

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 МИНИПЕКАРНИ
ИП САВЧЕНКО М.А., Г. МЫСКИ)»**

Выполнил: студент гр. МТнд - 221

Корыткина Н.Ю.

Руководитель: доцент Егорова Н.М.

Работа защищена:

Кемерово 2016

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



Факультет _____ **Заочный** _____
 Кафедра _____ **«Экономика и управление»** _____
 Направление _____ **38.03.02 «Менеджмент»** _____
(шифр,
название)
 Профиль _____ **«Производственный менеджмент»** _____
(название)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

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

Обозначение документа _____ **ШЭЦ. ВКР. 00. 43. 16** _____
 Тема _____ **«Пути улучшения финансовых результатов деятельности**
 _____ **предприятия (на примере минипекарни ИП Савченко М.А., г. Мыски)»** _____
 Специальная часть _____ **«Анализ финансовых результатов деятельности**
 _____ **минипекарни и рекомендации по их улучшению»** _____
 Студент _____ **Корыткина Наталья Юрьевна** _____

Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы _____ **Н. М. Егорова** _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Организационно-экономическая	Н. М. Егорова
Теоретический	<small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
<small>краткое наименование раздела</small>	
характеристика предприятия	<small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
Аналитический	Н. М. Егорова
<small>краткое наименование раздела</small>	<small>Подпись, дата, инициалы, фамилия</small>
<small>краткое наименование раздела</small>	Н. М. Егорова
<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 Корыткиной Наталье Юрьевне _____

номер группы, фамилия, имя, отчество

1. Тема _____ «Пути улучшения финансовых результатов деятельности

_____ предприятия (на примере минипекарни ИП Савченко М.А., г. Мыски)» _____

Специальная часть _____ «Анализ финансовых результатов деятельности

_____ минипекарни и рекомендации по их улучшению» _____

утверждена приказом по институту № _____ 494 _____ от _____ 19. 05. 2016 _____

дата

2. Срок представления работы к защите _____ 21. 06. 2016 _____

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: теория и методика по вопросам содержания и анализа _____

наименование раздела

краткое содержание

_____ финансовых результатов деятельности предприятия _____

4.2. Организационно-экономическая характеристика предприятия: содержит _____

наименование раздела

краткое содержание

_____ общие сведения о предприятии, его ТЭП ПХД и ФС _____

Аналитический: содержит анализ финансовых результатов деятельности

4.3. _____
наименование раздела краткое содержание
предприятия и рекомендации по их улучшению

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

4.5 **Список литературы: содержит библиографическое описание источников**
наименование раздела краткое содержание

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1 **Экономическая характеристика ИП Савченко М.А. (2)**

5.2 **Динамика и структура финансовых результатов деятельности
ИП Савченко М.А. (8)**

5.3 **Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности
ИП Савченко М.А. (2)**

5.4 _____

5.5 _____

5.6 _____

5.7 _____

6. Консультанты по разделам:

Теоретический _____ **Н. М. Егорова**
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

**Организационно-экономическая
характеристика предприятия** _____ **Н. М. Егорова**
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический _____ **Н. М. Егорова**
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

