширить розничную сеть продаж.

Проведенный анализ розничных продаж мясной продукции показал, что в крупных сетевых магазинах продажа возможна в основном только оптом, путем заключения договоров на оптовые поставки.

Следовательно, предприятие получит меньший доход, т.к. торговая наценка в оптовой торговле гораздо ниже розничной, и практически весь рынок оптовых продаж в сетевые магазины занят конкурентами.

При изучении розничного рынка, был сделан вывод, что за последнее время, в связи с существенным удорожанием продуктов питания и общим экономическим спадом многие жители городов Кемеровской области стали отдавать предпочтение выбора продуктов питания на продовольственных рынках.

Из чего был сделан вывод, что возможно расширить сеть розничной торговли на городских рынках г. Кемерово и г. Новокузнецка.

Предполагается арендовать торговые площади для организации 2 отделов по продаже мясных охлажденных полуфабрикатов в г. Новокузнецке, и 2 - в г. Кемерово.

Стоимость 1 кв. метра составляет 800 руб./кв.м. в мес. Площадь, необходимая для организации 1 торговой точки составляет 50 кв. м.

Следовательно, стоимость аренды площадей составит:

в г. Кемерово = 4 (магазина) *800 руб./кв.м*50 кв. *12 мес. = 1920 тыс. руб./год.

Расчет стоимости оборудования приведен в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Расчет стоимости оборудования

Вид ОПФ	Кол-во ед., шт. для 1 торговой точки	Стоимость за ед.	Стоимость оборудования для 1 торговой точки, тыс.руб.	всего затраты на приобретение оборудования
холодильное	3	25	75	300
вспомогательное	4	8	32	128
инвентарь производственный	10	1	10	40
ККМ	1	20	20	80
весы эл.	1	25	25	100
весы эл. товарные	1	45	45	180
ИТОГО:			207	828

Расчет стоимости затрат на оплату труда приведен в таблице 4.2.

Таблица 4.2 - Расчет стоимости затрат на оплату труда

Должность	Кол-во, чел.	Ср. з/п в месяц, руб.	З/п в год, руб.	Начисления на з/п
Продавцы-консультанты	8	15 000	1 440	403
Бухгалтер	2	25 000	600	168
Итого на з/п	10	40 000	2 040	571

Рассчитаем предполагаемый дополнительный оборот от деятельности данных торговых точек.

Предполагается, что среднедневной оборот от деятельности 1 торговой точки равен 20 тыс. руб.

Товарооборот в год = $20*4*360 = 21600$ тыс. руб./ год.

Предполагается торговая наценка 35%.

Смета доходов и расходов приведена в таблице 4.3.

Таблица 4.3 - Смета доходов и расходов по открытию четырех торговых точек в г. Кемерово и г. Новокузнецке по продаже охлажденных мясных полуфабрикатов

Статьи доходов и расходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	21 600
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	16 000
Валовая прибыль	5 600
<i>Коммерческие расходы</i>	
Аренда	2 880
Заработная плата	2611
ГСМ	220
Оборудование	828
Сумма затрат	6539
Чистая прибыль	1690

Таким образом, экономический эффект от реализации данного мероприятия составит 1690,0 тыс. руб. в год.

4.2 Выход на новые рынки сбыта

Предполагается расширить рынок сбыта для предприятий общественного питания в специализированных учреждениях (больницы, дет. сады, школы) г. Кемерово и г. Новокузнецка. Для реализации данного предприятия необходимо руководителю торгового отдела установить премию в размере 5% от дополнительно заключенных договоров на поставку мясной продукции. В результате проведения рекламной кампании и работы отдела продаж, поступили заказы от предприятий общественного питания Кемеровской области. Предполагается заключить не менее 10 договоров, главным из условий которых: доставка производителем. Периодичность поставки 1 раз в неделю, на сумму от 10 тыс. руб. по одному договору.

Объем продаж в год = $10 \cdot 10 \cdot 4 \cdot 12 = 4800$ тыс. руб./год.

Предполагается торговая наценка 25%.

Следовательно валовая прибыль составит = 1107,7 тыс.руб.

2) Рассчитаем стоимость расходов на внедрение данного мероприятия

Расход топлива на 260 км пути составит 42 литра. Цена 1 литра равна 21,5 рубля.

Рассчитаем затраты на доставку в год.

