

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа
**«ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ИП
СЫРЦОВА Е.М., г. КЕМЕРОВО)»**

Выполнил: студент гр. МТнд-221
Душкина Ю.А.

Руководитель: к.т.н., доц.
Латков Н.Ю.

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** _____
 Направление _____ **38.03.02 «Менеджмент»** _____
(шифр, название)
 Профиль _____ **«Производственный менеджмент»** _____
(название)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации (степени) _____ **бакалавр** _____

Обозначение документа _____ **ШЭЗ. ВКР. 00.99.16** _____

Тема _____ **«Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия**
 _____ **(на примере ИП Сырцова Е.М., г. Кемерово)»** _____

Специальная часть _____ **Оценка финансовых результатов ИП Сырцова Е.М. и пути их**
 _____ **улучшения** _____

Студент _____ **Душкина Юлия Анатольевна** _____
Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы _____ **Н.Ю. Латков** _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

_____ Теоретический _____ Н.Ю. Латков
<small>краткое наименование раздела</small> _____ <small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
_____ Организационно-экономическая _____
<small>краткое наименование раздела</small> _____ <small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
_____ характеристика предприятия _____ Н.Ю. Латков
<small>краткое наименование раздела</small> _____ <small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
_____ Аналитический _____ Н.Ю. Латков
<small>краткое наименование раздела</small> _____ <small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
_____ <small>краткое наименование раздела</small> _____ <small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
_____ <small>краткое наименование раздела</small> _____ <small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>

Нормоконтролер _____ **Н. М. Егорова** _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

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

Кемерово, 2016 г.

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



Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой

Масленников П. В.

подпись, фамилия, инициалы, дата

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студенту группы _ МТнд-221 Душкиной Юлии Анатольевне _____

номер группы, фамилия, имя, отчество

1. Тема «Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия _____

(на примере ИП Сырцова Е.М., г. Кемерово)» _____

Специальная часть Оценка финансовых результатов ИП Сырцова Е.М. и пути их
улучшения _____

утверждена приказом по институту № 494 от 19.05.2016 _____

дата

2.Срок представления работы к защите _____

дата

3.Исходные данные к выполнению работы: _____ данные отчета _____

_____ о прохождении производственной 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 финансовых результатов предприятия _____

4.2. Организационно-экономическая характеристика предприятия: содержит _____

наименование раздела

краткое содержание

общие сведения о предприятии, основные ТЭП ПХД и ФС предприятия _____

4.3. Аналитический: содержит оценку финансовых результатов предприятия и _____

наименование раздела

краткое содержание

возможные мероприятия по их улучшению _____

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

4.5. Список литературы
наименование раздела краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1. Основные показатели производственно-хозяйственной
деятельности ИП Сырцова Е.М. за 2013-2015 гг.

5.2. Финансовые результаты ИП Сырцова Е.М. за 2013-2015 гг.

5.3. Факторный анализ прибыли и динамика себестоимости
ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

5.4. Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

5.7. _____

5.8. _____

5.9. _____

6. Консультанты по разделам:

Теоретический Н.Ю. Латков
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая

характеристика предприятия Н.Ю. Латков
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический Н.Ю. Латков
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

7. Руководитель выпускной квалификационной работы _____

Н.Ю. Латков
подпись, дата, инициалы, фамилия

8. Дата выдачи задания _____

Задание принял к исполнению: Ю.А. Душкина

подпись, дата, инициалы, фамилия

В данной работе рассмотрена тема «Пути улучшения финансовых результатов предприятия» (на примере ИП Сырцова Е.М., г. Кемерово)».

Целью данной работы является оценка финансовых результатов предприятия, как инструмента для внедрения мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия. Чтобы достичь поставленной цели, в настоящей выпускной квалификационной работе были рассмотрены наиболее важные направления в проведении анализа финансовых результатов, как теоретически, так и практически. Мероприятия по улучшению финансовых результатов предприятия аргументированы и подкреплены теоретическими выводами и практическими расчетами.

					<i>ШЭЗ. ВКР. 00.99.16. ПЗ</i>			
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>	<i>«Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ИП Сырцова Е.М., г. Кемерово)»</i>	<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
<i>Студент</i>	<i>Душкина Ю.А.</i>							
<i>Руков.</i>	<i>Латков Н.Ю.</i>						4	
<i>Консульт.</i>	<i>Латков Н.Ю.</i>					КемГИПП, гр. МТнд-221		
<i>Н. контр.</i>	<i>Егорова Н.М.</i>							
<i>Зав.каф.</i>	<i>Масленников П.В.</i>							

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Прибыль в системе показателей хозяйственной деятельности предприятия.....	
1.2 Содержание и задачи анализа прибыли предприятия, информационное обеспечение.....	
1.3 Анализ формирования прибыли предприятия и факторов ее изменения.....	
2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП СЫРЦОВА Е.М.....	
2.1 Характеристика предприятия	
2.2 Анализ производства и реализации продукции	
2.3 Анализ основных фондов предприятия.....	
2.3.1 Анализ динамики среднегодовой стоимости основных фондов их состава и структуры.....	
2.3.2 Анализ движения основных фондов.....	
2.3.3 Анализ технического состояния основных фондов.....	
2.3.4 Анализ эффективности использования основных фондов.....	
2.4 Анализ использования труда и заработной платы.....	
2.4.1 Анализ производительности труда предприятия ИП Сырцова Е.М....	
2.4.2 Анализ фонда заработной платы.....	
2.5 Анализ финансовых результатов ИП Сырцова Е.М.....	
2.5.1 Анализ платёжеспособности и ликвидности предприятия.....	
2.5.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	
2.5.3 Анализ деловой активности предприятия.....	

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИП СЫРЦОВА Е.М.

ЗА 2013-2015 гг. И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ.....	
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.....	
3.3.1 Анализ затрат на рубль товарной продукции.....	
3.3.2 Анализ издержек обращения.....	
3.3.3 Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации.....	
3.3 Анализ рентабельности ИП Сырцова Е.М.....	
3.4 Факторный анализ прибыли.....	
3.5 Комплекс мероприятий позволяющих улучшить финансовые результаты ИП Сырцова Е.М.....	

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....••

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....

ПРИЛОЖЕНИЯ.....

ВВЕДЕНИЕ

Важной задачей предприятия в условиях рыночной экономики является удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально – экономического развития страны.

Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые повысят эффективность производства. Работая прибыльно, предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию общественного богатства и росту благосостояния народа.

Прибыль – экономическая категория, комплексно отражающая хозяйственную деятельность предприятия в форме денежных накоплений. Прибыль, характеризующая конечные результаты торгово-производственного процесса, является основным показателем финансового состояния предприятия.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Значение прибыли усиливается с переходом экономики на основы рыночного хозяйства, так как акционерное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Оценка финансовых результатов позволяет определить основные пути стабильного роста эффективности предприятия, потенциальные возможности предприятия, рациональное использование ресурсов, выявить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли и порядок ее распределения.

Состояние изученности проблемы. Необходимостью формирования и содержанием прибыли и рентабельности организации занимались ученые: Шерemet A. Д., Баканов М. И., Ковалев В. В., Гиляровская Л. Т., Абрютинa М. С, Донцова Л. В., Скамай Л. Г., Басовский Л. Е., С. Дж. Браун и другие.

Объектом исследования является ИП Сырцова Е.М..

Задачи, которые необходимо решить в данной работе:

- 1) рассмотреть теоретические основы анализа финансовых результатов организации;
- 2) дать экономическую характеристику ИП Сырцова Е.М.;
- 3) охарактеризовать резервы повышения финансовых результатов;
- 4) разработать предложения по повышению финансовых результатов ИП Сырцова Е.М..

Методология исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужил системный подход.

Источники информации. В качестве источников информации использованы нормативные правовые акты, труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных изучаемой проблеме, периодическая печать, годовые отчеты, учетно-отчетная документация ИП Сырцова Е.М..

Структура работы определена ее целью и поставленными задачами. Работа состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы, приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Прибыль в системе показателей хозяйственной деятельности предприятия

Прибыль представляет собой достаточно сложную экономическую категорию, и потому существуют различные ее определения. В научной литературе существует несколько подходов к определению понятия «прибыль». В виде основных можно представить два из них – экономический и бухгалтерский.

Суть экономической подхода состоит в следующем: прибыль (убыток) – это прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде. Сложность данного подхода в том, как рассчитать прибыль. Экономическую прибыль можно исчислить либо на основе динамики рыночных оценок капитала (то есть для компаний, котирующих свои ценные бумаги на биржах), либо по данным ликвидационных балансов на начало и конец отчетного периода. Условность подобного подхода заключается в субъективности исходной базы для расчета, к тому же не все изменения собственного капитала можно считать элементами прибыли.

Именно поэтому более обоснованным представляется бухгалтерский подход к определению прибыли, согласно которому прибыль (убыток) есть положительная (отрицательная) разница между доходами организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Исчисленную таким образом прибыль и называют бухгалтерской.

Выделяют два основных различия между экономическим и бухгалтерским подходами. Первое состоит в том, что в отличие от экономического в бухгалтерском подходе четко выделяются элементы прибыли, то есть виды доходов и расходов, и ведется обособленный их учет. В результате у организации всегда имеется объективная информационная база для расчета конечного финансового результата ее деятельности.

Второе отличие заключается в неодинаковой трактовке так называемых реализованных и нереализованных доходов. Экономический подход не делает различия между реализованными и нереализованными доходами, напротив, бухгалтерский подход нереализованный доход признает как прибыль лишь после реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Вместе с тем оба подхода не противоречат друг другу. Кроме того, экономический подход необходим для понимания сущности прибыли, а бухгалтерский – для понимания логики и порядка ее практического исчисления.

Прибыль, являясь главной движущей силой экономики рыночного типа, характеризуется многообразием содержания форм [22].

1. Прибыль как форма дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Хотя это внешняя и наиболее простая форма выражения прибыли, но она является вместе с тем недостаточной для ее полной характеристики, так как в ряде случаев активная деятельность в какой-либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и др.).

2. Прибыль как форма дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства – и в усредненном виде характеризует цену функционирующего капитала.

3. Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, а является результатом умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Но в процессе ведения бизнеса предприниматель из-за своих неудачных действий

или объективных причин внешнего характера может не только лишиться ожидаемой прибыли, но и полностью или частично потерять вложенный в предпринимательскую деятельность капитал. Поэтому прибыль является и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая «очищена» от понесенных затрат на осуществление этой деятельности. Поэтому в количественном выражении прибыль является остаточным показателем, представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

5. Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т. п., а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

Роль прибыли организации в условиях рыночной экономики может быть представлена в виде следующей схемы (рисунок 1.1) [17]:



Рисунок 1.1 – Роль прибыли организации в современных условиях рынка

Таким образом, прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, и представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [5].

Под общим понятием «прибыль» понимаются самые различные ее виды. Систематизация видов прибыли по наиболее важным классификационным признакам отражена в таблице 1.1 [12].

Таблица 1.1 – Систематизация видов прибыли организации по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли организации	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	Прибыль от реализации продукции, работ, услуг Прибыль от реализации имущества Прибыль от прочих операций
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности организации	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав элементов, формирующих прибыль	Маржинальная прибыль Балансовая, или валовая, прибыль Чистая прибыль
4. Характер налогообложения прибыли	Налогооблагаемая прибыль Прибыль, не подлежащая налогообложению
5. Характер инфляционной «очистки» прибыли	Прибыль номинальная Прибыль реальная
6. Рассматриваемый период формирования прибыли	Прибыль предшествующего периода Прибыль отчетного года Прибыль планового года (планируемая прибыль)
7. Регулярность формирования прибыли	Регулярно формируемая прибыль Чрезвычайная («случайная») прибыль
8. Характер использования прибыли	Капитализированная (нераспределенная) прибыль Потребленная (распределенная) прибыль
9. Значение итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль Отрицательная прибыль (убыток)

Рассмотрим подробнее отдельные виды прибыли организации в соответствии с приведенной ее систематизацией по основным признакам [9].

1) По источникам формирования прибыли, используемым в ее учете, выделяют прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от прочих операций.

Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг является основным ее видом в организации, непосредственно связанным с отраслевой спецификой ее деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «прибыль от основной деятельности». Под прибылью от реализации продукции, товаров, работ, услуг понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности организации.

Прибыль от реализации имущества – это доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенный на сумму затрат организации в процессе обеспечения их реализации.

Прибыль от прочих операций («доходы от прочих операций») отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям. К составу доходов, формирующих прибыль от прочих операций, относятся:

- доходы от паевого участия данной организации в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами (в виде распределенной прибыли на сумму его паев в совместных предприятиях);
- доходы от принадлежащих организации облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами (в виде сумм процентов и дивидендов);
- доходы по депозитным вкладам организации в банках;
- полученные штрафы, пени и неустойки и некоторые другие.

2) По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности организации выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Операционная прибыль является результатом операционной (производственно-сбытовой или основной для данной организации) деятельности. Следует учесть, что результаты инвестиционной деятельности отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично – в прибыли от реализации имущества (такая реализация активов является предметом инвестиционной деятельности организации).

Прибыль от финансовой деятельности характеризуется тем, что основные денежные потоки от этой деятельности связаны с обеспечением организации внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов, и погашения обязательств по основному долгу). В процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал, привлеченный из внешних источников, может быть получен на более или менее выгодных для организации условиях, что может отразиться на результатах операционной или инвестиционной прибыли. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные.

В процессе финансовой деятельности может быть получена и прямая прибыль на вложенный собственный капитал путем использования эффекта финансового левириджа, обеспечения получения депозитного процента по среднему остатку денежных средств на расчетном или валютном счетах и т.п.

3) По составу элементов, формирующих прибыль, различают маржинальную, валовую (прежнее название – балансовая) и чистую прибыль организации. Под этими терминами понимают обычно различную степень «очистки» полученных организацией чистых доходов от понесенных в процессе хозяйственной деятельности затрат.

Так, маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности (валового дохода организации от этой деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за вычетом суммы переменных затрат.

Валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции, работ, услуг и их себестоимостью.

Чистая прибыль отражает сумму бухгалтерской (или валовой) прибыли, скорректированную на сальдо прочих доходов и расходов и уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

4) По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую (прибыль до налогообложения) и не облагаемую налогом. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется законодательством.

5) По характеру влияния инфляции выделяют номинальную и реальную прибыль. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированный на темп инфляции в соответствующем периоде.

6) По периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода (то есть периода, предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т. д.

7) По регулярности формирования выделяют прибыль, которая формируется организацией регулярно, и так называемую чрезвычайную (случайную) прибыль. Чрезвычайная прибыль характеризует необычный (нестандартный), редкий для организации источник ее формирования. Например, прибыль от продажи филиала организации, прибыль от продажи

неиспользуемых внеоборотных активов или сверхнормативных запасов оборотных активов.

8) По характеру использования прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части. Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов организации, а потребленная прибыль – ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы организации. В странах с развитой рыночной экономикой для характеристики этих видов прибыли используются термины соответственно нераспределенная и распределенная прибыль.

По значению итогового результата хозяйствования различают положительную прибыль (собственно прибыль) и отрицательную прибыль (убыток).

Со структурой отдельных видов прибыли, формируемой в организации, связано понятие «качество прибыли». В наиболее обобщенном виде оно характеризует структуру источников формирования прибыли по видам деятельности: операционной, инвестиционной, финансовой. В рамках каждого из этих видов прибыли данное понятие характеризует конкретные источники роста прибыли, что позволяет правильнее оценивать ее динамику, проводить ее анализ в процессе сравнения с деятельностью других организаций. Для оценки качества прибыли могут быть использованы методики, способы и приемы экономического и финансового анализа.

Источники прибыли в хозяйственной деятельности показывают, каким именно образом предприятие может достигнуть положительного финансового результата. Выделяют три основных источника получения прибыли.

1) Монопольное положение предприятия по производству и продаже той или иной продукции и (или) уникальности последней. Для поддержки данного источника на относительно высоком уровне необходимо постоянно обновлять ассортимент продукции.

2) Производственная и предпринимательская деятельность. В рамках данного источника размер прибыли зависит:

- от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильно высоким спросом);
- возможности создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание покупателей);
- возможности увеличения объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);
- возможности снижения издержек производства и реализации.

3) Инновационная деятельность предприятия. Для получения прибыли из этого источника необходимо постоянно обновлять выпускаемую продукцию с целью обеспечения ее конкурентоспособности, роста объемов реализации и увеличения массы прибыли.

В идеале предприятие должно постоянно стремиться к получению прибыли от всех источников, однако реально оно может одновременно использовать один или два источника. Комплексному использованию всех источников часто мешает отсутствие стратегического подхода к управлению.

Важность прибыли в деятельности предприятия бесспорна, возможность ее получения – движущий фактор создания и развития предприятия. Выделяют три функции прибыли.

1) Результативную, которая показывает, насколько эффективно функционирует предприятие. Показатели прибыли отражают конечный финансовый результат, т. е. характеризуют экономический эффект, полученный предприятием в результате осуществления хозяйственных операций. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают по размеру все расходы, связанные с его деятельностью.

2) Стимулирующую, которая объясняет, почему прибыль способствует созданию и развитию предприятий. Прибыль одновременно выступает

финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Удельный вес чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и других обязательных платежей, должен быть достаточным для финансирования развития предприятия путем расширения производственной деятельности, научно-технического, экологического и социального развития предприятия.

3) Бюджетообразующую, которая показывает, каково значение прибыли не только для хозяйствующего субъекта, но и для всей экономической системы государства в целом. Так, прибыль поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ. Именно эта функция лежит в основе налоговой системы.

1.2 Содержание и задачи анализа прибыли предприятия, информационное обеспечение

В условиях рыночной экономики прибыль является непосредственной целью любого коммерческого предприятия и создает гарантии для существования и развития бизнеса в будущем.

При текущих затратах, превышающих выручку вместо прибыли предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, который не только ставит предприятие в сложное финансовое положение, заставляющее искать дополнительные средства для компенсации убытков, но создает угрозу банкротства.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

- анализ состава и динамики балансовой прибыли;
- анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности;

- анализ уровня среднереализационных цен;
- анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
- анализ рентабельности деятельности предприятия;
- анализ распределения и использования прибыли.

Анализ каждого элемента прибыли имеет важное значение для руководства организации, ее учредителей, акционеров и кредиторов. Для руководства такой анализ позволяет определить перспективы развития организации. Для учредителей и акционеров она является источником получения дохода на вложенный ими в развитие организации капитал. Кредиторам – дает возможность и определенные гарантии погашения обязательств организации-заемщика.

Можно произвести большой объем продукции, однако если она не будет реализована или реализована по цене, не обеспечивающей получение прибыли, то организация окажется в тяжелом финансовом состоянии. Поэтому одна из важнейших составных частей финансового анализа – это анализ формирования прибыли организации.