_____ подпись, дата, инициалы, фамилия

_____ подпись, дата, инициалы, фамилия

7. **Руководитель выпускной квалификационной работы** _____ **Н. М. Егорова**

подпись, дата, инициалы, фамилия

8. **Дата выдачи задания** _____

Задание принял к исполнению: _____ **Н. Ю. Корыткина**

подпись, дата, инициалы, фамилия

В выпускной квалификационной работе рассмотрены финансовые результаты деятельности минипекарни - ИП Савченко М.А., расположенной в г. Мыски. Структура работы включает три раздела: в первом изложены теоретические аспекты по вопросам формирования, анализа и использования финансовых результатов деятельности предприятия, во втором - представлена организационно-экономическая характеристика ИП Савченко М.А. за период работы с 2012 по 2014 годы, в третьем - проведен анализ финансовых результатов деятельности минипекарни и предложены рекомендации по их улучшению.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Понятие и сущность финансовых результатов.....	9
1.2 Классификация и виды прибыли.....	11
1.3 Роль прибыли предприятия в условиях рыночной экономики.....	13
1.4 Сущность, задачи и объекты управления финансовыми результатами..	17
1.5 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	19
1.6 Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятий на современном этапе развития.....	24
2 ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МИНИПЕКАРНИ ИП САВЧЕНКО М.А.....	29
2.1 Общие сведения о предприятии.....	29
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия.....	35
3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИПЕКАРНИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ УЛУЧШЕНИЮ.....	43
3.1 Анализ динамики и структуры показателей прибыли.....	44
3.2 Факторный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли.....	48
3.3 Оценка динамики и структуры себестоимости продукции.....	56
3.4 Анализ прибыли от прочих видов деятельности предприятия.....	59
3.5 Анализ показателей рентабельности предприятия.....	61
3.6 Рекомендации по улучшению финансовых результатов.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	73
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Финансовые результаты предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Эти два показателя являются целью любого предприятия и важнейшими объектами экономического анализа.

Теория прибыли имеет глубокий генезис, так как проблемы эффективного ее формирования и использования интересовали экономистов еще с древних времен. Известные из истории экономической мысли первые попытки осмыслить сущность прибыли и основы ее формирования связаны с именами античных ученых Платона и Аристотеля. Их подходы к рассмотрению прибыли тесно увязывались со способами и целями накопления денег в обществе. Начальный этап формирования основных принципов теории прибыли связывается обычно с парадигмой экономического анализа школы меркантилистов, среди которых наиболее заметную роль сыграли теоретические подходы Т. Манна, Д. Юма, Ж. Кольбера. Ведущие принципы их научного мировоззрения в области теории прибыли определяли, прежде всего, источники ее формирования.

Определенное развитие теории прибыли связано с представителями экономической школы физиократов - Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, М. Ривьеры. Их подход к источникам формирования прибыли был акцентирован в основном на земледельческом производстве (а не на торговле, как у меркантилистов). Оно, согласно их концепции, было единственным источником формирования положительного значения суммы прибыли. Соответственно приоритетной экономической политикой государства и целью отдельных предпринимателей они считали вложение средств в развитие сельскохозяйственного производства, генерирующего прибыль в наибольших масштабах.

Представители классической политэкономии - в первую очередь А. Смит и Д. Рикардо - серьезно углубили исследование сущности прибыли, расширив область ее рассмотрения сферой промышленного производства, а затем и непроизводительной сферой. Экономистами этой школы впервые была четко сформулирована «факторная модель формирования прибыли» (т.е. модель

формирования прибыли как результата использования факторов производства). В рамках этой школы была доказана объективность процесса снижения нормы прибыли на капитал по мере увеличения объема ее использования. Основные сущностные черты процесса формирования прибыли были приняты за основу всеми дальнейшими ее исследователями и оказали большое влияние на последующее развитие ее теории.

Прибыль, известнейшая с давних времен категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

Наряду с формированием прибыли на каждом предприятии должно быть обеспечено и эффективное управление ее распределением. Необходимо при этом иметь в виду, что каждый цикл распределения прибыли отчетного периода это одновременно и процесс обеспечения эффективных условий ее формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития предприятия.

Однако, сам размер прибыли не может охарактеризовать эффективность использования предприятием своих ресурсов, поэтому одним из основных показателей характеризующих эффективность работы предприятия является рентабельность. Рентабельность, в общем смысле, характеризует

целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным (прибыли) ресурсам.

В современных условиях каждому предприятию особенно важно правильно оценить создавшуюся экономическую обстановку, с тем, чтобы предложить эффективные средства для восстановления финансового состояния предприятия, в связи с чем большое внимание должно уделяться экономическому анализу.