$12*4*42*21,5= 43,34$ тыс. руб./год

Затраты на заработную плату в год приведены в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Расчет затрат на заработную плату

Должность	Кол-во, чел.	Ср. з/п в месяц, руб.	З/п в год, руб.	Начисления на з/п
премиальные отдела продаж	1	8000	96000	10 224
Водитель – экспедитор	1	22 000	264000	20 448
Итого на з/п	2	30 000	360 000	30 672

Смета доходов и расходов по расширению оптовых продаж приведена в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Смета доходов и расходов по расширению оптовых продаж (оптовые поставки в дет.сады и школы области)

Статьи доходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	4800,0
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	3 692,3
Валовая прибыль	1107,7
<i>Коммерческие расходы</i>	
Заработная плата	360
Начисления на заработную плату	31
ГСМ	50
Всего расходов	290
Чистая прибыль	667

Следовательно, расширив оптовые продажи на сумму 4800 тыс. руб. в год предприятие получит дополнительный эффект в размере 667,0 тыс. руб.

4.3 Расширение ассортимента поставляемой продукции

В целях наращивания производства, а, следовательно, товарооборота и прибыли, предполагается организовать продажу замороженных овощей, ягод, фруктов.

Предполагается, что расширение ассортимента повысит товарооборот предприятия на 0,5% в год. Таким образом, товарооборот увеличится на 2422,0 тыс. руб. в год. Предполагаемая рентабельность продукции составит не менее 35%.

Валовая прибыль составит 628,0 тыс. руб.

Затраты на рекламу в средствах массовой информации составят примерно 10 тыс. руб. в месяц, предполагается рекламная компания 3 раза в год, соответственно затраты на рекламу составят 30 тыс. руб.

Смета доходов и расходов по расширению ассортимента приведена в таблице 4.6.

Таблица 4.6 – Смета доходов и расходов по расширению ассортимента реализуемой продукции

Статьи доходов и расходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	2422
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	1794
Валовая прибыль	628
Коммерческие расходы	
Заработная плата	60,0
Начисления на заработную плату	8,5
Реклама	20,0
всего расходы	88,5
Чистая прибыль	540,0

Следовательно, расширив ассортиментный перечень, предполагается увеличить сбыт продукции на сумму 2442,0 тыс. руб. в год. Предприятие получит дополнительную прибыль от продаж в размере 540,0 тыс. руб.

В таблице 4.7 приведен экономический эффект от внедрения каждого вида мероприятий.

Таблица 4.7 - Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат»

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Развитие розничного сегмента	1690
2. Выход на новые рынки сбыта	667
3. Расширение ассортимента поставляемой продукции	540
ИТОГО	2897

На рисунке 4.1 изображена динамика основных показателей организации после внедрения мероприятий на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат», %

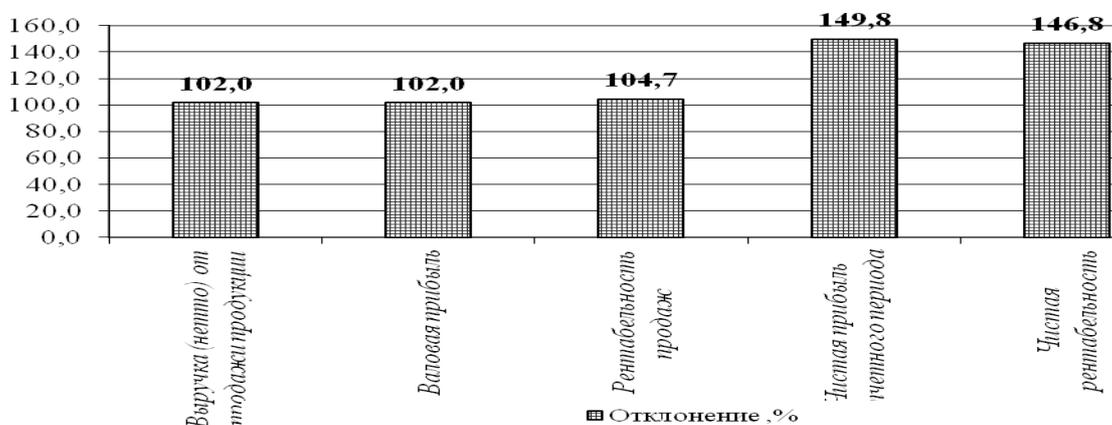


Рисунок 4.1 – Динамика основных показателей организации после внедрения мероприятий на ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат», %.