Источники информации: накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету продаж и счетам "Прибыли и убытки", "Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток", форма бухгалтерской отчетности №2 "Отчет о финансовых результатах", данные финансового плана.

В отчете «О финансовых результатах» (форма № 2) данные о доходах, расходах и финансовых результатах представляются в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. В отчете «О прибылях и убытках» отражаются четыре вида прибыли.

1) Валовая прибыль равна выручке (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) минус себестоимость проданных товаров. По строке «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» отражаются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, осуществлением хозяйственных операций, которые признаются в бухгалтерском учете доходами от обычных видов деятельности. По строке «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и

услуг» показываются учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданной в отчетном периоде продукции, работам и услугам.

2) Прибыль (убыток) от продаж устанавливается как валовая прибыль за вычетом коммерческих и управленческих расходов. По строке «Коммерческие расходы» включаются затраты по сбыту продукции, а также издержки обращения (у организаций, осуществляющих торговую деятельность). По строке «Управленческие расходы» показываются общепроизводственные затраты предприятия.

3) Прибыль (убыток) до налогообложения выражает прибыль (убыток) от продаж за вычетом сальдо прочих доходов и расходов.

4) Чистая прибыль (убыток) отчетного периода равна сумме прибыли до налогообложения, сальдо отложенных активов и отложенных обязательств, за вычетом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей.

По строке «Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи» отражается сумма налога на прибыль (доход), определенная предприятием в соответствии с НК РФ и показанная в бухгалтерском учете как задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами по иным аналогичным обязательным платежам (за исключением учитываемых в составе прочих расходов).

Более наглядно формирование финансовых результатов – организации можно представить в виде схемы (рисунок 1.2).

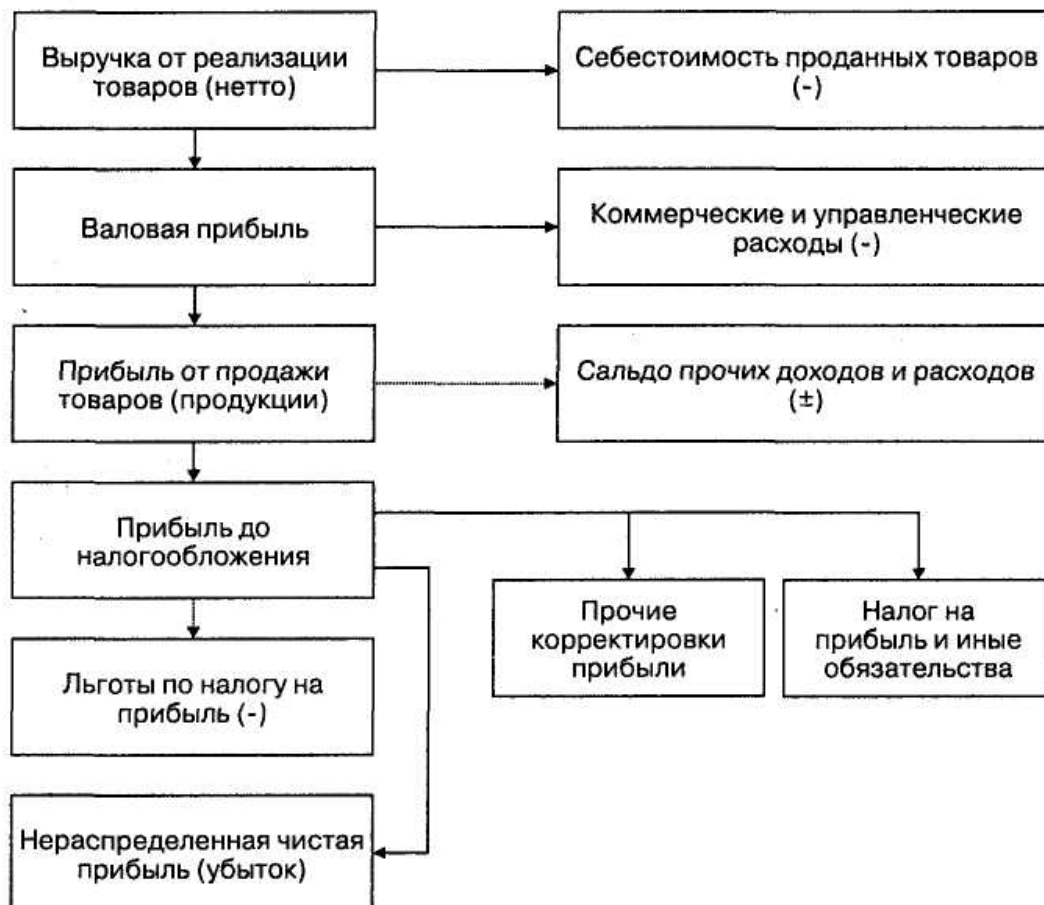


Рисунок 1.2 – Формирование прибыли организации

Таким образом, анализ прибыли находится в непосредственной связи с порядком ее формирования. Общая сумма прибыли, полученная организацией за определенный период, состоит из:

- прибыли (убытка) от реализации продукции, услуг, выполненных работ;
- прибыли (убытка) от прочей реализации.

Прибыль (убыток) от реализации продукции, услуг, выполненных работ рассчитывается как разница между суммой выручки от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и величиной затрат на производство и реализацию продукции, услуг, работ, включаемых в себестоимость.

Прибыль (убыток) от прочей реализации определяется как разность между рыночной ценой за проданное имущество, материальные ценности, принадлежащие организации, и их первоначальной и остаточной стоимостью. В

состав прибыли (убытка) от прочей реализации включается прибыль (убыток) от прочих операций, которая рассчитывается в виде разницы между доходами и расходами по прочим операциям, т. е. доходами и расходами, не связанными с производством продукции, услуг, выполнением работ, продажей имущества.

Полученная таким образом прибыль (прибыль до налогообложения) распределяется между государством и организацией.

После внесения налога на прибыль в распоряжении организации остается чистая прибыль, которая направляется в фонды накопления, потребления и резервный фонд либо другие фонды, формируемые организацией.

В положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99) устанавливаются состав и положение финансовых результатов организации.

Доходами организации признаются увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Согласно приказам Минфина России от 18 сентября 2006 г. № 115н и 116н были внесены поправки практически во все действующие ПБУ, в Инструкцию по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организаций.

В соответствии с изменениями понятия «операционные доходы (расходы)» и «внеоперационные доходы (расходы)» были исключены. Вместо них в ПБУ и Плане счетов теперь употребляются термины «прочие доходы» и «прочие расходы».

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

сумма расходов может быть определена;

есть большая вероятность уменьшения экономических выгод от конкретной операции.

Для налоговых органов и организации большое значение имеет прибыль до налогообложения, т.к. от этого зависит сумма налога на прибыль, а соответственно и сумма чистого дохода.

Прибыль до налогообложения определяется как разность между прибылью от продаж и сальдо прочих доходов и расходов.

Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются:

оценка плана или прогноза прибыли до налогообложения;

изучение состава и структуры прибыли до налогообложения в динамике;

выявление и количественное измерение влияния факторов, оказывающих влияние на формирование прибыли;

выявление резервов роста прибыли до налогообложения путем оптимизации составляющих ее элементов;

разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

Для выявления резервов роста прибыли до налогообложения обществу необходимо изучить состав доходов и расходов с целью их оптимизации и ускорения темпов формирования прибыли до налогообложения.

Как следует из схемы, на изменение прибыли до налогообложения влияет множество факторов, которые группируются по источникам ее формирования (рисунок 1.3).

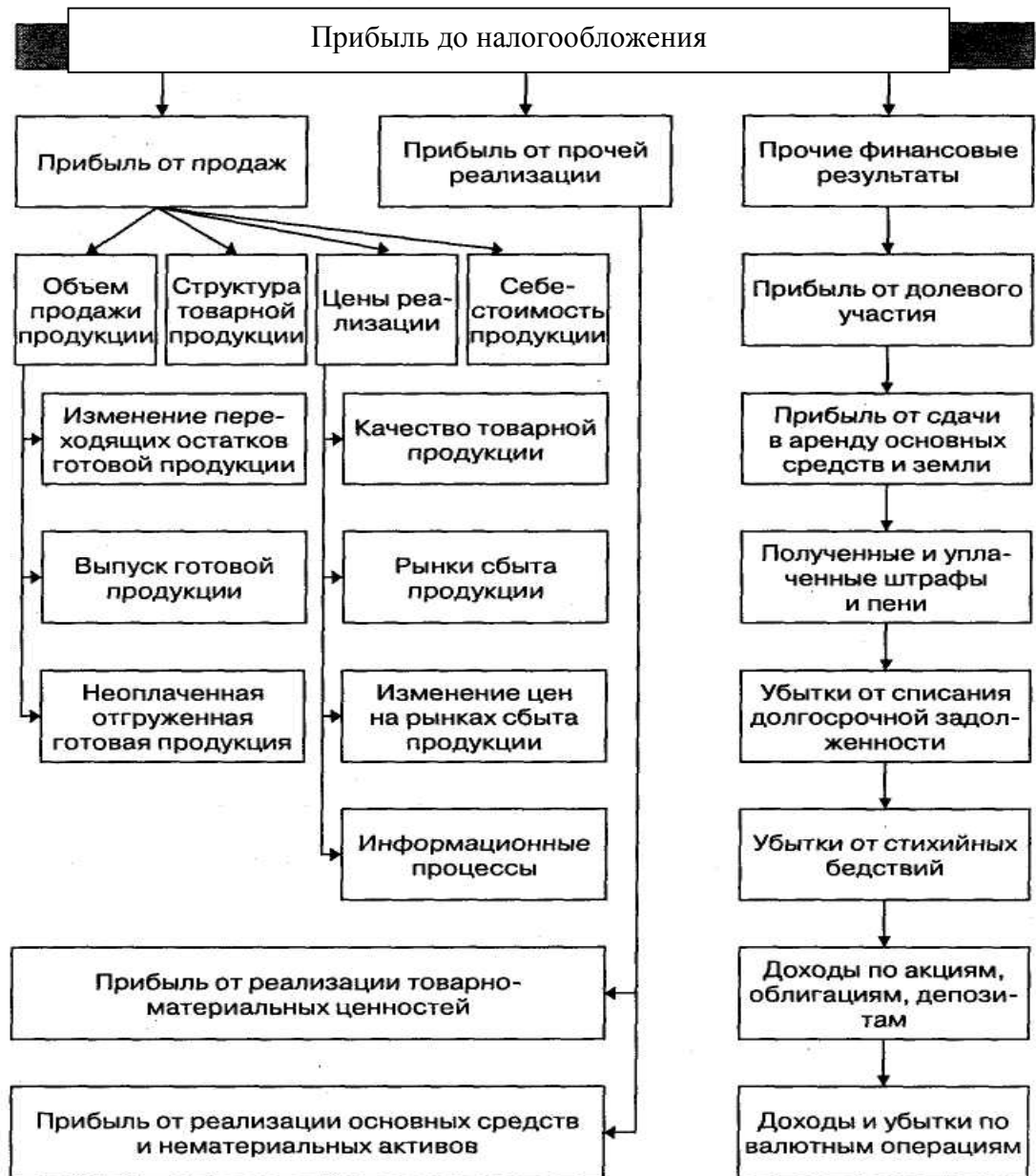


Рисунок 1.3 – Схема факторного анализа прибыли до налогообложения

Выделяют множество других факторов, влияющих на формирование прибылей и убытков организации. Для управленческого анализа и разработки политики формирования прибыли до налогообложения разделим все факторы на две группы: внутренние (контролируемые организацией), и внешние, малоконтролируемые или вообще неконтролируемые.

Классификация факторов представлена на рисунке 1.4.

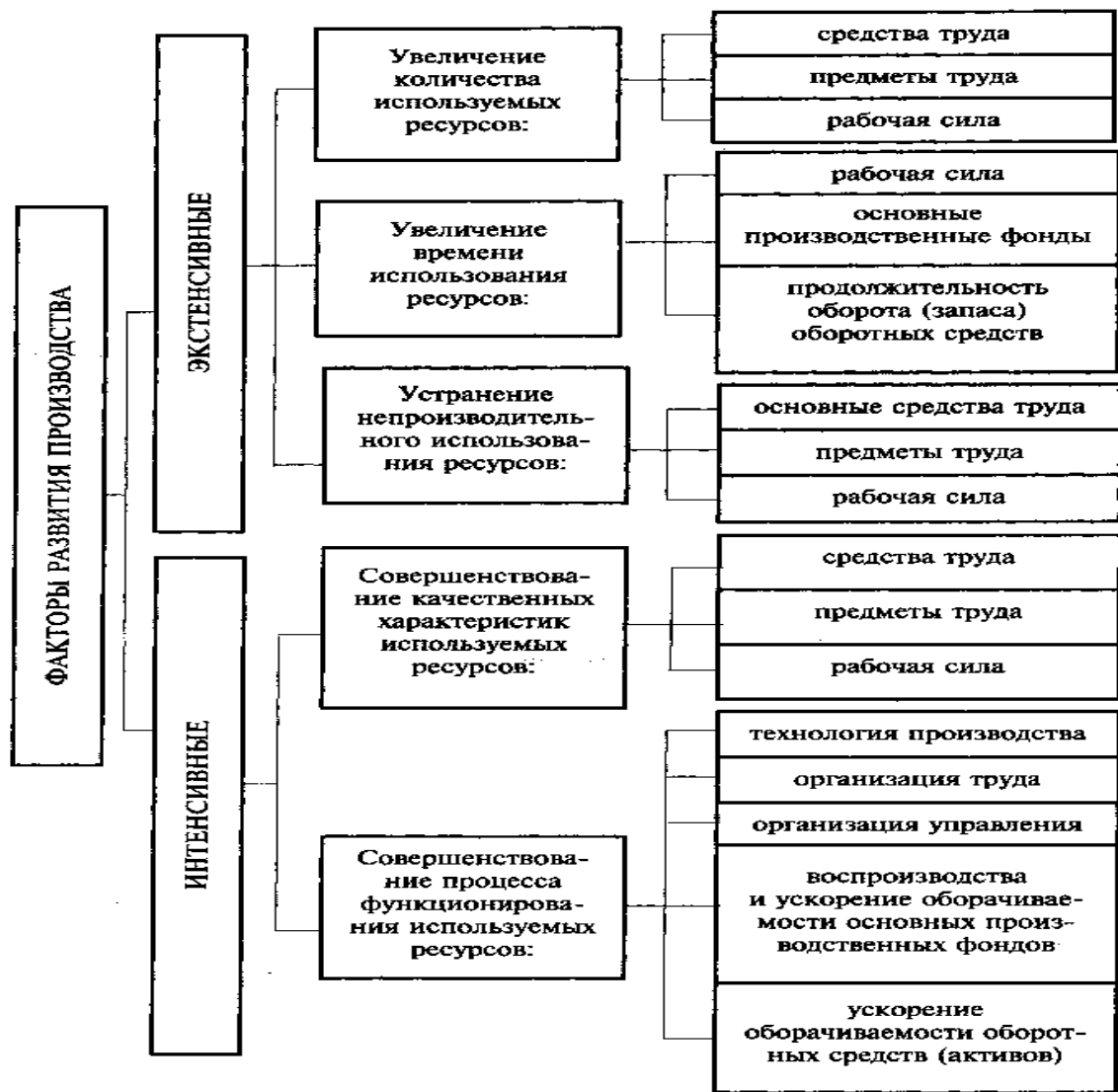


Рисунок 1.4 – Классификация факторов экстенсивного и интенсивного развития производства

Факторы можно разделить на группы [32]:

- внешние – факторы, отражающие состояние внешней среды, в которой предприятие осуществляет хозяйственную деятельность (включают денежно-кредитную и налоговую политику государства, состояние рынка, состояние взаиморасчетов в экономике, степень государственного регулирования экономики, состояние экономики региона, отрасли, развитие научно-технического прогресса;

- внутренние – факторы, отражающие состояние экономики предприятия. Включают качество и конкурентоспособность продукции, эффективность использования производственных ресурсов, инновационную и инвестиционную политику, политику распределения доходов и формирования запасов и затрат, собственное платежное поведение предприятия.

Содержание анализа во многом определяется степенью доступности для пользователя анализа информационных потоков организации [39].

Для полноценного экономического анализа необходима обширная информация, которую можно сгруппировать следующим образом:

бухгалтерская отчетность организации – для общей оценки ее финансово-экономического положения;

данные внутреннего управленческого учета – для оценки инвестиционной, производственной (текущей) и финансовой деятельности организации;

внешняя и внутренняя маркетинговая информация – для оценки рыночной деятельности организации.

Основным источником информации для проведения финансового анализа служит финансовая (бухгалтерская) отчетность, которая составляется в соответствии с гл. 3 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [13], проведение экономического анализа возможно и зачастую необходимо на основе бухгалтерской отчетности [6, 7, 8, 9].

По бухгалтерской отчетности можно и нужно оценивать не только финансовые аспекты деятельности организации, но и ее деятельность в сферах производства, инвестиций, сбыта продукции, налогового планирования, использования ресурсов и других важных аспектах [19].

В соответствии с действующими нормативными документами в состав годовой бухгалтерской отчетности включаются следующие документы, которые приведены на рисунке 1.5.

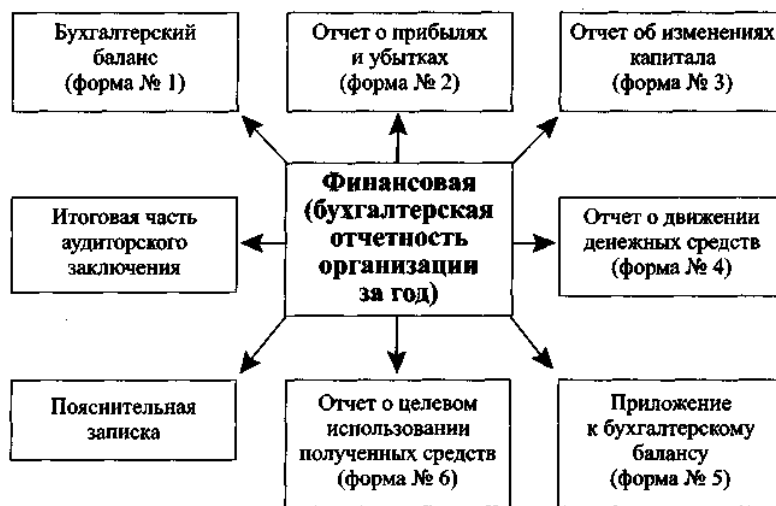


Рисунок 1.5 – Финансовая отчетность организации

Важнейшим источником информации о финансовом положении предприятия на отчетную дату является форма № 1 «Бухгалтерский баланс».