Содержание экономического анализа вытекает из функций. Одной из таких функций является - изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия. Следующая функция анализа - контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Центральная функция анализа - поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики. Другая функция анализа - оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. И, наконец, - разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности. Таким образом, видно, какую значимость имеет оценка финансового состояния предприятия, и что данная проблема является наиболее актуальной в нашей стране, при переходе к развитой рыночной экономике.

Целью работы является анализ финансовых результатов деятельности предприятия и определение возможных резервов их улучшения в минипекарне ИП Савченко М.А. - это производственно-торговая компания в г. Мыски, работающая на рынке кондитерских изделий уже 11 лет.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы научные труды таких специалистов в области теории и практики управленческого и финансового анализа, и, в частности, анализа финансовых результатов деятельности предприятия, как Донцова Л. В., Никифорова Н.А.,

Савицкая Г.В., Ковалев В.В., Шерemet A.Д., Сайфулин P.С., Русак H.A. и других авторов, а также бухгалтерская финансовая отчетность минипекарни ИП Савченко M.A. за период с 2012 по 2014 годы.

1 ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики финансовые результаты занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления и анализа финансовых результатов - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

1.1 Понятие и сущность финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (участие в межхозяйственной кооперации, сдача в аренду земли и основных фондов, доходы от ценных бумаг и т.д.).

Прибыль - это реализованная часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования за вложенный капитал и риск осуществления предпринимательской деятельности. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Рентабельность - это относительный показатель, характеризующий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Объем реализации, величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и маркетинговой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели отражают все стороны хозяйствования.

Прибыль является экономической категорией товарного хозяйства. Экономическая сущность прибыли, ее объем и границы использования в рамках предпринимательских структур во многом зависят от воздействия стимула выгоды в условиях рынка. Сам же факт собственности позволяет владельцам принимать меры по увеличению величины прибыли.

Прибыль является сложной экономической категорией и во внешнем проявлении имеет признаки превращенной формы. Экономическое содержание прибыли заключается не столько во внешнем ее проявлении, сколько во внутренней сущности, а формы проявления - в степени развитости товарного хозяйства.

Как экономическая категория прибыль выражает сложные экономические отношения: между предпринимателями (предприятиями) и работниками по поводу оплаты труда; между самими предпринимателями (предприятиями) по поводу товарообменных операций; между предпринимателями (предприятиями) и государством по поводу взаимоотношений с бюджетом и государственными централизованными фондами; между предпринимателями (предприятиями) и инвестиционными институтами и т.д. Эти отношения носят ярко выраженный расчетный характер и множество форм. Прибыль как источник денежных средств опосредует, таким образом, все стадии воспроизводственного процесса - от стадии производства до стадии потребления.

Прибыль представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости, сформированную в процессе общественного воспроизводства для удовлетворения различных интересов предприятия и его собственника (предпринимателя).

Как экономическая категория прибыль выполняет две функции: оценочную (меры эффективности, цели производства) и стимулирующую. В первой функции прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но так как прибыль является универсальным показателем, для оценки конкретных сторон эффективности производства применяется система абсолютных и относительных показателей. Стимулирующая функция состоит в том, что прибыль является основным элементом источников финансовых ресурсов и резервов предприятий, а осуществление принципа самофинансирования зависит от величины получаемой прибыли, так как доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, должна быть достаточной для финансирования определенных мероприятий. Можно выделить и третью функцию прибыли - как основного источника доходов государства, однако ее значение полностью зависит от системы государственного регулирования экономики и деятельности предприятий.

Предпринимательская прибыль представляет собой часть прибыли предприятия, поступающей в распоряжение собственника предприятия, которая в последующем направляется на расширение производства или личное потребление.

Величина прибыли организации (предприятия) зависит во многом от: технического и стоимостного строения капитала, массы приложенного труда, скорости оборота капитала, механизма цен, конкуренции, системы взаиморасчетов, состояния рынка и т.д. Количество факторов, формирующих прибыль, значительно, а их общее влияние в целом и по конкретным факторам определить с большой степенью вероятности практически невозможно.