В таблице 4.8 приведен суммарный экономический эффект от внедрения перечисленных выше мероприятий с учетом изменения основных показателей прибыли и рентабельности организации.

Таблица 4.8 - Экономический эффект от внедрения мероприятий в ОАО
«Новокузнецкий хладокомбинат»

Показатели	2014 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение ,%
Выручка (нетто) от продажи продукции	1767149,0	1803171,0	36022,0	102,0
Себестоимость проданной продукции	1267327,0	1291384,7	24057,7	101,9
Валовая прибыль	499822,0	509786	9964	102,0
Коммерческие расходы	361367,0	361808,0	441	100,1
Рентабельность продаж	7,8	8,2	0,4	104,7
Чистая прибыль	5811,0	8707,3	2896,3	149,8
Чистая рентабельность	0,3	0,5	0,2	146,8
Рентабельность продукции	10,9	11,6	0,7	106,3

Расчетные данные основных показателей эффективности работы предприятия после внедрения мероприятий показал:

- выручка организации в течение планового года вырастет на 36022,0 тыс. руб. или 2% (без учета роста цен на сырье и материалы);
- рост себестоимости составит 1,9% или 24058,0 тыс. руб.
- следовательно, чистая прибыль предприятия увеличится на 49,8% или на 8707,0 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Во второй главе были рассмотрены основные технико-экономические показатели. Анализ основных технико-экономических показателей показал:

Проведенный анализ хозяйственной деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» показал:

За период 2012 – 2014 гг. объем товарной продукции снижен на 19,1%, объем реализованной продукции снижен на 21,3%.

Среднемесячная выработка одного рабочего за анализируемый период снижена на 3,4% или на 10,3 тыс. руб.

К концу рассматриваемого периода исследования коэффициент «критической оценки» соответствует нормативному значению.

За анализируемый период общая сумма средств предприятия снижена на 78868 тыс. руб. или на 0,5%. К 2014 г. прослеживается перераспределение средств организации в сторону оборотных активов, что является положительным моментом, т.к. снижается обездвиженная доля в активе организации.

На протяжении трех лет срок погашения дебиторской задолженности имеет тенденцию к росту. То есть, средний промежуток времени, который требуется для того, чтобы предприятие, реализовав продукцию (услуги), получило деньги, увеличен за период 2012 - 2014 гг. на 53,5 дня, что также снижает деловую активность предприятия.

Оборачиваемость кредиторской задолженности за анализируемый период снижена на 4,82 оборота, что говорит о низкой деловой активности предприятия в данном направлении.

За период 2012 – 2014 гг. наблюдается отрицательная динамика в росте срока погашения кредиторской задолженности на 13,82 дня.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что на предприятии не достаточно собственных оборотных средств, что не в полной мере обеспечивает финансовую устойчивость всей организации.

Проведенный анализ финансового состояния показал, что на предприятии достаточно собственных оборотных средств, что обеспечивает финансовую устойчивость всей организации.

За три года наблюдается снижение стоимости основных фондов на 28,7% или на 63339,0 тыс. руб. В структуре ОПФ на конец периода наибольший удельный вес занимает их активная часть 62,8% от стоимости основных фондов. Данный показатель повышен на 2,8%.

Наибольшую долю в основных средствах на конец периода составляют

- здания (36,9% в 2014 г. и % в 2010г.) удельный вес снижен на 0,6%.
- земельные участки (другие виды основных средств) (29,9% в 2014 г и 25,6% в 2012 г.) удельный вес снижен на 8,9% в общем объеме основных фондов предприятия;
- здания (17,3% в 2014 г и 35,3% в 2012 г.) удельный вес снижен на 18,6% в общем объеме ОПФ предприятия;
- транспортные средства (16,7% в 2014 г. и 7,4% в 2012г.) удельный вес за три года повышен на 9,3% в общем объеме ОПФ;

Анализ технического состояния свидетельствует о средней степени годности ОПФ. Анализируя коэффициент годности ОПФ можно сделать вывод, что практически все ОПФ пригодны к эксплуатации.

За 2012 – 2014 гг. наблюдается рост фондоотдачи на 10,3% или на 0,78 руб./руб., что ведет к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль готовой продукции или амортизационной емкости.