Бухгалтерский баланс предприятия – это отражение его финансового состояния на конкретный момент времени [24].

Бухгалтерский баланс предприятия позволяет определить состав и структуру имущества предприятия, ликвидность и оборачиваемость оборотных средств, наличие собственного капитала и обязательств (внешних источников ресурсов), состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности.

Как форма отчетности бухгалтерский баланс является одним из основных источников информации для анализа финансового состояния предприятия. Анализ бухгалтерского баланса позволяет получить достаточно наглядное и непредвзятое представление об имущественном и финансовом положении предприятия. В бухгалтерском балансе отражено состояние средств предприятия в денежной оценке на определенную дату в двух разрезах: по составу, по источникам формирования. Таким образом, можно получить представление о том, куда вложены средства предприятия (актив баланса) и каковы источники этих вложений (пассив баланса).

Бухгалтерский баланс – это не просто важнейшая форма отчетности, но и один из основных элементов метода бухгалтерского учета: способ обобщенного

отражения и экономической группировки средств предприятия в денежной оценке по их видам и источникам образования на определенную дату.

Требования к информации, используемой в финансовом анализе:

полнота;

достоверность;

оперативность;

пригодность для автоматизированной обработки.

Бухгалтерская отчетность является открытой (публичной) и предназначена как для внутренних (руководство компании), так и для внешних пользователей: учредителей (участников), инвесторов, кредитных организаций, кредиторов, покупателей, поставщиков, органов государственной статистики и других, предусмотренных законодательством Российской Федерации [25].

1.3 Анализ формирования прибыли предприятия и факторов ее изменения

Так как основной целью создания любого коммерческого предприятия является систематическое получение прибыли, то вполне логичным представляется целенаправленная деятельность хозяйствующего субъекта по увеличению размера этой прибыли. Как правило, эта деятельность заключается в разработке и внедрении различных технических, организационных и организационно-технических мероприятий, направленных на снижение затратности производства и совершенствование его технологии.

Показатели экономической эффективности предприятия не могут дать исчерпывающего представления о том, за счет каких факторов произошли те или иные изменения или наметились те или тенденции. В этом случае возникает необходимость расчета и анализа более детализированных показателей, характеризующих эффективность конкретных мероприятий.

Прибыльность принято считать основным показателем успешной работы подразделения или организации в целом, который в дальнейшем учитывается ее руководителями при начислении премий сотрудникам. Несмотря на чрезмерную

популярность показателей прибыли как критерия оценки успешной работы организации, существуют слабые стороны данных критериев:

1) возможное манипулирование показателями прибыли с целью сокрытия фактических результатов, когда прибыльность растет не за счет собственного капитала, а за счет заемного;

2) прибыль ни в коем случае нельзя считать показателем ценности организации. Показатели прибыли и нормы возврата инвестиций отражают результативность, эффективность деятельности организации за прошедший период времени, а не ее возможности и потенциал успешной работы в будущем;

3) резкое увеличение прибыли скорее свидетельствует о приближающемся крушении организации, чем об улучшении ее деятельности, т. к. большинство программ, направленных на увеличение прибыли, являются «выжиманием последних соков» из имеющихся средств.

Отчет о финансовых результатах (форма № 2) содержит показатели доходов и расходов по обычным видам деятельности. Прочих доходов и расходов, прибыли (убытка) до налогообложения, чистой прибыли (убытка) отчетного периода нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Отчет включает показатели за отчетный период, а также за аналогичный период прошлого года, что позволяет проводить сравнительный анализ.

В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Прибыль обеспечивает предприятию возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия. На основе налога на прибыль формируются бюджетные доходы. Поэтому прибыль является конечным результатом деятельности предприятия.

Можно произвести большой объем продукции, однако, если она не будет реализована или реализована по цене, не обеспечившей получение прибыли, то предприятие окажется в тяжелом финансовом положении. Поэтому одна из важнейших составных частей финансового анализа – это анализ формирования прибыли. Анализ прибыли находится в непосредственной связи с порядком ее формирования.

Общая сумма прибыли (балансовая прибыль), полученная предприятием за определенный период, состоит из:

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

прибыли (убытка) от прочей реализации;

прибыли (убытка) от внереализационных операций.

Прибыль (убыток) от реализации продукции, услуг, выполненных работ рассчитывается как разность между суммой выручки от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизов) и величиной затрат на производство и реализацию продукции услуг, работ, включаемых в себестоимость.

Основную часть прибыли предприятия получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности (рисунок 1.6) [25, с.315]:

объема продаж продукции;

ее структуры;

себестоимости;

уровня среднереализационных цен.

Объем продаж продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли.



Рисунок 1.6 – Схема формирования балансовой прибыли

Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема продаж происходит уменьшение суммы прибыли.

Прибыль (убыток) от прочей реализации определяется как разность между рыночной ценой за проданное имущество, материальные ценности, принадлежащие предприятию, и их первоначальной или остаточной стоимостью.

Прибыль (убыток) от внереализационных операций рассчитывается как разность между доходами и расходами, не связанными с производством продукции, услуг, выполнением работ, продажей имущества.

Особое внимание в процессе анализа и оценки динамики финансовых результатов следует обратить на значимую и существенную статью их формирования – прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг как важнейшую составляющую чистой прибыли и зачастую по своему объему значительно превышающую ее.

На рисунке 1.7 представлена структурно-логическая модель факторного анализа прибыли от основной (операционной) деятельности.

На формирование прибыли от продаж оказывают прямое воздействие следующие показатели-факторы:

- выручка-нетто,
- себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг),
- коммерческие расходы,
- управленческие расходы.

Выручка-нетто – выручка от продажи товаров, поступления от выполнения работ, оказания услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей.

Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) включает учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в части проданных товаров в отчетном периоде.

Коммерческие расходы – это расходы, понесенные организацией при продаже выпущенной продукции. На промышленных предприятиях к ним относят затраты, связанные со сбытом продукции: расходы на рекламу, представительские расходы, на затаривание и упаковку готовой продукции и доставку ее на станцию отправления, на погрузку в транспортные средства, комиссионные сборы и другие аналогичные по назначению расходы.

Управленческие расходы – это общехозяйственные расходы, которые в соответствии с учетной политикой не включены в состав себестоимости проданных товаров. Управленческие расходы включают:

административно-управленческие расходы;
расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производством;

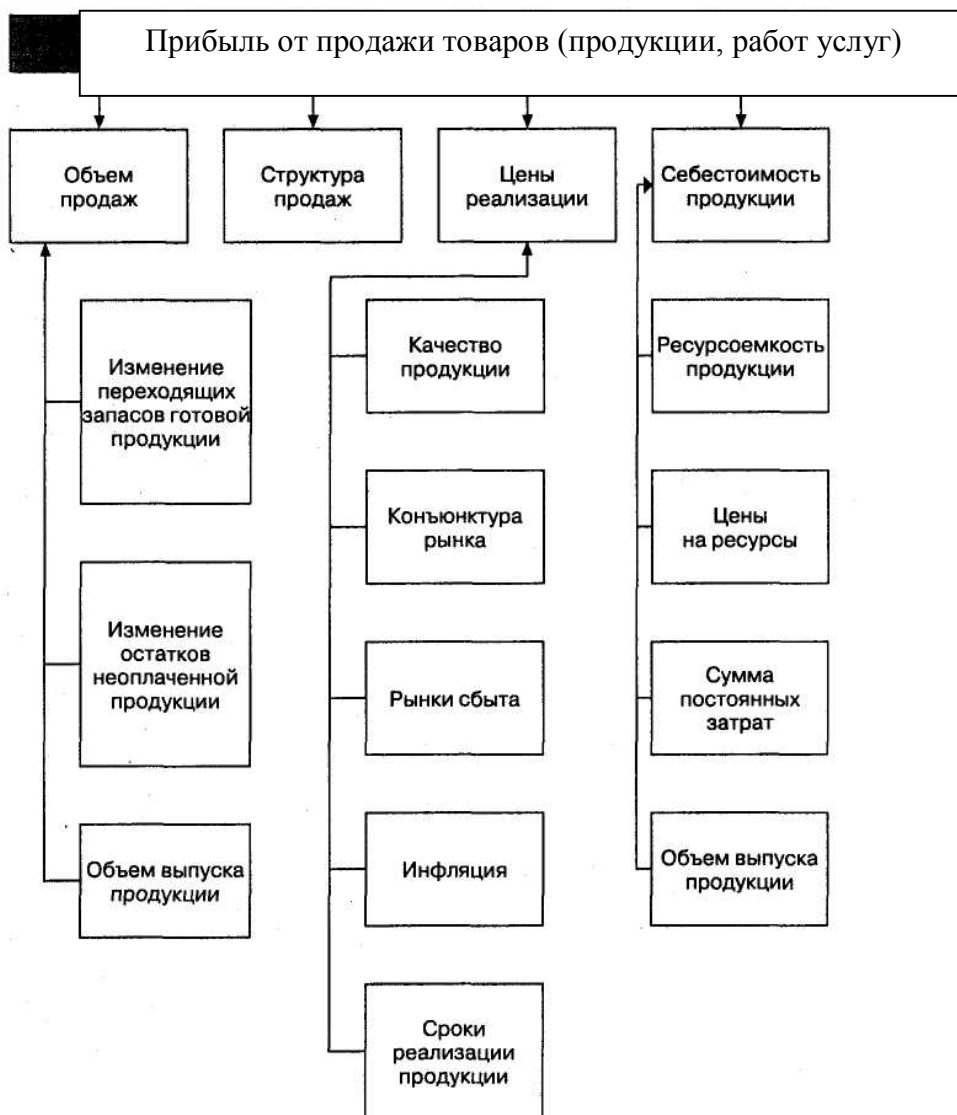


Рисунок 1.7 – Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли основной (операционной) деятельности

Управленческие расходы включают:

административно-управленческие расходы;
расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производством;
амортизационные отчисления;

расходы на ремонт основных средств и арендная плата за помещения управленческого и общехозяйственного назначения;

расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг;

другие аналогичные по назначению расходы.

С учетом рассмотренных показателей-факторов прибыль от продаж (Пр) определяется по формуле:

$$ПР = В - С - КР - Ур, \quad (1.1)$$

где В – выручка (нетто) от продажи товаров (работ, услуг), тыс. руб.;

С – себестоимость товаров (продукции, работ, услуг), тыс. руб.;

Кр – коммерческие расходы;

Ур – управленческие расходы.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли (которые определяются по каждому виду продукции) (рисунок 1.8) [50, с.472]:

увеличение объемов реализации продукции;

снижение ее себестоимости;

повышение качества товарной продукции;

реализация ее на более выгодных рынках и т.д.

Рисунок 1.8 – Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации продукции

Нельзя рассчитывать на увеличение продажной цены продукции, не готовясь к снижению объема её сбыта или увеличению затрат, связанных с улучшением её качества, применением более дорогой упаковки и ростом других статей переменных и постоянных затрат. Или, трудно рассчитывать снизить переменные затраты на единицу продукции (расход сырья и материалов), не вложив дополнительные деньги в покупку ресурсосберегающего оборудования,

амортизация которого отразится на величине постоянных затрат. Словом, решение экономических проблем, связанных с бизнесом должны рано или поздно привести предпринимателя к важнейшему принципу экономического управления, сводящемуся к простой фразе: «всё надо считать».

Использование чистой прибыли собственниками организации осуществляется в соответствии с учредительными документами. Чистая прибыль может быть использована на следующие цели:

- на формирование резервного фонда;
- на выплату дивидендов (если это акционерное общество);
- на прирост внеоборотных активов организации (формирование фонда накопления);
- на формирование фонда социальной сферы;
- на формирование фонда потребления.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет в виде налогов и сборов. Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство с целью наращивания прибыли в перспективе. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда и материальном стимулировании.

Анализ эффективности распределения прибыли можно провести с помощью специальной группы коэффициентов. Целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение степени оптимальности распределения.

2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ИП СЫРЦОВА Е.М.

2.1 Характеристика предприятия

Кондитерский цех «Пышка» (ИП Сырцова) был организован в ноябре 2009 года. С начала работы в цехе числилось 20 человек и выпускалось 2000 кг продукции. Это было в основном печенье. С декабря 2009 года начали производство кулинарной продукции – различные печеные и жареные изделия с начинкой. С августа 2010 года освоили производство тортов, а в 2012 году зефир ручной работы. В Настоящее время торты составляют 75% выпускаемой продукции, кулинария – 20%, печенье – 5%.Общей объем производства приближается к 10000 кг.

Руководителем предприятия является управляющий цехом, который назначается индивидуальным предпринимателем. В подчинении управляющего находятся главный бухгалтер, главный технолог, заведующий складом и менеджер по сбыту.

Поставкой сырья на производство занимается заведующий складом.

Производством руководит главный технолог.

Менеджер по сбыту занимается поиском крупных потребителей и организацией сбыта продукции (ярмарки, выездная торговля, обслуживание мероприятий и т.д.)

Документооборотом и финансовыми операциями предприятия руководит главный бухгалтер.

В таблице 2.1 приведены основные показатели производственно – хозяйственной деятельности ИП Сырцова Е.М. за 2013-2015 гг.

Таблица 2.1 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Ед.изм.	2013 г	2014 г.	2015 г	Отклонение, %		
					2014г/ 2013г	2015г/ 2014г	2015г/ 2013г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	48 582	22 226	21 348	45,7	96,0	43,9
в том числе							
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	15 813	6 753	6 418	42,7	95,0	40,6
<i>Мелкооптовая торговля</i>	тыс.руб.	27 100	11 684	10 580	43,1	90,6	39,0
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	5 669	3 789	4 350	66,8	114,8	76,7
2. Выручка от продажи продукции (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей)	тыс.руб.	41 780	16 716	13 440	40,0	80,4	32,2
в том числе							
<i>Оптовая торговля</i>	тыс.руб.	13 333	4 955	3 930	37,2	79,3	29,5
<i>Мелкооптовая торговля</i>	тыс.руб.	23 714	8 989	6 833	37,9	76,0	28,8
<i>розничная торговля, прочая реализация</i>	тыс.руб.	4 733	2 772	2 677	58,6	96,6	56,6
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	26 393	12 436	6 964	47,1	56,0	26,4
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	9 129	8 065	6 364	88,3	78,9	69,7
5. Управленческие расходы	тыс.руб.	0	0	0	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	6 258	-3 785	112	-60,5	-3,0	1,8
7. Рентабельность продукции	%	23,7	-30,4	1,6	-128,4	-5,3	6,8
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	6 258	-3 785	112	-60,5	-3,0	1,8
9. Среднесписочная численность	чел.	24,0	33,0	38,0	137,5	115,2	158,3
в том числе <i>рабочие</i>	чел.	21,0	28,0	31,0	133,3	110,7	147,6
<i>руководители</i>	чел.	1,0	1,0	1,0	100,0	100,0	100,0
<i>специалисты и другие служащие</i>	чел.	2,0	4,0	6,0	200,0	150,0	300,0

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
10. Среднемесячная производительность одного работника	тыс.руб.	145,1	42,2	29,5	29,1	69,8	20,3
12. Фонд оплаты труда ППП	тыс.руб.	4 431,0	6 436,0	7 904,0	145,2	122,8	178,4
13. Среднемесячная заработная плата	руб.	15 385,4	16 252,5	17 333,3	105,6	106,7	112,7
15. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	8 810,0	10 046,5	8 210,0	114,0	81,7	93,2
16. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс.руб.	14 878,0	9 703,5	4 443,0	65,2	45,8	29,9
17. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	11 993	8 260	3 144	68,9	38,1	26,2
18. Среднегодовая стоимость активной части основных фондов	тыс.руб.	6 448,0	4 537,5	2 743,5	70,4	60,5	42,5
19. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	11 660,0	10 382,0	9 552,5	89,0	92,0	81,9
20. Фондоотдача основных фондов	руб.	3,5	2,0	4,3	58,1	211,3	122,7
21. Фондоотдача активной части ОФ	руб.	6,5	3,7	4,9	56,9	133,0	75,6
22. Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	499,7	250,3	82,7	50,1	33,0	16,6
24. Капиталоотдача	руб.	0,3	-0,2	0,0	-76,7	-4,3	3,3
25. Рентабельность собственного капитала	%	0,7	-0,4	0,0	-53,0	-3,6	1,9
26. Коэффициент независимости	-	0,3	0,5	0,6	150,7	117,3	176,7
27. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-	-0,5	0,0	0,4	-6,3	1 193,6	-75,8

Продолжение таблицы 2.1

Показатели	Ед.изм.	2012 г	2013 г.	2014 г	Отклонение, %		
					2013г/ 2012г	2014г/ 2013г	2014г/ 2012г
28. Общий показатель платежеспособности		0,85	1,18	0,81	139,1	69,1	96,2
29. Коэффициент "критической оценки"		7,10	1,97	0,32	27,7	16,2	4,5
30. Коэффициент текущей ликвидности	-	20,44	4,21	3,25	20,6	77,2	15,9
31. Коэффициент капитализации (U1)		1,18	0,73	0,68	61,9	92,7	57,4
32. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U2)		-0,35	0,42	0,36	-119,6	85,2	-101,9
33. Коэффициент финансовой независимости (U3)		0,46	0,58	0,60	126,0	103,2	130,0
34. Оборачиваемость материальных средств (запасов)	дней	0,2	0,4	0,5	203,0	135,5	275,1
35. Оборачиваемость денежных средств	дней	0,8	2,0	4,5	246,0	221,5	544,8
36. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	обороты	10,5	4,0	5,0	38,6	124,1	47,9
37. Срок погашения дебиторской задолженности	дней	34,8	90,2	72,7	259,3	80,6	208,9
38. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	обороты	12,5	11,3	5,2	90,0	46,3	41,6
39. Срок погашения кредиторской задолженности	дней	29,1	32,4	70,0	111,1	216,1	240,2

2.2 Анализ производства и реализации продукции

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реализовать.

Темпы роста объема и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет большое значение.

Данные для оценки динамики производства и реализации продукции приведены в таблице 2.1 по строкам 1 - 2.

Рассмотрим показатели по товарной и реализованной продукции.

За период 2013 – 2015 гг. происходит существенное снижение объема производства продукции, практически в 2 раза (-56%). Реализованная продукция снижена на 28340,3 тыс. руб. (-68%).

Следовательно, на предприятии наблюдается количественное снижение выпуска и реализации продукции.

При рассмотрении структуры товарооборота ИП Сырцова Е.М. наибольший удельный вес занимает мелкооптовая торговля, на конец 2015 г. данный показатель равен 50,84%. За анализируемый период структура товарооборота существенно не меняется. За три года происходит достаточно высокий рост удельного веса розничной торговли (+9%), и при этом наблюдается снижение мелкооптовой торговли на 6%. Удельный вес оптовой торговли снижен на 3%.