1.2 Классификация и виды прибыли

Прибыль классифицируется по нескольким признакам, основными из которых являются:

- источники формирования;
- виды деятельности;
- состав элементов, формирующих прибыль.

Классификация основных видов прибыли представлена на рисунке 1.1.

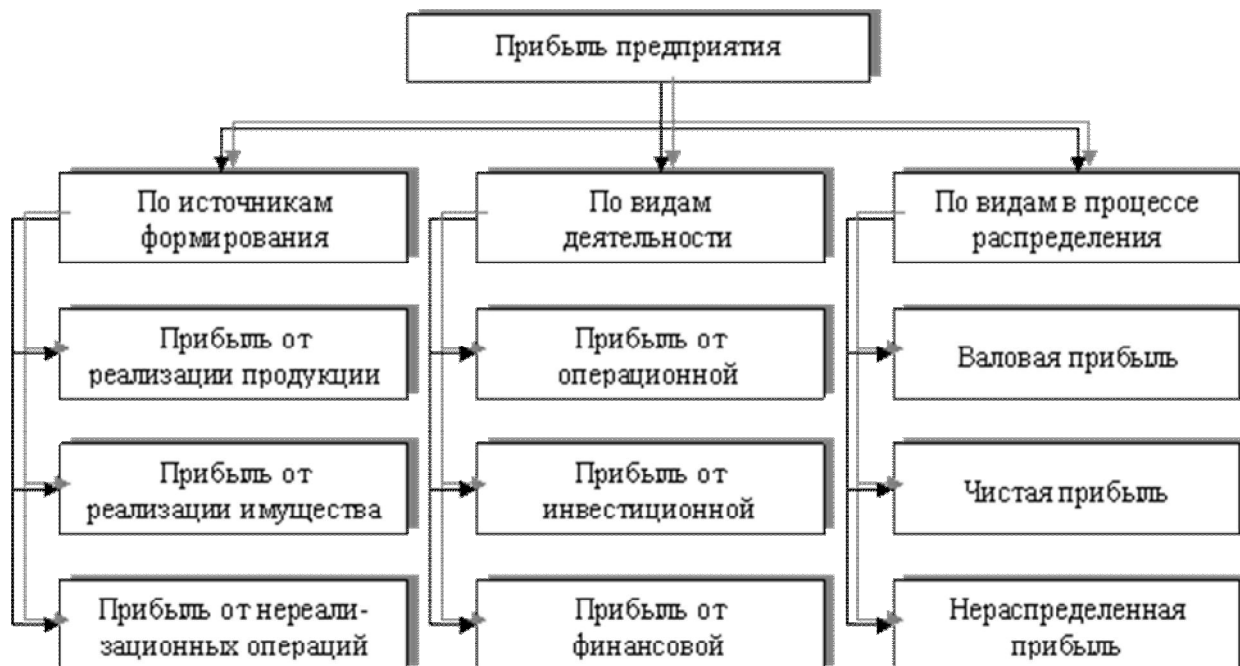


Рисунок 1.1 - Классификация прибыли предприятия

Различные толкования и понимание сущности и внешнего проявления прибыли, сложность ее взаимосвязей с другими показателями привели к различным ее определениям, критериям отнесения, методам расчетов и т.п. Внешнее проявление сущности прибыли выражается в таких показателях, как: балансовая прибыль, валовая прибыль, отраслевая прибыль, прибыль от реализации (продаж), прибыль от обычных видов деятельности, внереализационная, операционная и чрезвычайная прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая (нераспределенная) прибыль, чистая прибыль, нормальная прибыль, экстремальная прибыль, моно-польная прибыль, экономическая и бухгалтерская прибыль, маржинальная прибыль, глобальная прибыль, экстремальная прибыль, оптимальная прибыль, консолидированная прибыль, предпринимательская прибыль и др. Кроме того, к показателям прибыли относят и показатели дохода.