В третьей главе был проведен анализ рентабельности предприятия.

В связи с тем, что темпы снижения выручки от продаж в 2012 – 2014 гг. ниже темпов снижения себестоимости товаров и сырья за данный период,

наблюдается рост прибыли от продаж на сумму 35336,0 тыс. руб. или на 34,3%, и как следствие растет удельный вес прибыли от продаж за три года на 3,2% в общем объеме выручки.

По данным отчета о финансовых результатах, можно констатировать рост всех ее финансовых результатов в 2014 г. по сравнению с данными 2012 г. в большей или меньшей степени, что является, безусловно, положительным явлением, свидетельствующим о высокой эффективности финансово-хозяйственной деятельности данной компании в отчетном году.

Объектом особого внимания в организации является прибыль от продажи продукции (работ, услуг).

Проведение факторного анализа прибыли от продаж позволило:

- 1) оценить резервы повышения эффективности производства;
- 2) наметить управленческие решения по использованию производственных факторов.

Положительное влияние на прибыль от продаж оказали следующие факторы:

- снижение удельного веса себестоимости в общем объеме реализации руб., рост цен на реализуемую продукцию;

Существенное негативное воздействие оказало:

- снижение объемов реализации.

Анализ показателей рентабельности показал, что за период 2012 - 2014 гг. наблюдается рост многих показателей рентабельности

Рентабельность производственных фондов за период 2012 – 2014 гг. повышена на 30,47% и составила за 2014 г. 65%, что связано с превышением темпов роста полученной прибыли в 2014 г. относительно стоимости основных фондов. Следовательно, с каждого рубля средств, вложенных в основные фонды и материальные оборотные средства прибыль на предприятии повышена за три года на 65%. Расчет чистой рентабельности показал, что чистая прибыль, приходящаяся на единицу выручки за период 2012 – 2014 гг. повышена на – 0,26% и составила на конец периода 0,33%.

Факторный анализ рентабельности продаж показал: В общем, за анализируемый период существенное положительное воздействие на показатель рентабельности продаж ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» оказал фактор снижения себестоимости и коммерческих расходов. Негативное воздействие на рентабельность продаж оказал фактор снижения выручки от реализации, что понизило рентабельность на 25,8%, тем не менее, за анализируемый период показатель повышен на 3,24%.

В качестве мероприятий по увеличению прибыли ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» предлагается:

- 1) Развитие розничного сегмента.
- 2) Выход на новые рынки сбыта.
- 3) Расширение ассортимента поставляемой продукции.

Расчетные данные основных показателей эффективности работы предприятия после внедрения мероприятий показал:

- выручка организации в течение планового года вырастет на 36022,0 тыс. руб. или 2% (без учета роста цен на сырье и материалы);
- рост себестоимости составит 1,9% или 24058,0 тыс. руб.
- следовательно, чистая прибыль предприятия увеличится на 49,8% или на 2897,0 тыс. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Гражданский кодекс РФ. Федеральный закон от 30.11.94 №51-ФЗ (в редакции ФЗ №352-ФЗ от 27.12.2012 г.).
- 2 Налоговый кодекс РФ (часть первая, Федеральный закон от 31.07.98 №146-ФЗ, и часть вторая, Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ.) в редакции ФЗ №368-ФЗ от 27.12.2012 г.
- 3 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено Приказом Минфин РФ от 29.07.98 г. № 34н. (в ред. приказа Минфина РФ от 26.03.2010 г. № 26н).
- 4 Абрютин, М.С. Современные подходы к оценке финансовой устойчивости и платежеспособности компании / М.С. Абрютин // Финансовый менеджмент. -2010. - №6. - С. 14-17.
- 5 Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина [и др.]. – Москва: Вузовский учебник, 2009. - 365 с.
- 6 Анисимова, Н.В. Методики сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятий различной отраслевой принадлежности / Н.В. Анисимова, Е.В. Кобылянская, А.В. Кравченко // «Эволюция аналитического инструментария управления финансами организации». Сб. науч. тр. Сибирского института финансов и банковского дела. Новосибирск. – 2011. – С. 46-88.
- 7 Батьковский, М.А. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях экономического кризиса / М.А. Батьковский, И.В. Булаева, К.Н. Мингалиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. - №1. – С. 79-85.
- 8 Басовский, Л.Е. Экономический анализ / Л.Е. Басовский - Москва: ПРИОР, 2009. – 260 с.
- 9 Безруких, П.С. Бухгалтерский учет / П.С. Безруких – Москва: Бухгалтерский учет, 2008. - 532 с.
- 10 Бороненкова, С.А. Управленческий анализ / С.А. Бороненкова // Учебное пособие - Москва: Финансы и статистика, 2008. – 325 с.
- 11 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского Москва: Омега - Л, 2010. – 608 с.