В абсолютном выражении снижение происходит по всем видам деятельности:

- в розничной торговле, реализация снижена на 2056,0 тыс. руб. или на 42%
- по мелкооптовой торговле снижение составило 71% или 16772,0 тыс. руб.
- снижение по оптовой торговле 71% или 9402,0 тыс. руб.

На рисунке 2.1 приведена динамика оборота по видам деятельности ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

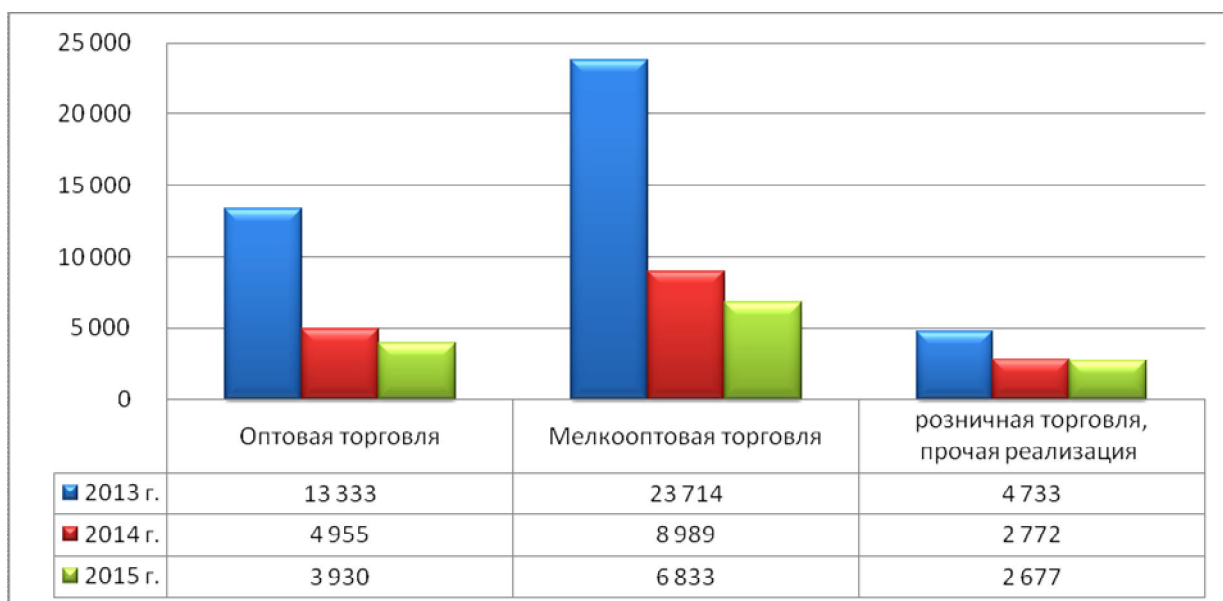


Рисунок 2.1 – Динамика товарооборота ИП Сырцова Е.М. по видам деятельности за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

В общем, при рассмотрении динамики оборота по видам деятельности наблюдается явное снижение выпуска продукции, что связано с ростом конкуренции в данном виде деятельности.

2.3 Анализ основных фондов предприятия

Основные фонды предприятия – основа производства. Основные фонды – средства труда многократно участвующие в производственных циклах, не изменяя при этом первоначальную форму, перенося свою стоимость на выпускаемую продукцию частями по мере износа.

Основные информационные источники для проведения оценки основных фондов: форма №1 «Бухгалтерский баланс», «Приложение к бухгалтерскому балансу предприятия» раздел «Состав и движение основных средств» и др.

2.3.1 Анализ динамики среднегодовой стоимости основных фондов их состава и структуры

Основные фонды возможно учитывать по *первоначальной, остаточной, восстановительной стоимости.*

Стоимость основных фондов на начало и на конец периода различаются значительно, в связи с чем в расчетах экономических показателей используют среднегодовую стоимость.

Анализ структуры основных средств предприятия способствует оценить размер и структуру вложенного капитала в основные фонды.

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 ходе этого анализа оценим размеры и структуру вложений капитала предприятия в основные средства, выявим главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) ИП Сырцова Е.М..

Среднегодовая стоимость основных фондов и их динамика представлена в таблице 2.1,2.2.

Структура основных фондов ИП Сырцова Е.М. в течение анализируемого периода существенно не изменилась.

За 2013 – 2015 гг. на предприятии наблюдается существенное снижение среднегодовой стоимости основных фондов 8850,0 тыс. руб. (-73,8%), что связано в первую очередь с сокращением объема выпускаемой продукции.

При рассмотрении структуры основных фондов за 2015 г. наибольший удельный вес занимает активная часть 59,5% от общей стоимости основных средств.

За три года доля активной части повышена на 5,7%. Стоимость активной части основных средств за 2015 г. составила 1870,0 тыс. руб. за 2013 – 2015 гг. стоимость актива существенно снижена (- 4579,0 тыс. руб. или 71%). Снижение активной части связано в основном с реализацией машин и оборудования на общую стоимость за 2013 – 2015 гг. 3852,0 тыс. руб. или на 96%.

Снижение стоимости оборудования в условиях спада объемов собственного производства является обоснованным, тем не менее, не способствует развитию предприятия, делая данный вид деятельности более перспективным.

Снижение стоимости транспортных средств, за три года составило 756,0 тыс. руб. (- 39,9%), что также связано со снижением объемов выпускаемой продукции.

Стоимость пассивной части основных фондов снижена на 4271 тыс. руб.

В структуре пассивной части наибольший удельный вес занимают сооружения. За 2015 год удельный вес сооружений в структуре пассива составил 56,3% и повышен за три года на 43%. За три года стоимость сооружений возросла на сумму 20,0 тыс. руб. или на 1%.

Наибольшую долю в основных средствах на конец периода составляют:

- транспортные средства (36,2% в 2015 г.и 15,4% в 2013г.) удельный вес увеличен на 20,4%.

- здания (17,7% в 2015 г. и 40,4% в 2013г.) удельный вес снижен на 22,7% в общем объеме ОПФ;

- машины и оборудование (5,1% в 2015 г и 33,4% в 2013 г.) удельный вес снижен на 23% в общем объеме ОПФ предприятия;

2.3.2 Анализ движения основных фондов

В процессе производства со временем или в результате изменения технологии часть основных средств списывается с баланса и, наоборот, вновь приобретенные основные средства зачисляются на баланс предприятия. О том, насколько быстро идет этот процесс, можно судить по коэффициентам выбытия и обновления основных средств.

Коэффициент обновления отражает интенсивность обновления основных фондов за отчетный период. Рассчитывается отдельно по всем поступившим основным фондам и отдельно по вступившим в действие.

Коэффициент выбытия характеризует долю выбывших из сферы производства за отчетный период основных производственных фондов.

Большие значения этих коэффициентов наблюдаются тогда, когда на предприятии идет интенсивная замена оборудования вследствие реконструкции или модернизации производства. Оценку движения основных производственных фондов в анализируемом периоде проведем на основе коэффициентов, которые анализируются в динамике за ряд лет.

Методы расчета движения и состояния ОС приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Методы расчета движения и состояния основных средств

Наименования показателей	Методы расчета	Экономическая интерпретация
1. Показатели движения		
1.1. Коэффициент обновления (Коб)	$\frac{\text{Стоимость новых ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец отчетного года}}$	<i>Доля новых ОС на предприятии</i>
1.2. Коэффициент выбытия ОС (Квыб)	$\frac{\text{Стоимость всех выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало отчетного года}}$	<i>Доля выбывших ОС за период</i>
1.3. Коэффициент прироста (Кпр)	$\frac{\text{Сумма прироста ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало отчетного года}}$	<i>Темп прироста ОС</i>

В таблице 2.4 приведен расчет коэффициентов движения основных производственных фондов за 2013 г., 2014г., 2015 гг.

Коэффициент поступления в основных фондов в 2014 г. составил 12% в 2013 г. данный коэффициент снижен до 11% в 2014 году и на конец 2015 г. составляет всего 8%. Причем все поступившие ОПФ являются новыми. Таким образом, по данным анализа происходит процесс снижения обновления основных производственных фондов.

Коэффициент выбытия основных фондов в 2013 году составил 0%, в 2014 году составил 26%. В 2015 году коэффициент вырос до 36%. Динамика данного показателя свидетельствует о сокращении производственной базы.

Коэффициент прироста основных фондов в 2013 году составил 13%, в 2014 году имеет отрицательное значение -17%, аналогичная ситуация и в 2015 г. (-30%), следовательно стоимость основных фондов снижена в 2015 г. на 30%.

Таблица 2.4 - Расчет коэффициентов движения основных производственных фондов ИП Сырцова Е.М.
за 2013 - 2015 гг.

Показатели	Коэффициент поступления			Коэффициент выбытия			Коэффициент прироста			Коэффициент компенсации выбытия		
	2013г.	2014г.	2015г.	2013г.	2014г.	2015г.	2013г.	2014г.	2015г.	2013г.	2014г.	2015г.
Всего ОПФ	0,12	0,11	0,08	0,00	0,26	0,36	0,13	-0,17	-0,30	51,42	0,34	0,16
<i>Пассивная часть</i>	0,14	0,00	0,17	0,00	0,00	0,53	0,16	0,00	-0,43	-	-	0,19
Здания	0,15	0,00	0,19	0,00	0,00	0,56	0,18	0,00	-0,46	-	-	0,19
Сооружения и передаточные устройства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
<i>Активная часть</i>	0,10	0,26	0,00	0,01	0,52	0,11	0,10	-0,34	-0,11	21,38	0,34	0,00
Машины и оборудование	0,07	0,24	0,00	0,01	0,53	0,00	0,06	-0,38	0,00	10,87	0,28	-
Транспортные средства	0,24	0,43	0,00	0,00	0,59	0,51	0,32	-0,28	-0,51	-	0,52	0,00
Производственный и хозяйственный инвентарь	0,05	0,07	0,00	0,00	0,04	0,00	0,05	0,03	0,00	-	1,70	-
Другие виды основных средств	0,12	0,11	0,08	0,00	0,26	0,36	0,13	-0,17	-0,30	51,42	0,34	0,16

Динамика движения основных фондов по годам приведена на рисунке 2.2.

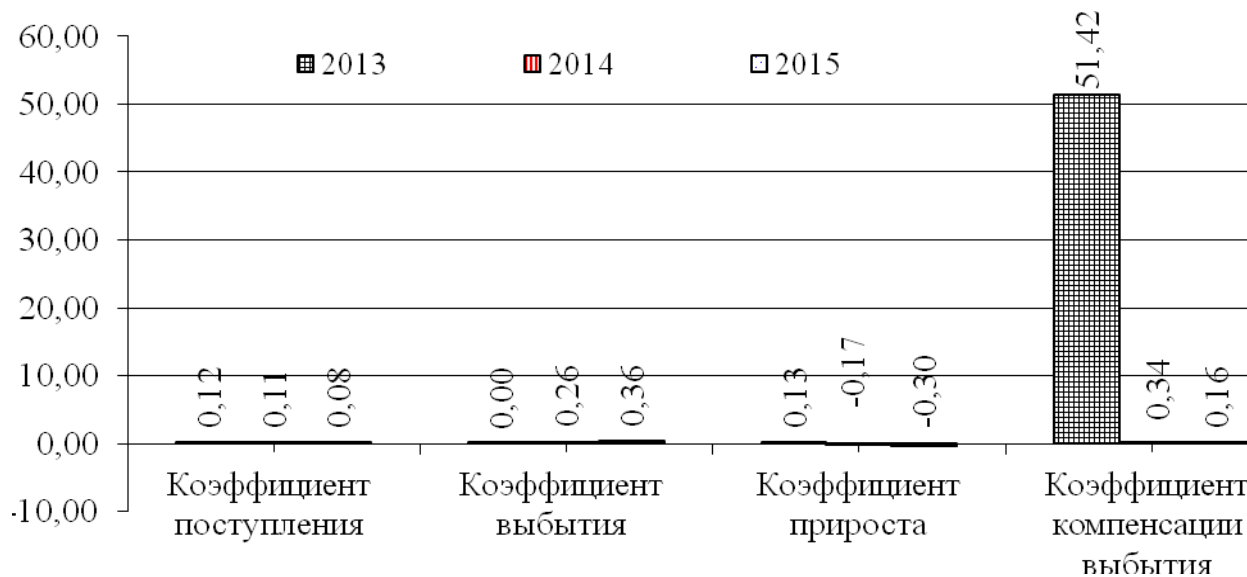


Рисунок 2.2 – Динамика коэффициентов движения основных производственных фондов ИП Сырцова Е.М. за 2013 - 2015 гг.

Анализ коэффициентов прироста показывает, что вложение средств в основной капитал осуществляется не регулярно, т.е. по необходимости. Следовательно, предприятие делает запас оборудования «впрок» и не несет дополнительных затрат, связанных с его хранением и амортизационными отчислениями.

2.3.3 Анализ технического состояния основных фондов

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

В таблице 2.5 приведена шкала экспертных оценок для определения коэффициента износа при обследовании технического состояния машин и оборудования

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

$$K_{и} = I / C_{перв.} \cdot 100 \% \quad (2.1)$$

Таблица 2.5 - Шкала экспертных оценок для определения коэффициента износа при обследовании технического состояния машин и оборудования

<i>Оценка состояния</i>	<i>Характеристика технического состояния</i>	<i>Коэффициент износа, %</i>
Новое	Новое, установленное и еще не эксплуатировавшееся оборудование, в отличном состоянии	До 5
Очень хорошее	Практически новое оборудование, бывшее в недолгой эксплуатации и не требующее ремонта или замены каких-либо частей	До 15
Хорошее	Бывшее в эксплуатации оборудование, полностью отремонтированное или реконструированное, в отличном состоянии	16-35
Удовлетворительное	Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее некоторого ремонта или замены отдельных мелких частей, таких как подшипники, вкладыши и др.	36-60
Условно пригодное	Бывшее в эксплуатации оборудование в состоянии, пригодном для дальнейшей эксплуатации, но требующее значительного ремонта или замены главных частей, таких как двигатель и другие ответственные узлы	61-80
Неудовлетворительное	Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее капитального ремонта, такого как замена рабочих органов основных агрегатов	81-90
Негодное к применению или лом	Оборудование, в отношении которого нет разумных перспектив на продажу, кроме как по стоимости основных материалов, которые можно из него извлечь	91-100

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

$$K_{г} = C_{ост} / C_{перв.}; \quad (2.2)$$

Показатели технического состояния основных фондов износа и годности приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели технического состояния основных фондов износа и годности

Показатели	2013	2014	2015	Изменение, +/-		
				2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
4. Коэффициент износа ОФ, %	43,07	75,27	74,24	32,2	-1,0	31,2
Здания	50,45	87,38	91,00	36,9	3,6	40,5
Сооружения	4,42	1,80	0,00	-2,6	-1,8	-4,4
Машины и оборудование	51,03	99,08	94,91	48,0	-4,2	43,9
Транспортные средства	0,00	0,00	4,20	0,0	4,2	4,2
Инструмент, хозяйственный инвентарь и другие ОФ	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0
Коэффициент годности ОФ%,	56,93	24,73	25,76	-32,2	1,0	-31,2
Здания	49,55	12,62	9,00	-36,9	-3,6	-40,5
Сооружения	95,58	98,20	100,00	2,6	1,8	4,4
Машины и оборудование	48,97	0,92	5,09	-48,0	4,2	-43,9
Транспортные средства	100,00	100,00	95,80	0,0	-4,2	-4,2
Инструмент, хозяйственный инвентарь	100,00	100,00	100,00	0,0	0,0	0,0

В соответствии со шкалой экспертных оценок для определения коэффициента износа при обследовании технического состояния машин и оборудования техническое состояние активной части основных фондов ИП Сырцова Е.М. можно определить как удовлетворительное. Это говорит о стабильном производственном потенциале предприятия.

2.3.4 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.

Показатели эффективности использования основных производственных фондов ИП Сырцова Е.М. приведены в таблице 2.1 и на рисунке 2.3.

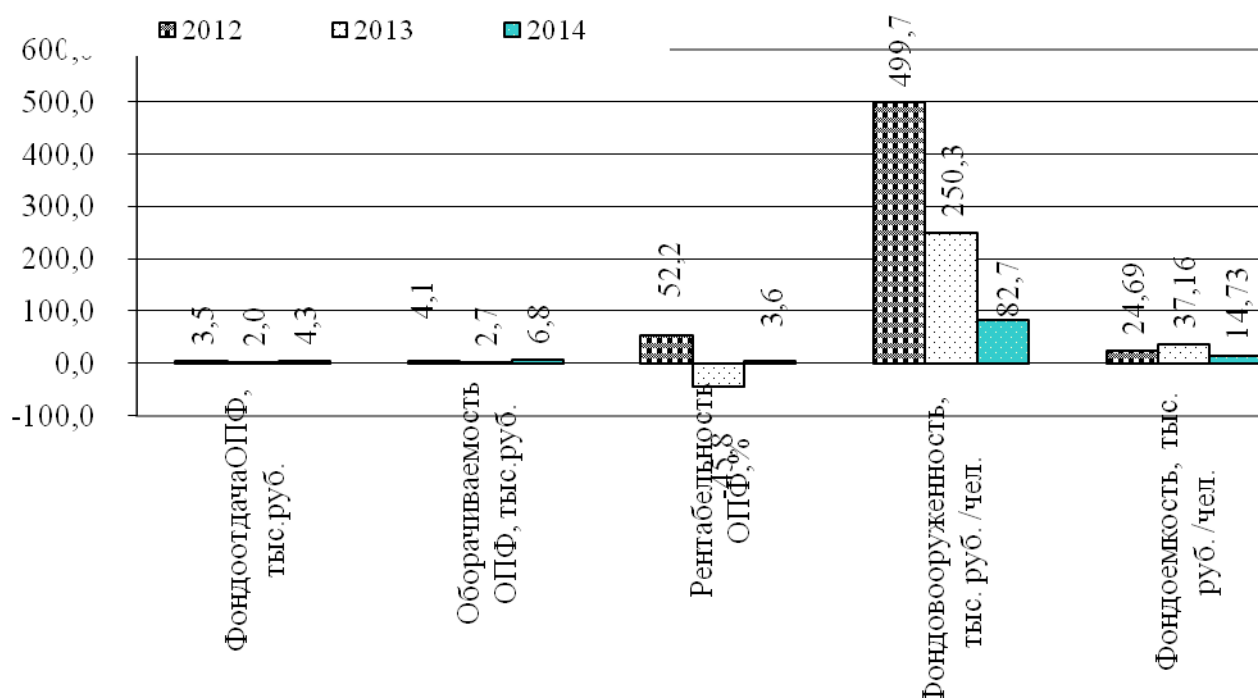


Рисунок 2.3 – Динамика показателей эффективности использования основных фондов ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Исходя из данных таблицы видно, что фодоовооруженность снижается за 3 года на 40,3%. Наблюдается также снижение рентабельности производства на 93%.