Основные из показателей прибыли:

- *балансовая и валовая прибыль* представляют собой разницу между совокупной выручкой (доходом) и совокупными затратами организации (предприятия);

- *бухгалтерская прибыль* рассчитывается как разница между выручкой организации (предприятия) и суммой внешних издержек;
- *экономическая прибыль* - это общая величина выручки организации (предприятия) за вычетом внешних и внутренних издержек;
- *чистая прибыль* - разница между выручкой организации и предприятия и экономическими издержками (явными и неявными);
- *чистая (нераспределенная) прибыль* - прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия) за вычетом причитающихся за счет прибыли налогов и иных аналогичных обязательных платежей и санкций;
- *налогооблагаемая прибыль* - прибыль, подлежащая налогообложению налогом на прибыль;
- *маржинальная прибыль* - разница между выручкой от производства и реализации продукции (работ, услуг) и переменными затратами, отнесенными на эти производство и реализацию;
- *нормальная прибыль* - это минимальная прибыль, которая остается у организации (предприятия) и необходима для поддержания стремления предпринимателя к использованию своего капитала на данном предприятии;
- *экстремальная прибыль* - разовая прибыль, которая получается по рисковым операциям, когда величина риска потери капитала приравнивается к величине риска получения прибыли;
- и другие.

От правильности определения величины прибыли организации (предприятия) зависит ее обеспеченность денежными ресурсами. Формирование прибыли зависит от учета различных видов деятельности и показателей, основными из которых являются: учет изменений объема производства, учет изменений ассортимента, учет издержек, учет цен на материалы, сырье, топливо, готовую продукцию и т.д.

1.3 Роль прибыли предприятия в условиях рыночной экономики

Прибыль предприятия выполняет следующие роли:

- прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности;

- прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом;

- прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности;

- прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие;

- прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия;

- прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества;

- прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства.

Рассмотрим каждую роль, принадлежащую прибыли предприятия, подробно.

Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть госбюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа - «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» - также связана с возрастанием прибыли предприятия.

Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень

прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором «перелива капитала» в отрасли с более эффективным его использованием.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования этих ресурсов прибыли принадлежит главенствующая роль. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях - тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышение конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т.е. ее направления на прирост его активов.

Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется, прежде всего, в том, что средства, перечисляемые в бюджеты различных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально не защищенных членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли предприятия части социальных потребностей его персонала.

Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия, но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала (финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Характеризуя роль прибыли в рыночной экономике, можно также упомянуть о следующих типах прибыли:

- прибыль, полученная от спекулятивных операций, является результатом лучшей информированности предпринимателей о ценах на различных региональных рынках, быстроты реакции на выгодные коммерческие условия, более высокого уровня предпринимательского риска (в конечном счете, спекулятивная прибыль является формой возмещения повышенного предпринимательского риска);
- прибыль, полученная предприятием в связи с его монопольным положением на рынке за счет установления неоправданно высоких цен на продукцию, создает активные стимулы для перелива капитала на такие рынки и роста объема предложения, что в итоге приводит к естественному формированию конкурентной среды на таких рынках и снижению уровня цен на них;
- прибыль, полученная предприятием от «теневой» деятельности, в определенной степени является защитной реакцией предпринимателей на установленные государством жесткие «правила игры» в экономике, в первую очередь, на неоправданно высокий уровень налогообложения. В этих условиях предприятия не могут не только обеспечить условия самофинансирования своего развития, но в отдельных случаях и простого выживания. Рост объема такой деятельности является для государства своеобразным индикатором

эффективности принимаемых решений в области налогового регулирования коммерческой деятельности с позиций соблюдения паритета интересов, как государства, так и предпринимателей. Кроме того, эта прибыль, оставаясь неучтенной, является, источником реального прироста чистого национального дохода.

1.4 Сущность, задачи и объекты управления финансовыми результатами

Под управлением финансовыми результатами предприятия понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов.

В общем плане текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью предприятия, зафиксированной практически в каждом уставе: улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли.