12 Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т.Г. Вакуленко, Л.Ф. Фомина // – Санкт-Петербург: «Издательский дом Герда», 2008. – 414 с.

13 Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческих и не коммерческих организациях / П.И. Вахрин // Учеб. пособ. - Москва: Маркетинг, 2008. - 320 с.

14 Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник под ред. проф. В.Д. Новодворского Москва: Омега - Л, 2010. – 608 с.

15 Гашеева, Н.П. Что и как проверять в финансовой отчетности / Н.П. Гашеева // Финансовый директор. – 2010. - № 2 – С 3-4.

16 Герчикова, И. Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. - Москва: Издательство АО «Консалтбанкир», 2008.- 312 с.

17 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / 2-е изд., доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 615 с.

18 Глазунов, В.Г. Анализ финансового состояния предприятия / В.Г. Глазунов // Финансы. – 2011.- №2. – С. 55-57.

19 Гончаров, А. И. Модель обновления основных средств / А.И. Гончаров // Финансы. - 2009. - № 9. - С. 65 – 66.

20 Графов А.В. Оценка имущественного комплекса предприятий АПК / А.В. Графов // Финансы. -2011 - № 1. - С. 17-19

21 Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Практикум / О.В. Губина, В.Е. Губин // учебное пособие: Москва: Инфра – М, 2010. – 192 с.

22 Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности.: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова // 3-е изд., перераб. – Москва: ИКЦ «Дело и Сервис», 2009. – 144 с.

23 Друцкая, М.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Друцкая, С.Ю. Платова // Москва: РосЗИТЛП, 2009. - 31 с.

- 24 Ковалева, А.М. Финансы фирмы: учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста // Москва: ИНФРА - М, 2010. - 358 с.
- 25 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян // Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 560 с.
- 26 Макарьева, В.И., Экономический анализ: теория и практика / В.И. Макарьева // Москва: ЮНИТИ, 2009. - 271 с.
- 27 Палий, В.Ф. Финансы / Ф.В. Палий // Москва: Дана, 2009. - 183 с.
- 28 Платова, С.Ю. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, учебное пособие. / С.Ю. Платова, М.В. Друцкая // Москва: РосЗИТЛП, 2010. – 145 с.
- 29 Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия / С.М. Пястолов // Москва: «Академический проспект», 2009.- 573 с.
- 30 Савицкая, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной / Г.В. Савицкая // Минск: Новое знание, 2011. – 704 с.
- 31 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова // Москва: Юнити, 2011. – 549 с.
- 32 Сергеев, И.В. Анализ собственного капитала предприятия / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова // Москва: Проспект, 2011. – 97 с.
- 33 Теория экономического анализа хозяйственной деятельности: учебник / Осмоловский В.В. // Минск, Новое знание, 2009. – 456 с.
- 34 Чернышева Ю.Г., Чернышев Э.А, Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Ю.Г. Чернышева, Э.А. Чернышев // Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 284 с.
- 35 Чернышева Ю.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Ю.Г. Чернышева // М.: Феникс, 2009. – 398 с.
- 36 Чечевицина Л.Н. экономический анализ, учебное пособие / Л.Н. Чечевицина // Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 642 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(обязательное)