Коэффициент фондоотдачи за три года повышается. В 2015 г. значение данного показателя составило 4,3 руб. на 1 рубль основных фондов, что на 0,79 руб., или на 22,7 % выше данного показателя за 2013 г.

2.4 Анализ использования 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."

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.

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.

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.

Расчетные данные таблицы 2.1 показывают, что за период 2013 - 2015 гг. численность организации увеличена на 14 чел., что составило 58,3%.

Основные изменения наблюдаются в категории рабочих. За анализируемый период численность по данной категории увеличена на 10 человек, или на 48%.

В категории руководителей за период 2013 – 2015 гг. численность не изменилась. В категории служащих рост численности составил 4 чел.

2.4.1 Анализ производительности труда ИП Сырцова Е.М.

При анализе производительности применяется система показателей: обобщающих, частных, вспомогательных. К обобщающим показателям возможно отнести: среднегодовую, среднедневную и среднечасовую выработки продукции одной штатной единицей, среднегодовая выработка на одного работающего в стоимостном выражении.

К частным показателям относят: трудоемкость продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 человеко-день или человеко-час.

К вспомогательным показателям относят: затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

За 2013 – 2015 гг. на фоне снижения производства более чем на 50% происходит рост среднесписочной численности (+58%), что приводит к существенному снижению производительности труда (-79,7%) на 115,6 тыс. руб./чел. Данные показатели свидетельствуют о низкой степени загруженности работников предприятия.

2.4.2 Анализ фонда заработной платы

Оценку трудовых ресурсов, динамику производительности труда желательно рассматривать совместно с оплатой труда работников.

Средства затрачиваемые на оплату труда необходимо использовать в следующей пропорции: темпы роста производительности труда всегда превышают темпы роста его оплаты. Данные условия создают возможность

наращивания объемов производства. В связи с вышесказанным оценка затрат на оплату труда на предприятии имеет большое значение.

Расчет показателей оплаты труда сведен в таблице 2.1, а так же в таблицах 2.7,2.8.

Таблица 2.7 – Динамика среднемесячной заработной платы по категориям рабочих ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Годы			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.			
Среднемесячная заработная плата на 1 рабочего, тыс. руб.	15,385	16,253	17,333	105,6	106,7	112,7
в том числе:						
Рабочие	13,988	14,602	15,202	104,4	104,1	108,7
руководители	29,903	30,151	32,823	100,8	108,9	109,8
Специалисты	22,800	24,332	25,764	106,7	105,9	113,0

Расчетные значения таблиц показывают, за анализируемый период сумма средств направленных на оплату труда работников увеличилась на 78,4% или на 3473,0 тыс. руб. Рост среднемесячной заработной платы за анализируемый период составил 12,7% или 1948,0 руб.

За анализируемый период рост фонда оплаты труда наблюдается по всем категориям работников. Наибольший рост наблюдается в категории специалисты, более чем в 3 раза, что связано с ростом среднемесячной заработной платы по данной категории за период 2013 – 2015 гг. на 13% или на 2964 тыс. руб.

По категории рабочие рост фонда оплаты труда составил 60,4% или 2130 тыс. руб., а среднемесячная заработная плата по данной категории увеличена на 8,7% или на 1214 руб. Превышение темпов роста фонда оплаты труда над ростом среднемесячной заработной платы произошло благодаря росту среднесписочной численности по данной категории.

Таблица 2.8 – Анализ использования фонда оплаты труда ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Годы						Темп роста, %		
	2013		2014		2015		2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
	тыс. руб.	уд. Вес., %	тыс. руб.	уд. Вес., %	тыс. руб.	уд. Вес., %			
Объем товарной продукции,%	48 582		22 226		21 348		45,7	96,0	43,9
Фонд заработной платы ППП, %	4 431	100	6 436	100	7 904	100	145,2	122,8	178,4
в том числе:									
рабочие	3 525	79,6	4 906	76,2	5 655	71,5	139,2	115,3	160,4
руководители	359	8,1	362	5,6	394	5,0	100,8	108,9	109,8
специалисты	547	12,3	1 168	18,1	1 855	23,5	213,4	158,8	339,0
Заработная плата на 1 руб. объема продукции, коп	9,1		29,0		37,0		317,5	127,9	405,9
Среднемесяч ная производител ьность труда	145		42		29		29,1	69,8	20,3

Рост фонда оплаты труда приводит к значительному повышению затрат на один рубль товарной продукции, более чем в 4 раза.

Следовательно темпы роста фонда оплаты труда опережают темпы роста производительности труда на 20%, что негативно характеризует работу предприятия.

Графическое изображение динамики изменения среднемесячной заработной платы за 2013 - 2015г. приведено на рисунке 2.4.

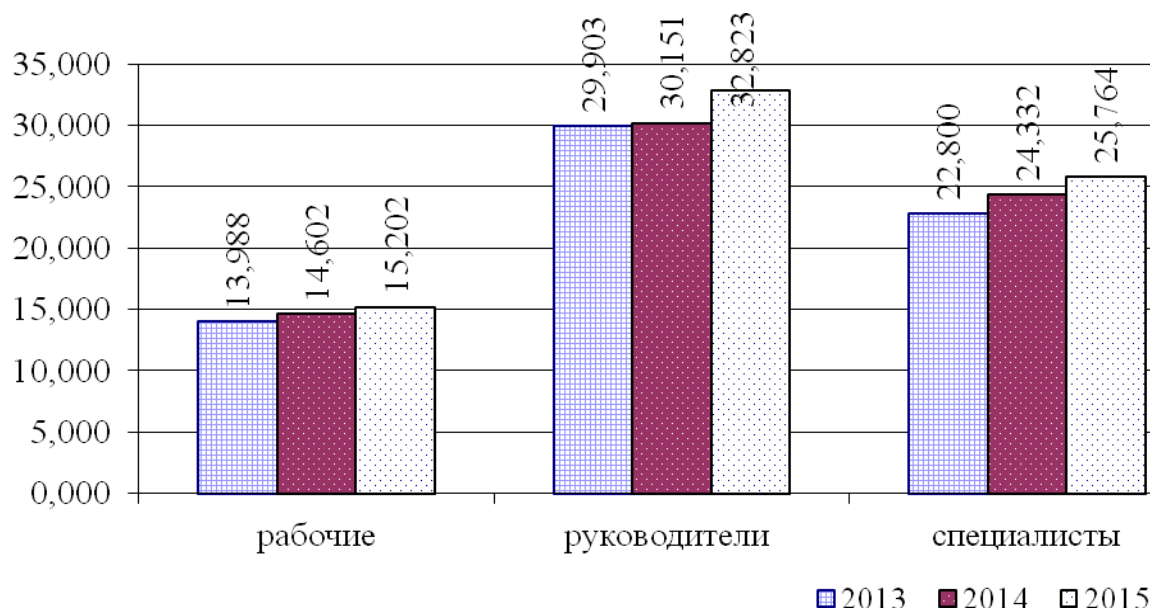


Рисунок 2.4 - Динамика среднемесячной заработной платы по категориям рабочих ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Следовательно, на предприятии планирование численности не соответствует темпам роста производительности труда.

Положительно характеризует работу предприятия довольно высокий рост заработной платы рабочих, что повышает социально устойчивую обстановку на предприятии и снижает показатели текучести кадров.

2.5 Анализ финансовых результатов ИП Сырцова Е.М.

2.5.1 Анализ платёжеспособности и ликвидности предприятия

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

Оценка платёжеспособности 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.

Расчетные значения показателей платёжеспособности и ликвидности приведены в таблице 2.1.

1) общий показатель платежеспособности дает возможность оценить изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности.

Формула для расчета:

$$L_1 = \frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}, \text{ нормальное ограничение } L_1 \geq 1, \quad (2.3)$$

где А1 - наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)

А2 - быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность

А3 - медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, прочие оборотные активы:

П1 - наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность:

П2 - краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы:

ПЗ - долгосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V;

A1 - наиболее ликвидные активы – к ним относятся все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Данная группа рассчитывается следующим образом:

$$A1 = \text{стр. 1250} + \text{стр. 1240} \quad (2.4)$$

A2 - быстро реализуемые активы – дебиторская задолженность:

$$A2 = \text{стр. 1230} \quad (2.5)$$

A3 - медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость и прочие оборотные активы:

$$A3 = \text{стр. 1210} + \text{1220} + \text{1260} \quad (2.6)$$

A4 - труднореализуемые активы – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы:

$$A4 = \text{стр. 1100} \quad (2.7)$$

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1 - наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность:

$$П1 = \text{стр. 1520} \quad (2.8)$$

П2 - краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы:

$$П2 = \text{стр. } 1510 + 1540 + 1550 \quad (2.9)$$

П3 - долгосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, фонды потребления, резервы предстоящих расходов и платежей:

$$П3 = \text{стр. } 1400 \quad (2.10)$$

П4 - постоянные, или устойчивые, пассивы – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы»:

$$\text{стр. } 1300 + 1530 \quad (2.11)$$

На основе полученных данных можно сделать вывод, что платежеспособность предприятия за период 2013 – 2015 гг. снижена на 3%, и на конец периода не соответствует нормативному значению.

2) Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

Допустимое значение для данного коэффициента $L_3 = 0.7 \div 0.8$, оптимальное значение: $L_3 \approx 1$. Значение коэффициента «критической оценки» за анализируемый период также существенно не изменилось и составило на

конец 2015 года 0,32. Следовательно, к концу 2015 г. организация может погасить 32% из необходимых 80% краткосрочных обязательств за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

3) Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Необходимое значение для данного коэффициента $L_4 = 2,0$, оптимальное значение: $L_4 \approx 2,5 \div 3,0$.

Расчетные данные показывают, что, мобилизовав все оборотные средства, организация на конец 2015 г. сможет погасить свои краткосрочные обязательства, но, 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.

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 2.1 приведены коэффициенты финансовой устойчивости ИП Сырцова Е.М. в динамике за 2013 - 2015 гг.

1) Коэффициент капитализации (U1) показывает, сколько заёмных средств организация привлекла на 1 тыс. руб. вложенных в активы собственных средств. Нормальное ограничение: не выше 1,5.

Расчетные данные коэффициент капитализации (U1) показывают, что организация в 2013 году привлекла 1,18 тыс. руб. заёмных средств на 1 тыс.

руб. вложенных в активы собственных средств, а к 2015 г. данный показатель снижен до 0,68 тыс. руб. Данный показатель соответствует нормальному ограничению. За три года происходит снижение данного коэффициента на 50 руб.

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

2) Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (U_2). Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Нижняя граница: 0,1; Оптимальное значение $U_2 \geq 0.5$.

К концу 2015 г. предприятие сможет профинансировать 36% оборотных активов за счет собственных источников. За три года наблюдается положительная динамика, рост данного показателя на 70%, что свидетельствует об улучшении финансовой ситуации на предприятии.

3) Коэффициент финансовой независимости (U_3). Показывает удельный вес собственных средств общей сумме источников финансирования, нормальное ограничение $U_3 \geq 0.4 \div 0.6$.

Значение коэффициента финансовой независимости свидетельствует о том, что собственникам, на конец расчетного периода принадлежит 60% в стоимости имущества организации. За период 2013 – 2015 г. данный показатель вырос на 14%, что является положительным моментом.

2.5.3 Анализ деловой активности предприятия

В таблице 2.1 приведены показатели деловой активности ИП Сырцова Е.М. за период 2013 - 2015 гг.

Оборачиваемость денежных средств за период 2013 – 2015 гг. увеличена на 3,69 дня, что негативно характеризует деловую активность предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за анализируемый период существенно снизил обороты, практически в 2 раза, и составляет на конец периода 5,02 оборота.

Срок погашения дебиторской задолженности в свою очередь также существенно повышен и составляет в 2015 г. 72,7 дня, следовательно, срок возврата денежных средств за отгруженную продукцию составляет 72,7 дня, что довольно долго, и понижает показатель деловой активности. Необходимо вести постоянный контроль за уровнем дебиторской задолженности, что бы не допустить ее неконтрольного роста.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемый период имеет тенденцию к снижению. В 2015 г. период оборота кредиторской задолженности составил 70 дней, в то время как в 2013 г. он составлял 29,1 дня. То есть, средний промежуток времени, который требуется для того, чтобы предприятие, рассчиталось с поставщиками товаров и сырья увеличился за период 2013 - 2015 гг. на 40,85 дня, таким образом, предприятие увеличивает промежуток времени работы на «чужих деньгах», пускает в оборот заемные средства в связи с недостаточным количеством собственных.

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИП СЫРЦОВА Е.М.

ЗА 2013-2015 гг. И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

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:

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 ИП Сырцова Е.М. за 2013 - 2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2014/2013 гг.	2015/2014 гг.	2015/2013 гг.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	41 780,0	100,0	16 716,0	100,0	13 440,0	100,0	40,0	80,4	32,2
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	26 393,0	63,2	12 436,0	74,4	6 964,0	51,8	47,1	56,0	26,4
Валовая прибыль	15 387,0	36,8	4 280,0	25,6	6 476,0	48,2	27,8	151,3	42,1
Коммерческие расходы	9 129,0	21,9	8 065,0	48,2	6 364,0	47,4	88,3	78,9	69,7
Прибыль (убыток) от продаж	6 258,0	15,0	-3 785,0	-22,6	112,0	0,8	-60,5	-3,0	1,8
Прочие доходы и расходы									
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 258,0	15,0	-3 785,0	-22,6	112,0	0,8	-60,5	-3,0	1,8
Чистая прибыль (убыток)	6 258,0	15,0	-3 785,0	-22,6	112,0	0,8	-60,5	-3,0	1,8

Из расчетных данных следует, за период 2013 - 2015 г. происходит существенное снижение товарооборота предприятия более чем в 2 раза на 28340,0 тыс. руб. или на 67,8%. На фоне существенного снижения выручки наблюдается снижение удельного веса себестоимости товаров и сырья на 11,4%. Благодаря чему темп снижения валовой прибыли за три года составили 57,9% или 8911,0 тыс. руб.

За период 2013 – 2015 гг. наблюдается рост удельного веса коммерческих расходов на 25,5%, в связи с чем прибыль от продаж снижена более чем на 90% или на 6146,0 тыс. руб. Коммерческие расходы за три года снижены на 2765,0 тыс. руб. или 30,3%.

На рисунке 3.1 приведена динамика основных показателей прибыли ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

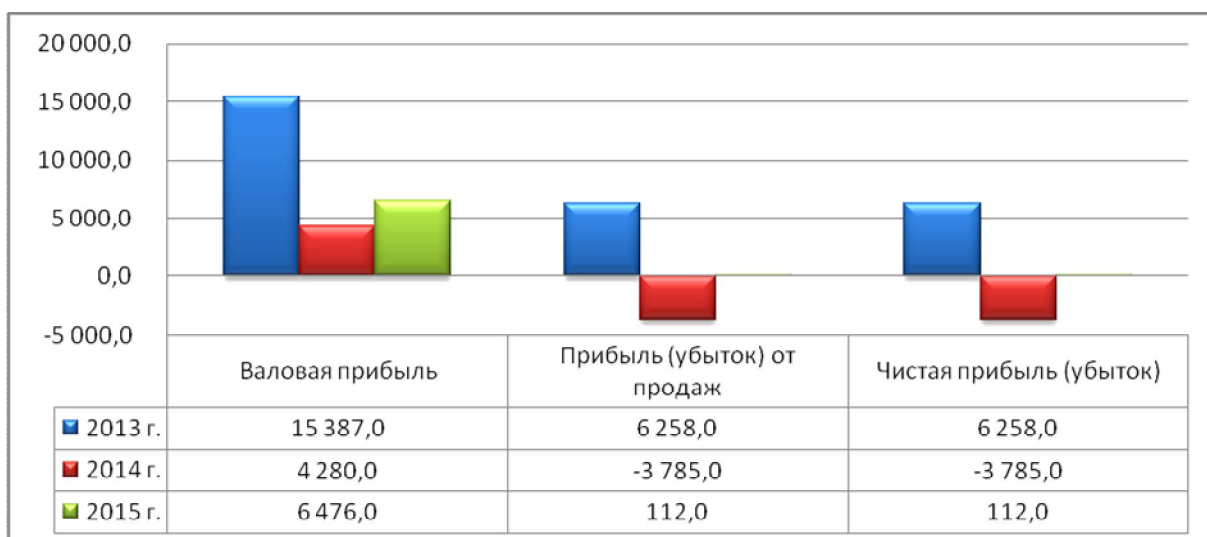


Рисунок 3.1 - Динамика основных показателей прибыли ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

В связи с вышеуказанными факторами чистая прибыль предприятия снижена за три года на 6146,0 тыс. руб. или на 98,2%.

Можно сделать вывод, что на предприятии наблюдается снижение финансового состояния.

3.3 Анализ затрат на производство и реализацию продукции

3.3.1 Анализ затрат на рубль товарной продукции

Себестоимость представляет собой стоимость выраженную в денежной форме затрат предприятия на производство и сбыт продукции (работ, услуг). Уровень затрат отражает экономические, научно-технические, социальные и экологические факторы в развитии предприятия.

Источники информации для анализа затрат могут служить запланированные платежи, формы № 5 "Приложение к бухгалтерскому учету, баланс, № 5-з "Сведения о расходах на производство и реализации продукции (работ, услуг) предприятия (организации)", № П-4 "сведения о численности, заработной плате и движении работников", № 1-т "сведения о численности и заработной плате работников". Анализ затрат включает в себя: анализ затрат на 1 рубль продукции, анализ затрат производства по элементам и статьям расходов. Анализ затрат на 1 руб. производства, включает в себя изучение динамики затрат по сравнению с предыдущим периодом, определение факторов и причин отклонения фактических затрат на отчетный период данные за предыдущий период, и их количественного измерения.

Рассчитать затраты на рубль продукции возможно путем деления общей стоимости продукции на стоимость этой продукции, в текущих ценах (без НДС и акцизов). Формула для расчета этого показателя является следующей:

$$З = \frac{\sum_1^n S_q}{\sum_1^n Z_q}, \quad (3.1)$$

где З - затраты на 1 руб. объема продукции, коп.;

q - количество изделий каждого вида;

S - себестоимость единицы отдельных видов изделий;

Z - цена единицы изделия;

N - число наименований изделий.

В процессе анализа затрат на 1 руб. объема продукции необходимо выяснить, как они изменяются по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

Анализ изменения затрат на 1 руб. товарной продукции за период 2013 – 2015 гг. приведен в таблице 3.2.

Как видно из таблицы 3.2, за анализируемый период темпы роста объема продукции опережают темпы роста себестоимости продукции на 17,56 процентных пункта.