К конкретным задачам по улучшению финансового результата относятся:

- оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);
- оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли);
- реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
- обеспечение дополнительных доходов предприятия (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса - «сброса» излишних видов имущества);
- совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж); совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

Таким образом, можно определить основные объекты при управлении финансовыми результатами:

- регулирование финансовых результатов производственной деятельности, т.е. определение оптимальных вариантов формирования отдельных элементов себестоимости производства, распределения затрат, ценообразования, налогообложения и т.д.;

- управление активами - деятельность, связанная с формированием имущества предприятия.

Имущественные процессы, прежде всего, связаны с инвестициями, направленными предприятием на техническое развитие (реконструкция, обновление технологического оборудования, освоение новых видов продукции, строительство и ремонт недвижимого производственного имущества и т. д.), финансовыми инвестициями (приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий и т.д.), финансированием текущей производственной деятельности, маневрированием временно свободными денежными средствами, а также с обратными процессами – использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса, их реализацией и т. д. В связи с этим перед финансовым менеджером стоят взаимосвязанные и разнонаправленные задачи - с одной стороны, выбор наиболее выгодного варианта инвестиций, а с другой - постоянный контроль за эффективным использованием существующего имущественного комплекса.

Действительно, управление финансовыми результатами нельзя назвать эффективным, если даже при осуществлении успешной текущей инвестиционной деятельности не уделяется внимание балласту в существующих активах предприятия: финансовые вложения, не приносящие доход, неиспользуемые основные средства, излишки материальных запасов, замороженное капитальное строительство и т. д. От излишних материальных ценностей необходимо избавляться всеми возможными средствами, так как, во-первых, их реализация обеспечивает дополнительный приток денежных средств, которых, как правило, не хватает, во-вторых, это ведет к снижению затрат на их содержание и, в-третьих, снижает налоговое бремя в части налога на имущество.

Управление источниками финансовых ресурсов - управление собственным и заемным капиталом. В качестве источников финансовых ресурсов на любом предприятии используются как собственные, так и заемные средства. Финансовый менеджер должен выбирать источники, предварительно оценив стоимость этих ресурсов, степень финансового риска, возможные последствия на финансовое состояние предприятия. И здесь перед финансовым менеджером постоянно встает ряд важных вопросов: за счет, каких источников покрыть недостаток денежных средств, каково должно быть соотношение заемных и собственных средств, какая степень риска привлечения заемных средств допустима, какие будут последствия от привлечения тех или иных источников средств и др.?

Привлечение платных финансовых ресурсов сопряжено с анализом эффективности производства. Если рентабельность производства выше банковского процента, то привлечение кредитов выгодно, так как расширение производства в связи с привлечением заёмного капитала увеличивает общую массу прибыли. И наоборот, если банковский процент выше уровня рентабельности производства, то не только вся полученная прибыль, но и часть собственных средств идет на погашение платы за использование заёмных средств. Поэтому для низко рентабельных предприятий целесообразно привлекать заёмные средства не для решения текущих проблем, а в качестве долгосрочных инвестиций под реально эффективные проекты.

То же самое относится и к задолженности предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами - после наступления срока платежей задолженность можно рассматривать как платное кредитование предприятия государством.

Наиболее безопасным с финансовой точки зрения источником дополнительных финансовых ресурсов можно считать дополнительную эмиссию акций. Но данный процесс значительно растянут во времени, к тому же оплата эмитированных ценных бумаг носит вероятностный характер при значительных расходах на сам процесс эмиссии.

Как можно заметить, для полноценного и комплексного управления финансовыми результатами необходима постановка эффективной службы финансового менеджмента, поскольку при управлении финансовыми результатами затрагиваются практически все области и это правильно, так как финансовый результат является конечным результатом деятельности всех подразделений компании.

1.5 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли. Внутренний анализ проводится менеджерами или собственниками предприятия с использованием всей совокупности имеющейся информации; результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну. Внешний анализ проводится налоговыми органами, банками, страховыми компаниями по материалам публикуемой предприятием в открытой печати отчетности.