Таблица А.1 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Новокузнецкий хладокомбинат» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	Ед. изм.	2012 г	2013 г.	2014 г.	Отклонение, %		
					2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	2 556 808	2 153 755	2 069 241	84,2	96,1	80,9
2. Выручка от продажи продукции	тыс.руб.	2 244 967	1 841 910	1 767 149	82,0	95,9	78,7
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	1 641 718	1 304 941	1 267 327	79,5	97,1	77,2
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	500 130	389 041	361 367	77,8	92,9	72,3
5. Управленческие расходы	тыс.руб.	0	0	0	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	103 119	147 928	138 455	143,5	93,6	134,3
7. Рентабельность продукции	%	6,3	11,3	10,9	180,5	96,4	173,9
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	1 540	3 156	5 811	204,9	184,1	377,3
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	615,0	570,0	501,0	92,7	87,9	81,5
10. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.руб.	304,2	269,3	293,9	88,5	109,2	96,6
11. Фонд оплаты труда	тыс.руб.	143 174,0	143 659,0	120 464,0	100,3	83,9	84,1
12. Среднемесячная заработная плата	руб.	19 400,3	21 002,8	20 037,3	108,3	95,4	103,3
13. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	475 758,0	477 018,5	478 964,0	100,3	100,4	100,7
14. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	298 567	241 931	212 972	81,0	88,0	71,3
15. Фондоотдача основных фондов	руб./руб	7,5	7,6	8,3	101,3	109,0	110,4
16. Коэффициент независимости	-	0,33	0,32	0,34	97,3	103,2	100,3
17. Общий показатель платежеспособности		0,98	1,01	1,03	103,3	101,8	105,2
18. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,30	1,31	1,32	101,0	100,6	101,6

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛИ
ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2009 – 2011 гг.

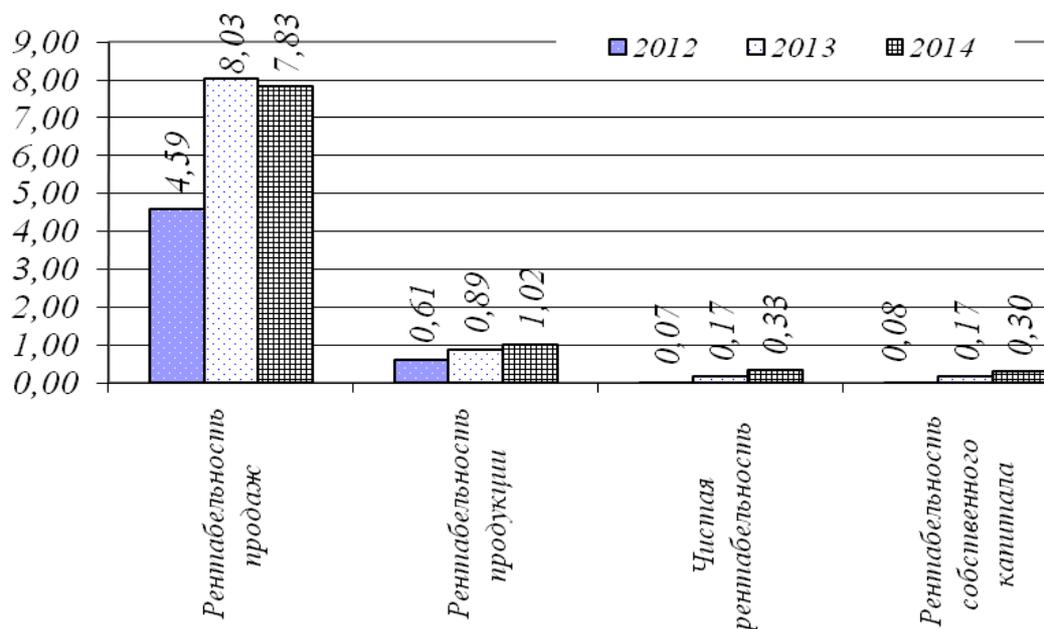


Рисунок Б.1 – Динамика показателей рентабельности, %.