Таблица 3.2 – Динамика затрат на 1 руб. объема продукции за 2013 – 2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2014г. к 2013г.		Изменение 2015г. к 2014г.		Изменение 2015г. к 2013г.	
				+; -	%	+; -	%	+; -	%
Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс. руб.	26393	12436	6964	-13 957	47,12	-5 472	56,00	-19 429	26,39
Стоимость продукции (работ, услуг) в действующих ценах (без НДС, акциза), тыс. руб.	48582	22226	21348	-26 356	45,75	-878	96,05	-27 234	43,94
Затраты на 1 руб. объема продукции (работ, услуг), коп.	54,3	56,0	32,6	1,63	102,99	-23,3	58,30	-21,71	60,05

В связи с этим затраты на 1 руб. продукции снижены на 21,71 коп., или 40%. В результате снижения затрат на 1 руб. продукции предприятие получило экономию по себестоимости в размере 4633,0 тыс. руб.

3.3.2 Анализ издержек обращения

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

Имея под рукой только отчет о прибылях и убытках, проанализировать влияние 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 ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг. представлена в таблице 3.3.

Из таблицы 3.3 можно сделать следующие выводы, полная себестоимость за период 2013 - 2015 гг. увеличена на 24,2% или на 2831,0 тыс. руб.

При рассмотрении затрат по элементам наблюдается негативная динамика, связанная с ростом материальных затрат, за три года на сумму 413,0 тыс. руб. или на 13%. Также наблюдается высокий рост затрат на оплату труда за период 2013 – 2015 гг. на сумму 3473,0 тыс. руб. или 78,4%. Данный рост затрат можно отнести на увеличение оплаты труда работников предприятия, а также на рост среднесписочной численности.

Таблица 3.3 - Динамика и структура затрат по экономическим
элементам ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2014г/ 2013г	2015г/ 2014г	2015г/ 2013г
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %			
Материальные затраты	3170	27,2	4393	33,8	3583	24,7	138,6	81,6	113,0
Затраты на оплату труда	4431	38,0	6436	49,5	7904	54,5	145,2	122,8	178,4
Отчисления на соц. Нужды	331	2,8	260	2,0	264	1,8	78,5	101,5	79,8
Амортизация основных фондов	469	4,0	330	2,5	256	1,8	70,4	77,6	54,6
Прочие затраты	3274	28,0	1595	12,3	2499	17,2	48,7	156,7	76,3
Полная себестоимость	11675	100	13014	100	14506	100	111,5	111,5	124,2

На рисунке 3.2 приведена структура себестоимости по статьям затрат за 2013 – 2015 гг.

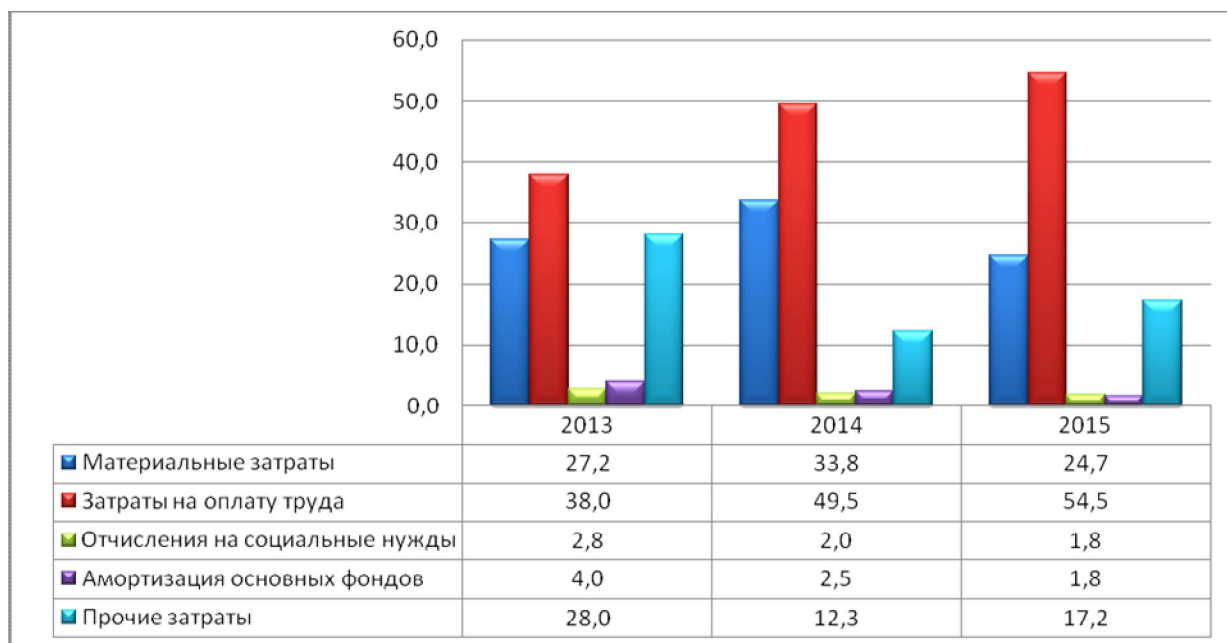


Рисунок 3.2 - Динамика структуры себестоимости по статьям затрат за 2013 – 2015 гг., %

3.3.3 Факторный анализ затрат в зависимости от объема деятельности организации

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 3.4.

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 2014 – 2015 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 2015 году на используемые в производстве ресурсы увеличились в среднем на 9,9%.

Тогда индекс цен в отчетном периоде ($J_{ц}$) 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.

$$ИЗ \text{ в сопост. ценах} = \frac{6082}{1,099} = 5534,13 \text{ тыс.руб.}$$

$$НЗ \text{ в сопост. ценах} = \frac{8424}{1,099} = 7665,15 \text{ тыс.руб.}$$

Всего затрат (З) = 5534,13 + 7665,15 = 13199,3 тыс. руб.

Уровни затрат:

$$У_{нз} = \frac{5534}{13440} \times 100 = 41,18\%. \quad У_{нз} = \frac{7665}{13440} \times 100 = 57\%. \quad (3.4)$$

$$\text{Общий уровень затрат в сопоставимых ценах} = \frac{13199}{13440} = 98,21\%.$$

2) 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}):

$$(\text{ИЗ}) = 35,80 \times \frac{13440}{100} = 4814,5 \text{ тыс.руб.}; \quad У_{нз} = \frac{7026}{13440} \times 100\% = 52,28\%$$

Общая сумма пересчитанных затрат (З) = 4814,3 + 7026,8 = 11840,0 тыс. руб.

$$\text{Их уровень (Уз)} = \frac{11840}{13440} \times 100\% = 88,10\%$$

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:

$$\Delta ИЗ^{(B)} = ИЗ'' - ИЗ^0; \Delta ИЗ^{(B)} = 4814 - 5998 = -1173,5 \text{ тыс. руб.}, \quad (3.5)$$

где $ИЗ''$ – пересчитанные переменные затраты;

$ИЗ_0$ – сумма переменных затрат в прошлом году.

- изменение уровня постоянных затрат рассчитывается:

$$\Delta УИЗ^{(B)} = УИЗ'' - УИЗ^0; \Delta УИЗ^{(B)} = 52,3 - 42 = 10,2\%, \quad (3.6)$$

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

$УИЗ_0$ – уровень постоянных затрат в прошлом году.

Снижение объемов производства и реализации продукции на 3276,0 тыс. руб. привел к снижению суммы затрат на 1173,5 тыс. руб., а их уровень напротив, повышен на 10,2 процентных пункта.

2) расчет влияния фактора «Цена на ресурсы»:

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

$$\Delta ИЗ^{(U)} = ИЗ_1 - ИЗ^1 = 6082 - 5534 = 547,9 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ИЗ^{(U)} = ИЗ_1 - ИЗ^1 = 8424 - 7665 = 758,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(U)} = 547,9 + 758,8 = 1306 \text{ тыс. руб.}$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 9,9% привело к росту затрат на 1306 тыс. руб.

Расчет влияния цен на уровень затрат производится также:

$$\Delta УИЗ^{(ц)} = УИЗ_1 - ИУЗ^1 = 17,0 - 13,7 = 3,3 \%$$

$$\Delta УНЗ^{(ц)} = УНЗ_1 - УНЗ^1 = 12,6 - 10,1 = 2,5 \%$$

$$\Delta З^{(ц)} = 3,3 + 2,5 = 5,8\%$$

Т.е. повышение цен и тарифов на ресурсы в среднем на 24% привело к росту уровня затрат на 5,8%.

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:

$$\Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = ИЗ_1 - ИЗ^1 = 5534 - 4814 = 719,6 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = НЗ_1 - НЗ^1 = 7665 - 7026 = 639,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З^{(ДР.Ф)} = 719,6 + 639,2 = 1358,8 \text{ тыс. руб.}$$

Под влиянием на сумму затрат иных факторов (кроме выручки и цен на ресурсы) общая сумма затрат организации повышена на 1358,8 тыс. руб., а их уровень остался неизменным.

3) Совокупное влияние факторов:

- на изменение суммы затрат организации

$$\Delta ИЗ = \pm ИЗ^B \pm \Delta ИЗ^{(ц)} \pm \Delta ИЗ^{(ДР.Ф)} = 719,6 + 547,9 - 1173,9 = 94,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta НЗ = \pm НЗ^B \pm \Delta НЗ^{(ц)} \pm \Delta НЗ^{(ДР.Ф)} = 639,2 + 758,8 = 1398 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta З = 94,0 + 1398 = 1492 \text{ тыс. руб.}$$

- на изменение уровня затрат организации:

$$\Delta УИЗ = \pm УИЗ^B \pm \Delta УИЗ^{(ц)} \pm \Delta УИЗ^{(ДР.Ф)} = 5,4 + 5,6 + 10,2 = 21,2 \%$$

$$\Delta УНЗ = \pm УНЗ^B \pm \Delta УНЗ^{(ц)} \pm \Delta УНЗ^{(ДР.Ф)} = 4,8 + 4,1 = 8,8\%$$

$$\Delta УЗ = 21,2 + 8,8 = 30\%$$

На рисунке 3.3 отражено влияние факторов на величину затрат за 2014-2015 гг.

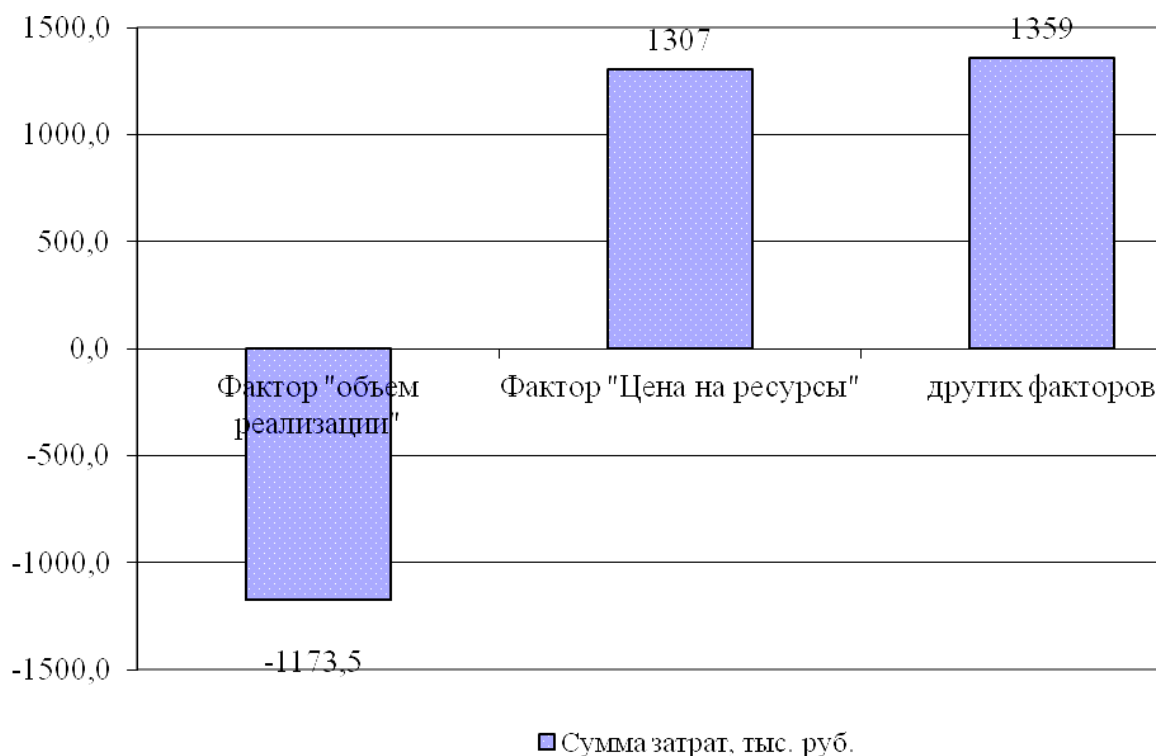


Рисунок 3.3 - Влияние факторов на величину затрат ИП Сырцова Е.М. за 2014 – 2015 гг., тыс. руб.

Расчет факторов влияющих на сумму затрат организации за период 2014 - 2015 гг. показал, что рассмотренные факторы: выручка и цены на ресурсы повысили затраты организации.

Существенный рост затрат вызван ростом цен и тарифов на ресурсы в среднем на 9,9% за год, что повысило сумму затрат на 1307,0 тыс. руб.

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.

3.3 Анализ рентабельности ИП Сырцова Е.М.

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 (Кк) показывает, сколько балансовой или чистой прибыли получено с одного рубля стоимости имущества.

$$K_k = \frac{\Pi}{K} \times 100, \quad (3.7)$$

где Π – прибыль до налогообложения;

K - стоимость имущества.

Коэффициент рентабельности собственных средств (Кск) 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).

$$K_{ск} = \frac{ЧП}{СС} \times 100, \quad (3.8)$$

где СС - собственные средства;

ЧП – нераспределенная (чистая прибыль) прибыль.

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

$$Kф = \frac{\Pi}{ОПФ + МОС} \times 100, \quad (3.9)$$

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных средств;

МОС – средний остаток материальных оборотных средств.

Коэффициент рентабельности продаж показывает доли прибыли от продаж в выручке.

$$K_{пр} = \frac{\Pi_{п}}{В} \times 100, \quad (3.10)$$

где $\Pi_{п}$ – прибыль от продаж;

В - выручка от продажи продукции.

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

$$Kn = \frac{Пв}{C/C} \times 100, \quad (3.11)$$

где Пв – валовая прибыль.

Динамика показателей рентабельности представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Динамика показателей рентабельности ИП Сырцова Е.М.
за 2013-2015 гг.

Показатели	Года			Отклонения, +/-		
	2013	2014	2015	2014/ 2013 гг.	2015/ 2014 гг.	2015/ 2013 гг.
Рентабельность продаж	14,98	-22,64	0,83	-37,62	23,48	-14,15
Рентабельность продукции	23,71	-30,44	1,61	-54,15	32,04	-22,10
Рентабельность производственных фондов	52,18	-45,82	3,56	-98,00	49,39	-48,62
Чистая рентабельность	14,98	-22,64	0,83	-37,62	23,48	-14,15
Рентабельность собственного капитала	17,76	-9,42	0,34	-27,18	9,76	-17,42

По данным расчета показателей рентабельности можно сделать выводы, что за период 2013-2015 гг. происходит существенное снижение всех показателей рентабельности, практически все показатели на конец периода находятся в диапазоне высоких отрицательных значений.

Расчет рентабельность продукции показал, что прибыль с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции снижается за период 2013 – 2015 гг. на 22,1%, что связано с превышением расходов организации над доходами.

Рентабельность производственных фондов за период 2013 – 2015 гг. снижена на 48,62% и составила к концу 2015 г. 3,56%, что связано с не соответствием стоимости основных фондов и полученной прибыли в 2015 г.

Следовательно, с каждого рубля средств, вложенных в основные фонды и материальные оборотные средства предприятие снижает прибыль за три года на 3,56%.

Расчет чистой рентабельности показал, что чистая прибыль, приходящаяся на единицу выручки за период 2013– 2015 гг. снижена на 14,5% и составила на конец периода 0,83%.

На рисунке 3.4 приведена динамика основных показателей рентабельности ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

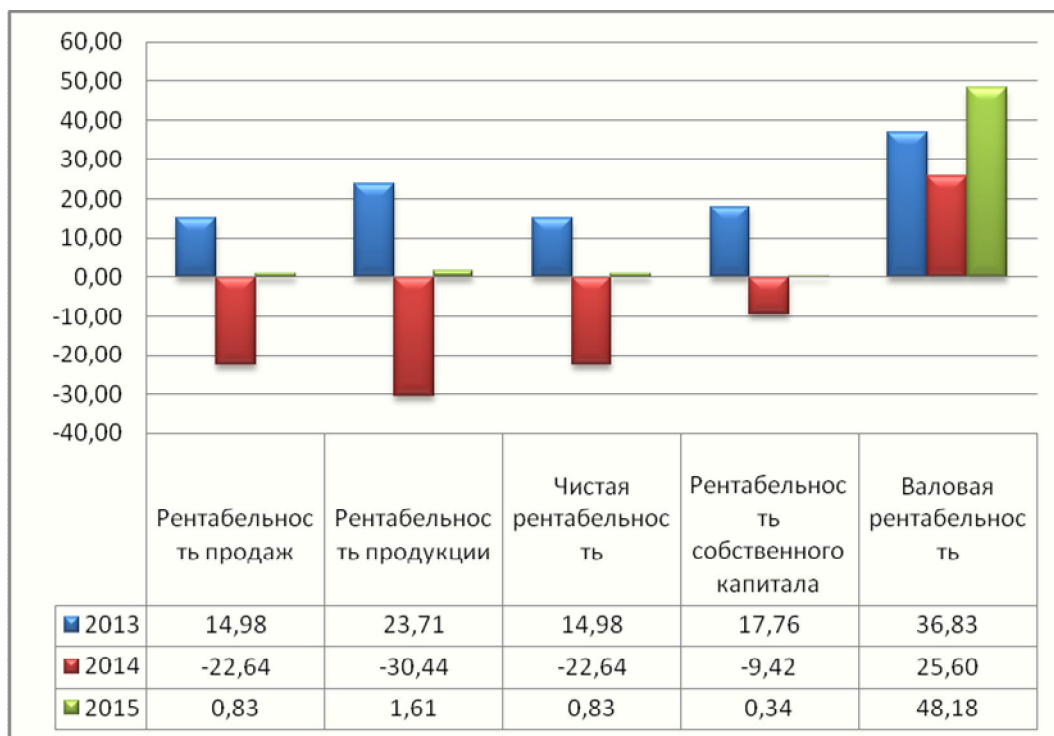


Рисунок 3.4 - Динамика основных показателей рентабельности ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

В общем, за период 2013 – 2015 гг. наблюдается снижение всех показателей рентабельности, что связано с существенным увеличением всех показателей расходов в 2013 – 2015 гг.