По масштабам деятельности можно выделить анализ прибыли по предприятию в целом; по структурному подразделению; по отдельным изделиям.

По объему исследования также выделяют полный и тематический анализ прибыли. Полный - проводится с целью изучения всех аспектов формирования, распределения и использования в комплексе. Тематический анализ ограничивается отдельными аспектами формирования или использования прибыли.

По периоду и глубине проведения анализа выделяют предварительный анализ прибыли; оперативный (проводится в процессе осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли); последующий (углубленный), который осуществляется по результатам работы за отчетный период для наиболее полного изучения финансовых результатов в сравнении с предварительным и текущим анализом, выявления факторов, повлиявших на финансовые результаты, для контроля и последующей корректировки показателей выполняемого предприятием бизнес-плана; детализированный анализ прибыли, проводимый в разрезе изучения каждого из факторов, оказывающих влияние на величину прибыли в целом по предприятию, прибыли по отдельным видам выпускаемой продукции или конкретным продажам.

В процессе анализа финансовых результатов используются следующие показатели прибыли:

- маржинальная прибыль - разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами (переменные затраты) по реализованной продукции);

- прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода;

- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль) включает финансовый результат от реализации продукции, работ, услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные расходы и доходы;

- чистая прибыль - та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;

- капитализированная прибыль - это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов;

- потребляемая прибыль - та часть прибыли, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу организации или на социальные программы.

Использование того или иного показателя прибыли зависит от цели анализа. Так, для определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия, для оценки уровня доходности производства отдельных видов продукции и определения коммерческой маржи используется маржинальная прибыль, для оценки доходности совокупного капитала - общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала - чистая прибыль, для оценки устойчивости роста предприятия - капитализированная (реинвестированная) прибыль.

Также необходимо учитывать неодинаковую значимость того или иного показателя прибыли для разных категорий заинтересованных лиц. Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат - чистая прибыль, которую они могут изымать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочнения своих рыночных позиций. Государство в первую очередь интересуется прибылью после уплаты процентов до вычета налогов, так как именно она служит источником поступления денег в бюджет. Поэтому желательно, чтобы внутренняя и внешняя финансовая отчетность предоставляла сведения о финансовых результатах именно в таком разрезе.

Одним из основных источников информации для проведения финансового анализа и соответственно базой для принятия управленческих решений является бухгалтерская отчетность, представляющая собой итоговую систему данных об имущественном и финансовом состоянии предприятия и о результатах его финансово-хозяйственной деятельности. Менеджеры предприятия используют данные бухгалтерской отчетности наряду с внутренними источниками информации, в том числе учетного характера. Большая часть этой внутренней информации является конфиденциальной, а, следовательно, недоступной для принятия управленческих решений в отношении организации внешними пользователями. Для последних бухгалтерская отчетность представляет собой порой единственный источник информации о конкретном предприятии. В этом смысле

бухгалтерская финансовая отчетность выступает как средство коммуникации между различными субъектами рынка.

Объем и общий характер информации, содержащийся в бухгалтерской отчетности, ограничивает возможности анализа. Однако умение читать отчетность, знание методов и методик анализа позволяют достаточно полно и объективно оценить многие направления финансового состояния организации, увидеть причины их изменения, сделать прогноз на перспективу и принять соответствующие управленческие решения.

Теоретической базой анализа финансовых результатов организации является принятая для всех организаций, независимо от формы собственности, единая модель хозяйственного механизма, основанная на формировании прибыли в соответствии с формой № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках». Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка как независимые товаропроизводители, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

В ходе проведения анализа используются разнообразные приемы и способы анализа, позволяющие получить количественную оценку финансовых результатов (горизонтальный, вертикальный, трендовый, факторный анализ). В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год, а также провести факторный анализ и выявить резервы роста прибыли.