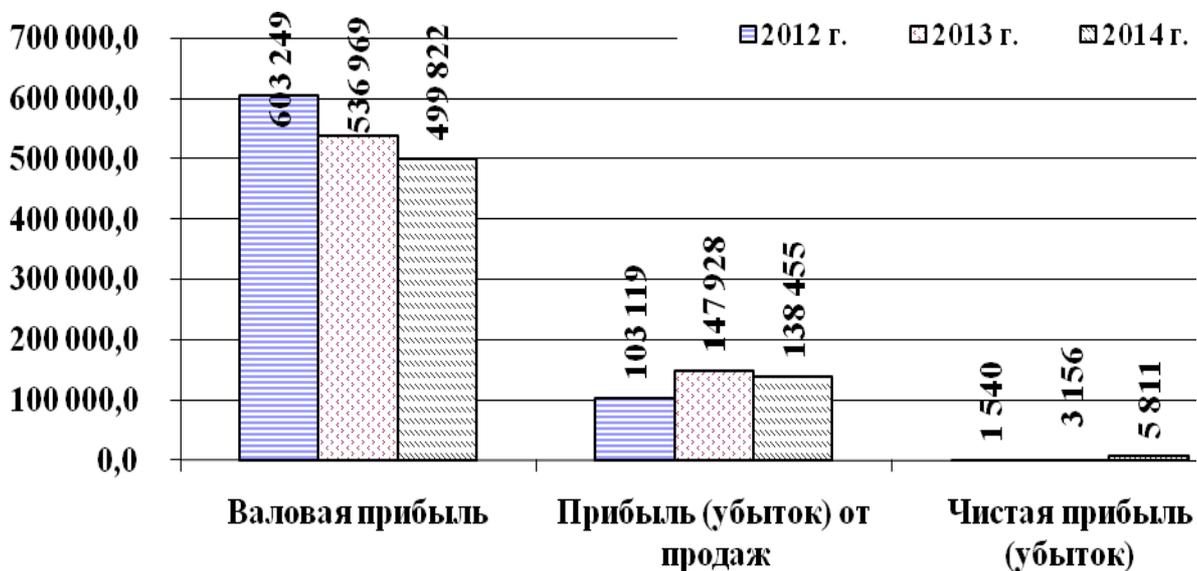


Рисунок Б.2 – Динамика показателей прибыли, тыс. руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)

ДИНАМИКА ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА ИЗМЕНЕНИЕ
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ОАО «НОВОКУЗНЕЦКИЙ
ХЛАДОКОМБИНАТ» ЗА 2012 – 2014 гг.

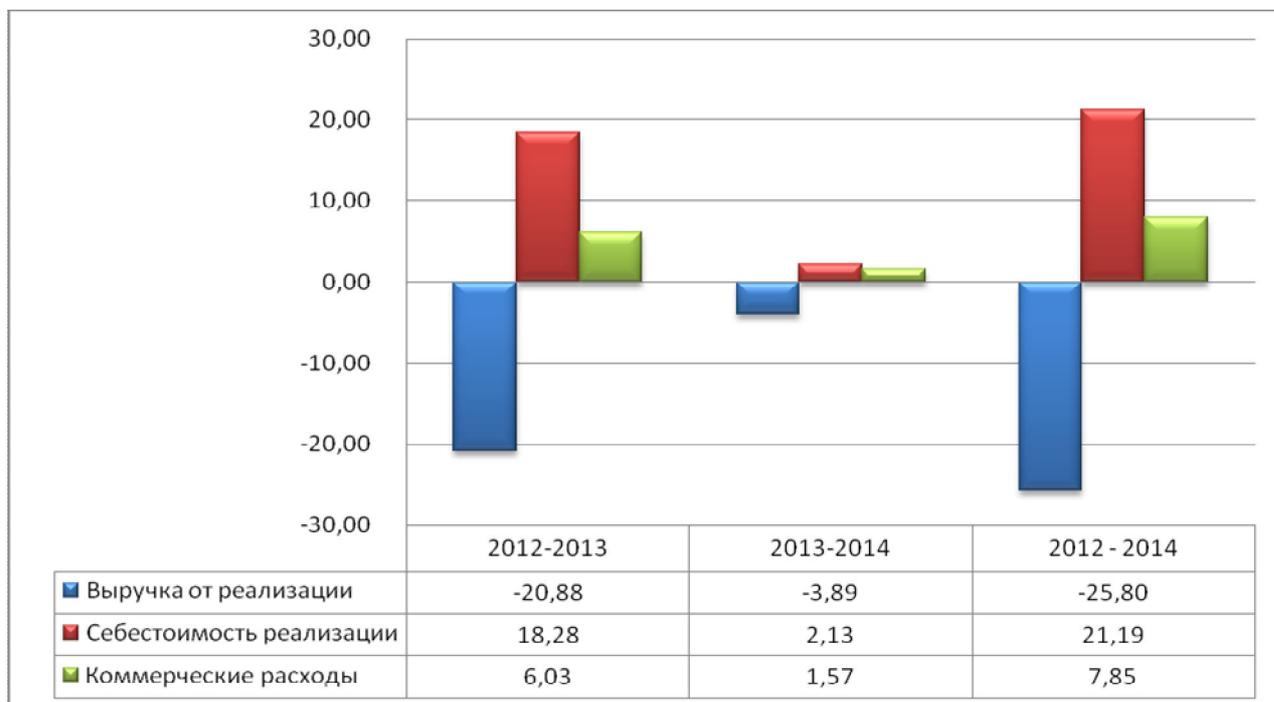


Рисунок В.1 – Динамика влияния факторов на рентабельность продаж, %.