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 ИП Сырцова Е.М. за 2013 - 2015 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.*

$$\Delta П = П_1 - П_0, \quad (3.12)$$

где $\Delta П$ – изменение прибыли;

$П_1$ – прибыль отчетного периода;

$П_0$ – прибыль базисного периода.

2) *Темп роста.*

$$\text{Темп роста} = \frac{П_1}{П_0} \times 100\% \quad (3.13)$$

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

$$\text{Уровень каждого показателя к выручке от реализации} = \frac{П_i}{П_0} \times 100\% \quad (3.14)$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4) *Изменение структуры.*

$$\Delta У = УП_1 - УП_0 \quad (3.15)$$

(уровень отчетного периода – уровень базисного периода)

Исследование изменений каждого показателя за период 2013-2015 гг. представлены в таблицах 3.6,3.7,3.8

Таблица 3.6 - Факторный анализ прибыли ИП Сырцова Е.М.
за 2013 – 2014 гг.

Показатели	2013 г	2014 г	Отклонение (+,-)	Уровень в % к выручке		Отклонение уровня (+,-)
				в 2013	в 2014	
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	41780	16716	-25064	100,0	100,0	0,000
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	26393,0	12436	-13957,0	63,17	74,40	11,2
Коммерческие расходы (КР)	9129	8065	-1064	21,9	48,2	26,4
Управленческие расходы (УР)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	6258,0	-3785	-10043,0	15,0	-22,6	-37,6
Проценты к уплате (%упл)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие доходы (ПрД)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие расходы (ПрР)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	6258,0	-3785	-10043,0	15,0	-22,6	-37,6
Налог на прибыль	6258,0	-3785	-10043,0	15,0	-22,6	-37,6
Чистая прибыль (убыток)	41780	16716	-25064	100,0	100,0	0,000

Таблица 3.7 - Факторный анализ прибыли ИП Сырцова Е.М.
за 2014 – 2015 гг.

Показатели	2014 г	2015 г	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке		Отклонение уровня (+,-)
				в 2014	в 2015	
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	16716	13440	-3276	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	12436	6964	-5472	74,40	51,82	-22,6
Коммерческие расходы (КР)	8065	6364	-1701	48,2	47,4	-0,9
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	-3785	112	3897	-22,6	0,8	23,5
Проценты к уплате (%упл)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прочие доходы (ПрД)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прочие расходы (ПрР)	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	-3785	112	3897	-22,6	0,8	23,5
Чистая прибыль (убыток)	-3785	112	3897	-22,6	0,8	23,5

Таблица 3.8 - Факторный анализ прибыли ИП Сырцова Е.М.
за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013 г	2015 г	Отклонение (+,-)	Уровень в% к выручке в 2013	Уровень в% к выручке в 2015	Отклонение уровня (+,-)
1	3	4	5=3-4	6	7	8=6-7
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (В)	41780,0	13440,0	-28340,0	100,0	100,0	0,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	26393,0	6964,0	-19429,0	63,2	51,8	-11,4
Коммерческие расходы (КР)	9129,0	6364,0	-2765,0	21,9	47,4	25,5
Управленческие расходы (УР)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) от продаж (Пп)	6258,0	112,0	-6146,0	15,0	0,8	-14,1
Прочие доходы (ПрД)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие расходы (ПрР)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прибыль (убыток) до налогообложения (Пб)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Налог на прибыль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток)	6258,0	112,0	-6146,0	15,0	0,8	-14,1

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.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции.

Цены на продукцию:

- в 2014г. к 2013 г. возросли на 13%;
- в 2015 г. к 2014 г. возросли на 12,2%;

Тогда индекс цены ($J_{ц}$) составит:

$$J_{ц} = \frac{(100+13)}{100}, \quad (3.16)$$

- в 2014/2013 гг. $J_{ц} = 1,099$;

- в 2015/2014 гг. $J_{ц} = 1,11$;

- в 2015/2013 гг. $J_{ц} = 1,27$;

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде будет равна:

$$B_c = \frac{B_1}{J_{ц}}, \quad (3.17)$$

где B_1 – выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B – выручка от продажи продукции в 2015 году;

$J_{ц}$ – индекс цены.

Для ИП Сырцова Е.М. выручка в сопоставимых ценах составит:

в 2014/2013 гг. $= 16716/1,11 = 15478,0$ тыс. руб.;

в 2015/2014 гг. $= 13440,0/1,099 = 12229,3$ тыс. руб.;

в 2015/2013 гг. $= 13440,0/1,19 = 11323$ тыс. руб.;

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

$$\Delta B_{ц} = B_1 - B / J_{ц} \quad (3.18)$$

в 2014/2013 гг. $= 15477,8 - 16716,0 = 1238,2$ тыс. руб.;

в 2015/2014 гг. $= 13440,0 - 12229,3 = 1210,7$ тыс. руб.;

в 2015/2013 гг. = 13440,0 – 11323,4 = 2116,6 тыс. руб.;

$$\Delta B \text{ кол-во товаров} = B_c - B_0 \quad (3.19)$$

в 2014/2013 гг. = 15477,8 – 41780 = -26302,0 тыс. руб.;

в 2015/2014 гг. = 12229,3 – 16716,0 = - 4486,8 тыс. руб.;

в 2015/2013 гг. = 11323,4 – 41780 = - 30456,6 тыс. руб.;

Снижение количества реализуемой продукции привело к снижению выручки за период 2013 – 2015 гг. на 30456,4 тыс. руб. Следовательно, общее снижение выручки (- 28340,0 тыс. руб.) получилось за счет повышения цен на 27%. В результате роста цен и тарифов, выручка организации снижена на 30456,6 тыс. руб.

В данном случае на результат работы предприятия положительно повлиял только количественный фактор.

2) Расчет влияния фактора «Цена»

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

$$\Delta P_{ц} = \frac{(\Delta B_{ц} \times R_0)}{100} \quad (3.20)$$

где R_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\text{За 2014/2013 гг. } \Delta P_{ц} = \frac{(1238,2 \times 14,98)}{100} = 185,47 \text{ тыс.руб.};$$

$$\text{За 2015/2014 гг. } \Delta P_{ц} = \frac{(1210,7 \times 22,64)}{100} = -274,1 \text{ тыс.руб.};$$

$$\text{За } 2015/2013 \text{ гг. } \Delta P_{\text{ц}} = \frac{(2116,6 \times 14,98)}{100} = 317 \text{ тыс.руб.};$$

Таким образом, прирост цен на продукцию в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 9,9% привел к увеличению суммы прибыли на 185,47 тыс. руб. За период 2014 – 2015 гг. наблюдается снижение прибыли за счет рассматриваемого фактора 274,1 тыс. руб. В общем, за рассматриваемый период 2013 – 2015 гг. прибыль организации за счет ценового фактора была повышена на 317 тыс. руб.

3) Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции»

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

$$\Delta P_{\text{ц}} = \frac{(\Delta V_{\text{кол-во тов-в}} \times R_0)}{100} \quad (3.21)$$

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг. } \Delta P_{\text{к}} = \frac{[(-26302,2 \times 14,98)]}{100} = -3939,7 \text{ тыс.руб}$$

$$\text{За } 2015/2014 \text{ гг. } \Delta P_{\text{ц}} = \frac{(-4486,7 \times -22,64)}{100} = -1015,92 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{За } 2015/2013 \text{ гг. } \Delta P_{\text{ц}} = \frac{(-30456,6 \times 14,98)}{100} = -4561,9 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, влияние количества проданной продукции получилось отрицательным, то есть в результате снижения в 2014 году объема реализуемой продукции, сумма прибыли от продаж снизилась на – 3939,7 тыс. руб., а в 2015 году данный показатель составил – 1015,92 тыс. руб., так как на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции. В общем, за три

года прибыль организации за счет рассматриваемого фактора снизилась на 4561,9 тыс. руб.

4) Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»

Расчет осуществляется следующим образом:

$$\Delta П_C = \frac{B_1 \times (УС_1 - УС_0)}{100}, \quad (3.22)$$

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

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг. } \Delta П_C = \frac{16716 \times (74,4 - 63,17)}{100} = 1876,27 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{За } 2015/2014 \text{ гг. } \Delta П_C = \frac{13440 \times (51,8 - 74,4)}{100} = -3034,8 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{За } 2015/2013 \text{ гг. } \Delta П_C = \frac{13440 \times (51,8 - 63,2)}{100} = -1526,2 \text{ тыс.руб.}$$

Здесь при анализе нужно быть внимательными, так как расходы – это факторы обратного влияния по отношению к прибыли. Из таблицы 3.6 видно, что себестоимость за 2013 – 2014 гг. снижена на 13957 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи за данный период повышен на 11,2%, что привело к снижению суммы прибыли на 1876,27 тыс. руб.

За период 2014 – 2015 гг. данный фактор повышает показатель прибыли, т.к. показатель себестоимости снижен на 5472,1 тыс. руб., а ее уровень по отношению к выручке от продажи снижен на 22,6%. Это привело к росту суммы прибыли от продажи на 3034,8 тыс. руб.

Уровень себестоимости по отношению к выручке за рассматриваемый период снижен на 0,3%. В итоге за счет фактора себестоимости прибыль в организации повышена на 3624,4 тыс. руб.

5) расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета используется формула аналогичная предыдущей.

$$\Delta П_{кр} = \frac{B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)}{100}, \quad (3.23)$$

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

$$\text{За } 2014/2013 \text{ гг. } \Delta П_{кр} = \frac{16716 \times (48,2 - 21,9)}{100} = 4412,53 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{За } 2015/2014 \text{ гг. } \Delta П_{кр} = \frac{13440 \times (47,4 - 48,2)}{100} = -120,4 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{За } 2015/2013 \text{ гг. } \Delta П_{кр} = \frac{13440 \times (47,4 - 21,9)}{100} = 3427,3 \text{ тыс.руб.}$$

За период 2013 – 2014 гг. наблюдается снижение коммерческих расходов на 1064 тыс. руб. а их уровень по отношению к выручке повышен на 26,4%. Следовательно, рост удельного веса коммерческих расходов за данный период снизил прибыль организации на 4412,53 тыс. руб.

За период 2014-2015 гг. наблюдается более низкий спад коммерческих расходов 1702 ,0 тыс. руб., а их уровень по отношению к выручке снижен на 0,9% к 2014 г. Прибыль от продаж повышена под действием этого фактора на 1204 тыс. руб.

В общем, за период 2013 – 2015 гг. прибыль организации под влиянием данного фактора снижена на 3427,3 тыс. руб.

б) расчет влияния фактора «Управленческие расходы»

На рисунке 3.5 приведена динамика изменения влияния факторов на прибыль организации за период 2013-2015 гг.

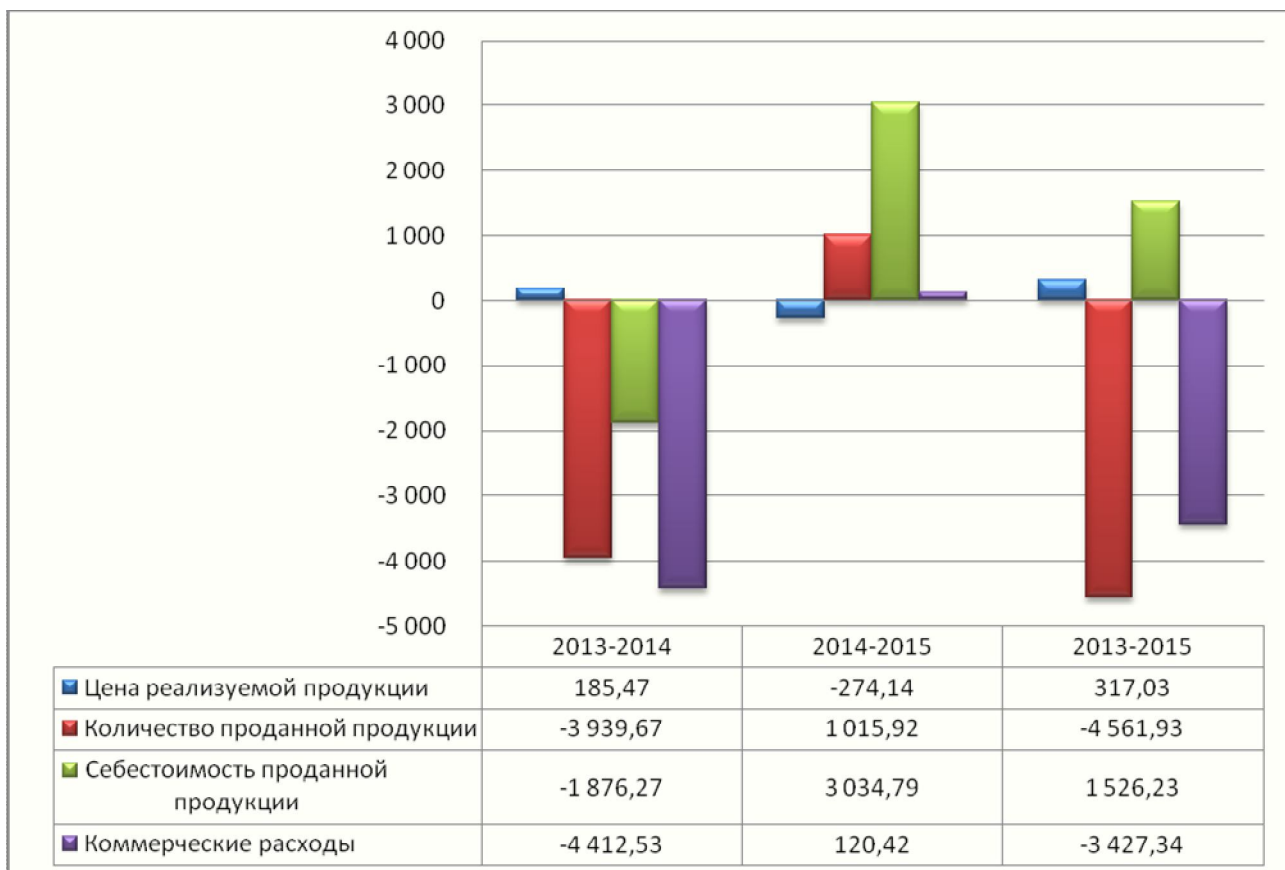


Рисунок 3.5 - Динамика изменения влияния факторов на прибыль от продаж ИП Сырцова Е.М. за период 2013 - 2015 гг., тыс. руб.

Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж представлено в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Фактор	Размер влияния фактора, тыс. руб.		
	2013 – 2014 гг.	2014-2015 гг.	2013-2015 гг.
Цена реализуемой продукции	185,47	-274,14	317,03
Количество проданной продукции	-3 939,67	1 015,92	-4 561,93
Себестоимость проданной продукции	-1 876,27	3 034,79	1 526,23
Коммерческие расходы	-4 412,53	120,42	-3 427,34
<i>Итого</i>	-10 043,00	3 897,00	-6 146,00

Рассматриваемые выше факторы влияния на прибыль от продаж в сумме оказали положительный эффект за 2014-2015 гг. (+3897 тыс. руб.). за данный период прибыль организации снижает только фактор цены реализуемой продукции (-274,14 тыс. руб.).

Негативно можно охарактеризовать финансовый результат за период 2013 – 2014 гг. (-10043,0 тыс. руб.). За данный период прибыль от продаж снижается под воздействием снижения количества реализуемой продукции (- 3939,67 тыс. руб.), а также рост удельного веса себестоимости и коммерческих расходов, в сумме снижают показатель прибыли от продаж на 6288,8 тыс. руб.

В общем, за три года прибыль организации повысили следующие факторы: рост цен на реализуемую продукцию (+ 317,03 тыс. руб.).

Негативное воздействие оказали факторы существенного роста удельного веса себестоимости (- 4561,93 тыс. руб.), а также роста удельного веса коммерческих расходов (-3427,0 тыс. руб.) В сумме данные факторы снижают прибыль предприятия на 6146 тыс. руб.

3.5 Комплекс мероприятий позволяющих улучшить финансовый результат предприятия ИП Сырцова Е.М.

1) Организация поставок замороженных мучных полуфабрикатов для предприятий розничной торговли Кемеровской области

В целях наращивания производства, и следовательно товарооборота и прибыли, предполагается организовать продажу свежемороженых полуфабрикатов из мяса и птицы. На предприятии в настоящее время организована доставка по области замороженных полуфабрикатов: пельмени, вареники и т.п..

Предполагается организовать новое направление деятельности – организация поставок замороженных мучных полуфабрикатов для предприятий розничной торговли Кемеровской области.

Предполагается поставлять данную продукцию по уже действующим контрагентам. В имеющихся производственных помещениях организовать производство и фасовку полуфабрикатов.

Предполагается, что расширение ассортимента повысит товарооборот предприятия на 7% в год. Таким образом, товарооборот увеличится на 940 тыс. руб. в год. Предполагаемая торговая наценка составит не менее 60%.

Валовая прибыль составит 353,0 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 3.10.

Таблица 3.10 – Смета доходов и расходов по расширению ассортимента реализуемой продукции

Статьи доходов и расходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	941
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	588
Валовая прибыль	353
Коммерческие расходы	
Заработная плата	60,0
Начисления на заработную плату	8,5
Реклама	20,0
всего расходы	88,5
Чистая прибыль	264

Следовательно, расширив ассортиментный перечень, увеличит сбыт продукции на сумму 941,0 тыс. руб. в год. Предприятие получит дополнительную прибыль от продаж в размере 264 тыс. руб.

2) Открытие розничной сети продаж

Анализ финансовых результатов предприятия, а также анализ использования основных средств показал, что на предприятии существуют проблемы со сбытом продукции.

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

Проведенный анализ розничных продаж 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 уже освоен данным предприятием.

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.

Предполагается арендовать торговые площади для организации 2 точек в г. Кемерово.

Стоимость 1 кв. метра на рынке 700 руб./кв.м. в мес. Площадь, необходимая для организации 1 торговой точки составляет 30 кв. м.

Следовательно, стоимость аренды площадей составит:

в г. Кемерово = $30 \cdot 700 \cdot 12 = 216,0$ тыс. руб./год.

Расчет стоимости оборудования приведен в таблице 3.11

Таблица 3.11 – Расчет стоимости оборудования

Вид ОПФ	Кол-во ед., шт.	Стоимость за ед.	Стоимость оборудования для 1 точки, тыс.руб.	всего затраты на приобретение оборудования
Холодильное	3	17	51	204
Вспомогательное	4	5,5	22	88
инвентарь производственный	5	0,7	3,5	14
ККМ	1	15	15	60
весы эл.	1	20	20	80
весы эл. Товарные	1	30	30	120
ИТОГО:		88,2	141,5	566,0

Расчет стоимости затрат на оплату труда приведен в таблице 3.12

Таблица 3.12 - 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	4	12 000	376 000	81 792
Бухгалтер	1	10 000	120 000	17 040
Итого на з/п	7	18 000	496 000	98 832

Рассчитаем предполагаемый дополнительный оборот от деятельности данных торговых точек.

Предполагается, что среднедневной оборот от деятельности 1 торговой точки равен 15 тыс. руб.

Товарооборот в год = $30 \cdot 270 = 9100$ тыс. руб./ год.

Предполагается торговая наценка 25%.

Смета доходов и расходов приведена в таблице 3.13.

3) Увеличение объема оптовых продаж

На основании изучения технологического процесса режима работы предприятия, степени загрузки оборудования, был сделан вывод о возможности и целесообразности увеличения выпуска продукции.

Предполагается расширить рынок сбыта для предприятий общественного питания в специализированных учреждениях (больницы, дет. сады, школы) г. Кемерово.

Таблица 3.13 - Смета доходов и расходов

Статьи доходов и расходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	9100
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	7000
Валовая прибыль	2 100
Коммерческие расходы	
Материалы	120
Заработная плата	496
Начисления на заработную плату	98,8
Реклама	48
Аренда	216
Текущие расходы	120
Приобретение оборудования	566
Сумма затрат	1664
Чистая прибыль	435

Для реализации данного предприятия необходимо руководителю торгового отдела установить премию в размере 5% от дополнительно заключенных договоров на поставку мясной продукции.

Таким образом, прибыль от продаж после открытия 2 торговых точек составит 435,0 тыс. руб. в год.

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 3 тыс. руб. по одному договору.

Объем продаж в год = $3 \cdot 10 \cdot 4 \cdot 12 = 1440$ тыс.руб./год.

Предполагается торговая наценка 50%.

Следовательно валовая прибыль составит = 480,0 тыс.руб.

2) Рассчитаем стоимость расходов на внедрение данного мероприятия

Расход топлива на 260 км пути составит 42 литра. Цена 1 литра равна 32,0 руб.

Рассчитаем затраты на доставку в год.

$12 \cdot 4 \cdot 42 \cdot 32 = 40,3$ тыс. руб./год

Затраты на рекламу в средствах массовой информации составят примерно 10 тыс. руб. в месяц, в год 120 тыс. руб.

Смета доходов и расходов по расширению оптовых продаж приведена в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Смета доходов и расходов по расширению оптовых продаж

Статьи доходов	Сумма, тыс. руб.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	1440
Себестоимость проданных товаров, работ услуг	960
Валовая прибыль	480
<i>Коммерческие расходы</i>	
Материалы	60
Реклама	80
ГСМ	32,3
Премииальные (10% от прибыли)	120
Сумма расходов	292
Чистая прибыль	188

Следовательно, расширив оптовые продажи на сумму 1440, тыс. руб. в год предприятие получит дополнительную прибыль от продаж в размере 188 тыс. руб.

В таблице 3.15 приведен экономический эффект от внедрения каждого вида мероприятий.

Таблица 3.15 - Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий на ИП Сырцова Е.М.

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Организация поставок замороженных мучных полуфабрикатов для предприятий розничной торговли Кемеровской области	264
2. Открытие розничной сети	435
3. Увеличение объема оптовых продаж	188
ИТОГО	887

В таблице 3.16 приведен суммарный экономический эффект от внедрения перечисленных выше мероприятий с учетом изменения основных показателей прибыли и рентабельности организации.

На рисунке 3.6 изображены основные показатели прибыли организации до и после внедрения мероприятий на ИП Сырцова Е.М.

Таблица 3.16 - Экономический эффект от внедрения мероприятий в ИП Сырцова Е.М.

Показатели	2015 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение ,%
Выручка (нетто) от продажи продукции	13440	24921	11481	185,4
Себестоимость проданной продукции	6964	15512	8548	222,7
Валовая прибыль	6476	9409	2933	145,3
Коммерческие расходы	6364	8410	2046	132,1
Рентабельность продаж	0,8	4,0	3,2	481,1
Чистая прибыль	112,0	999	887	892,1
Чистая рентабельность	0,8	4,0	3,2	481,1
Фондоотдача	4,3	7,9	3,7	185,4

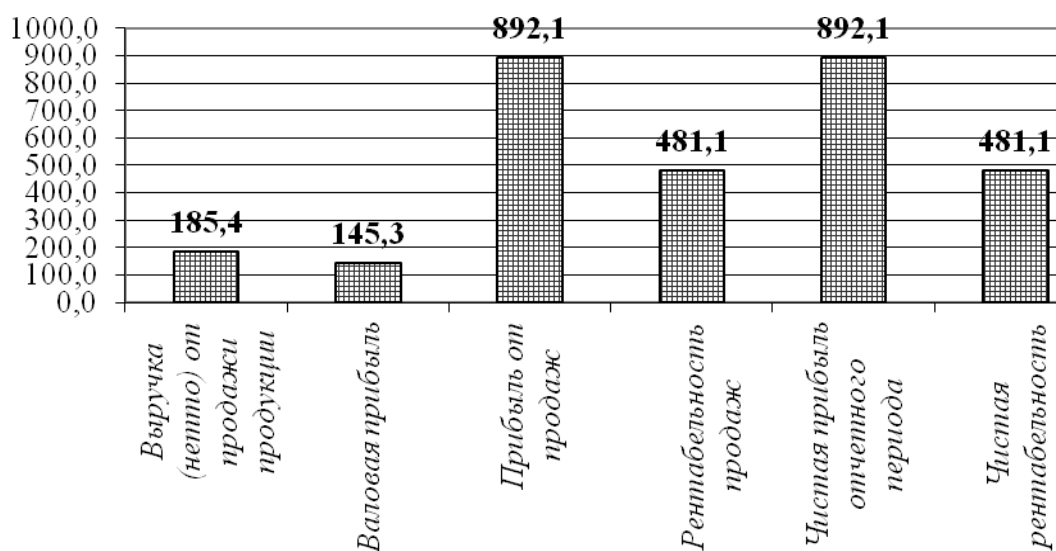


Рисунок 3.6 – Темпы роста основных финансовых показателей организации до и после внедрения мероприятий на ИП Сырцова Е.М., %

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

- выручка организации в течение планового года вырастет на 11484,0 тыс. руб. или 85% (без учета роста цен на сырье и материалы);

- увеличение валовой прибыли – 45,3% или на 2993,0 тыс. руб.

- в связи с превышением роста доходов над расходами прибыль от продаж увеличится на 887 тыс. руб. и составит в плановом году 999 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:

Снижение товарной продукции, в общем, за три года на 56%., по реализованной продукции снижение на 67,8%.

За период 2013 – 2015 гг. численность предприятия повышена на 58,3% или на 14 человек, что на фоне снижения товарооборота приводит к спаду среднемесячной производительности труда на 79,7% или на 115,6 тыс.руб./чел. Данные показатели свидетельствуют об эффективной работе предприятия.

Анализируя динамику изменения среднемесячной заработной платы необходимо отметить, что при существенном росте среднесписочной численности наблюдается более высокий рост фонда оплаты труда (78%), что позволило повысить среднемесячную заработную плату рабочих на 12,7% а, следовательно, улучшило социальную политику предприятия.

За период 2013 – 2015 гг. наблюдается рост удельного веса коммерческих расходов на 25,5%, в связи с чем прибыль от продаж снижена более чем на 90% или на 6146,0 тыс. руб. Коммерческие расходы за три года снижены на 2765,0 тыс. руб. или 30,3%.

В связи с вышеуказанными факторами чистая прибыль предприятия снижена за три года на 6146,0 тыс. руб. или на 98,2%.

Можно сделать вывод, что на предприятии наблюдается снижение финансового состояния.

Расчет факторов влияющих на сумму затрат организации за период 2014-2015 гг. показал, Существенный рост затрат вызван ростом цен и тарифов на

ресурсы в среднем на 9,9% за год, что повысило сумму затрат на 1307,0 тыс. руб.

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.

В общем, за три года прибыль организации повысили следующие факторы: рост цен на реализуемую продукцию (+ 317,03 тыс. руб.).

Негативное воздействие оказали факторы существенного роста удельного веса себестоимости (- 4561,93 тыс. руб.), а также роста удельного веса коммерческих расходов (-3427,0 тыс. руб.) В сумме данные факторы снижают прибыль предприятия на 6146 тыс. руб.

В качестве мероприятий по улучшению финансового результата ИП Сырцова Е.М. предлагается:

- 1) Организация поставок замороженных мучных полуфабрикатов для предприятий розничной торговли Кемеровской области
- 2) Открытие розничной сети
- 3) Увеличение объема оптовых продаж

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

- выручка организации в течение планового года вырастет на 11484,0 тыс. руб. или 85% (без учета роста цен на сырье и материалы);
- увеличение валовой прибыли – 45,3% или на 2993,0 тыс. руб.
- в связи с превышением роста доходов над расходами прибыль от продаж увеличится на 887 тыс. руб. и составит в плановом году 999 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. Лапушта // 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 ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Ед. изм.	2013 г	2013 г.	2015 г.	Отклонение, %		
					2013г/ 2013г	2015г/ 2013г	2015г/ 2013г
1 Объем товарной продукции	тыс.руб.	48 582	22 226	21 348	45,7	96,0	43,9
2. Выручка от продажи продукции	тыс.руб.	41 780	16 716	13 440	40,0	80,4	32,2
3. Себестоимость продукции	тыс.руб.	26 393	12 436	6 964	47,1	56,0	26,4
4. Коммерческие расходы	тыс.руб.	9 129	8 065	6 364	88,3	78,9	69,7
5. Управленческие расходы	тыс.руб.	0	0	0	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.	6 258	-3 785	112	-	-	1,8
7. Рентабельность продукции	%	23,7	-30,4	1,6	-	-	6,8
8. Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	6 258	-3 785	112	-	-	1,8
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	24,0	33,0	38,0	137,5	115,2	158,3
10. Среднемесячная производительность одного работника ППП	тыс.руб.	145,1	42,2	29,5	29,1	69,8	20,3
11. Фонд оплаты труда	тыс.руб.	4 431,0	6 436,0	7 904,0	145,2	122,8	178,4
12. Среднемесячная заработная плата	руб.	15 385,4	16 252,5	17 333,3	105,6	106,7	112,7
13. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	8 810,0	10 046,5	8 210,0	114,0	81,7	93,2
14. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	11 993	8 260	3 144	68,9	38,1	26,2
15. Фондоотдача основных фондов	руб./руб	3,5	2,0	4,3	58,1	211,3	122,7
16. Коэффициент независимости	-	0,3	0,5	0,6	150,7	117,3	176,7
17. Общий показатель платежеспособности		0,85	1,18	0,81	139,1	69,1	96,2
18. Коэффициент текущей ликвидности	-	20,44	4,21	3,25	20,6	77,2	15,9

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

Таблица Б.1 – Финансовые результаты ИП Сырцова Е.М. за 2013 – 2015 гг.

Наименование показателей	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, %		
	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	сумма, тыс. руб.	% к выручке	2013г/2013г	2015г/2013г	2015г/2013г
<i>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</i>									
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	41 780,0	100,0	16 716,0	100,0	13 440,0	100,0	40,0	80,4	32,2
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	26 393,0	63,2	12 436,0	74,4	6 964,0	51,8	47,1	56,0	26,4
Валовая прибыль	15 387,0	36,8	4 280,0	25,6	6 476,0	48,2	27,8	151,3	42,1
Коммерческие расходы	9 129,0	21,9	8 065,0	48,2	6 364,0	47,4	88,3	78,9	69,7
Прибыль (убыток) от продаж	6 258,0	15,0	-3 785,0	-22,6	112,0	0,8	-60,5	-	1,8
<i>Прочие доходы и расходы</i>									
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 258,0	15,0	-3 785,0	-22,6	112,0	0,8	-60,5	-	1,8
Чистая прибыль (убыток)	6 258,0	15,0	-3 785,0	-22,6	112,0	0,8	-60,5	-	1,8

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ
ИП СЫРЦОВА Е.М. ЗА 2013 – 2015 гг.**

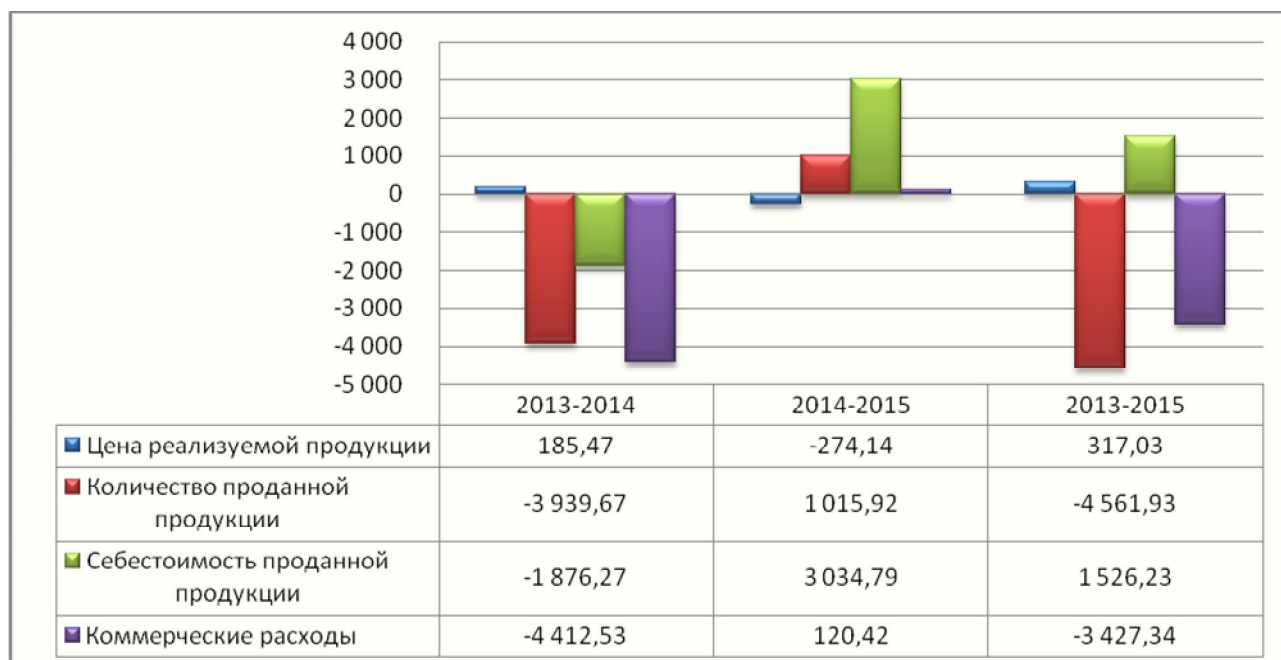


Рисунок В.1 – Динамика влияния факторов на прибыль от продаж, тыс. руб.

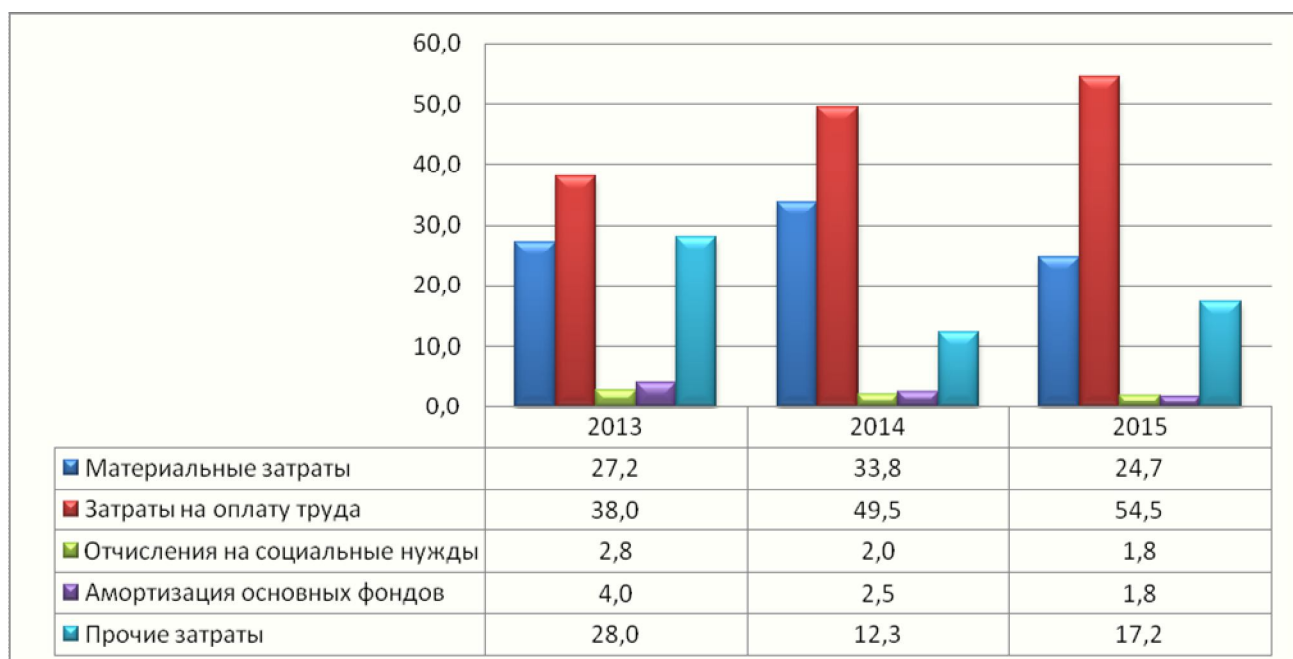


Рисунок В.2 – Динамика основных статей себестоимости, %.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(обязательное)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДЛАГАЕМЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

Таблица Г.1 – Мероприятия позволяющие улучшить финансовые результаты ИП Сырцова Е.М.

Мероприятие	Экономическая эффективность, тыс. руб.
1. Организация поставок замороженных мучных полуфабрикатов для предприятий розничной торговли Кемеровской области	264
2. Открытие розничной сети	435
3. Увеличение объема оптовых продаж	188
ИТОГО	887

Таблица Г.2 – Прогнозируемое изменение основных показателей

Показатели	2015 год	Прогноз	Отклонение (+,-)	Отклонение, %
Выручка (нетто) от продажи продукции	13440	24921	11481	185,4
Себестоимость проданной продукции	6964	15512	8548	222,7
Валовая прибыль	6476	9409	2933	145,3
Коммерческие расходы	6364	8410	2046	132,1
Прибыль от продаж	112,0	999	887	892,1
Рентабельность продаж	0,8	4,0	3,2	481,1
Чистая прибыль отчетного периода	112,0	999	887	892,1
Чистая рентабельность	0,8	4,0	3,2	481,1
Фондоотдача	4,3	7,9	3,7	185,4