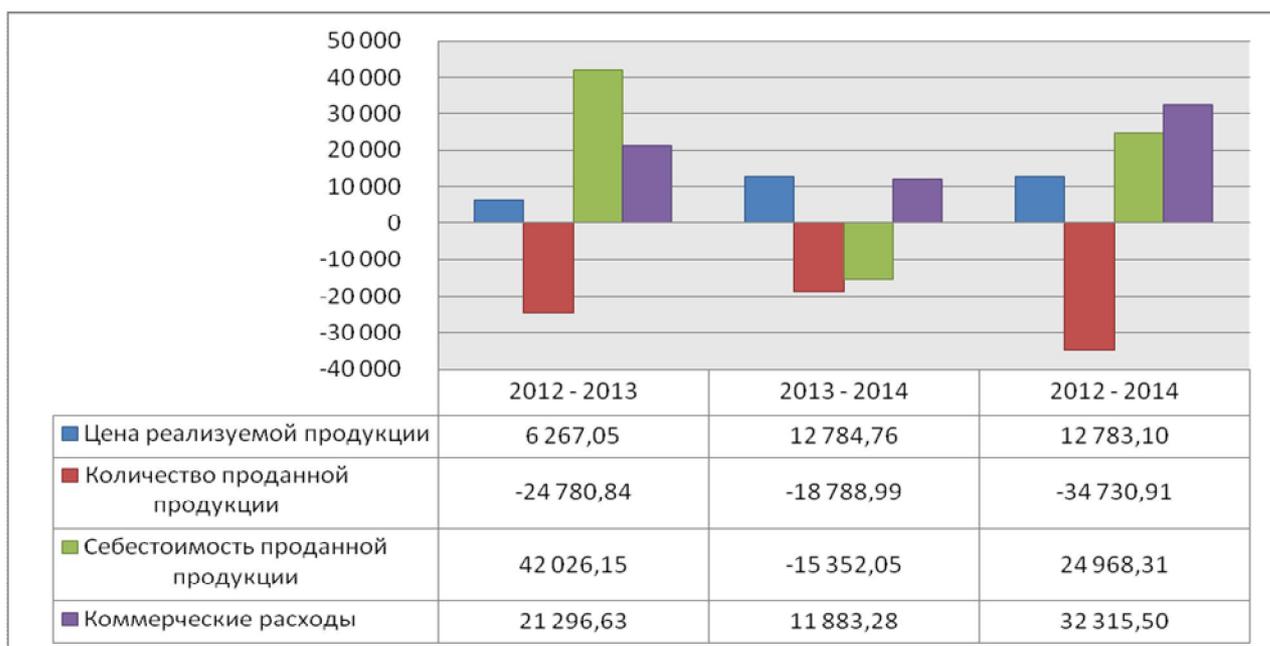


Рисунок В.2 – Динамика влияния факторов на прибыль от продаж, тыс. руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(обязательное)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

Таблица Г.1 – Мероприятия позволяющие повысить прибыль ОАО
«НОВОКУЗНЕЦКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Развитие розничного сегмента	1690
2. Выход на новые рынки сбыта	667
3. Расширение ассортимента поставляемой продукции	540
ИТОГО	2897

Таблица Г.2 – Прогнозируемое изменение основных показателей

Показатели	2014 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение ,%
Выручка (нетто) от продажи продукции	1767149,0	1803171,0	36022,0	102,0
Себестоимость проданной продукции	1267327,0	1291384,7	24057,7	101,9
Валовая прибыль	499822,0	509786	9964	102,0
Коммерческие расходы	361367,0	361808,0	441	100,1
Рентабельность продаж	7,8	8,2	0,4	104,7
Чистая прибыль	5811,0	8707,3	2896,3	149,8
Чистая рентабельность	0,3	0,5	0,2	146,8
Фондоотдача	8,3	8,5	0,2	102,0