В процессе горизонтального анализа финансовых результатов, в процессе которого отслеживаются изменения каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным периодом. Данный анализ заключается в построении одной или нескольких таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста или снижения. Цель данного анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных показателей прибыли за определенный период времени и дать оценку этим изменениям. Данный анализ позволяет изучить динамику показателей. Вариантом горизонтального анализа является трендовый анализ, при котором каждая позиция отчетности сравнивается с рядом предыдущих периодов и определяется тренд, то есть основная тенденция динамики соответствующего показателя.

Цель вертикального анализа - расчет удельного веса отдельных показателей в общем итоге и оценке этих изменений.

Следующим направлением анализа является факторный анализ, с помощью которого определяется влияние отдельных факторов на показатели финансовых результатов.

Также факторный анализ позволяет выявить причины изменений показателей прибыли, а значит разработать соответствующие рекомендации. Особое внимание в процессе анализа финансовых результатов следует обратить на наиболее значимую и существенную статью их формирования - прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг

как важнейшую составляющую экономической и балансовой (чистой) прибыли и зачастую по своему объему превышающую ее.

В настоящее время существует несколько методик факторного анализа прибыли от продаж. Принципиальное их различие заключается в количестве определяемых факторов и в источниках информации, используемых для проведения анализа. Однако наиболее реальное значение имеет применение методики факторного анализа, основанной на данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Сравнительная характеристика методик факторного анализа прибыли от продаж приведена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Сравнительная характеристика методик факторного анализа прибыли от продаж

Автор	Этапы анализа	Отличительные особенности
1. Зотов В.П. [16]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расчёт прироста прибыли от продаж 2. Расчёт темпа роста объёма продаж в сопоставимых ценах 3. Расчёт прироста прибыли при изменении объёма продаж 4. Расчёт изменения себестоимости проданных товаров 5. Расчёт изменения коммерческих расходов при неизменном объёме продаж 6. Расчёт изменения управленческих расходов при неизменном объёме продаж 7. Расчёт влияния на изменение прибыли от продаж увеличения цен на продукцию, услуги 8. Расчёт влияния изменения структурных сдвигов в реализации продукции. 	Охватывает большое количество факторов, влияющих на прибыль от продаж
2. Гинзбург А.И. [13]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка воздействия объёма продукции 2. Оценка воздействия структуры продукции 3. Оценка воздействия производственной себестоимости 4. Оценка воздействия внепроизводственных расходов 5. Оценка воздействия оптовой цены 	Включает в себя анализ объёма продукции и структуры продукции
3. Шеремет А.Д. [24]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение изменения отпускных цен на продукцию 2. Определение изменения цен на материалы, тарифов на энергию и перевозки, тарифных ставок оплаты труда 3. Выявление нарушений хозяйственной дисциплины 4. Анализ изменения объёма продукции в оценке по базисной полной себестоимости 5. Анализ изменения объёма продукции за счёт структурных сдвигов в составе продукции 6. Анализ изменения затрат на 1 рубль продукции 7. Определение изменения себестоимости за счёт структурных сдвигов в составе продукции 	Ориентирована на данные управленческого учета
4. Мельник М.В. [21]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расчёт изменения объёма продаж 2. Расчёт изменения валовой прибыли 3. Расчёт изменения уровня управленческих и коммерческих расходов 	Методика применяется для целей как внутреннего, так и внешнего финансового анализа

1.6 Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятий на современном этапе развития

На многих отечественных предприятиях существует подразделения экономических служб, которые занимаются постоянным анализом себестоимости, ищут пути ее снижения, чтобы получить прирост прибыли. Но в значительной мере эта работа обеспечивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств у предприятий возможность прироста прибыли в результате снижения себестоимости исключена.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства. Этот путь сейчас для многих предприятий затруднен или почти невозможен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Предприятие, располагающее средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивает свою прибыль, если обеспечивают рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.

Не требует капитальных затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота покупателей.

В целом для предприятий России характерно снижение объемов производства в течение последних лет. В этой ситуации, казалось бы, логично предположить резкое падение массы прибыли. Но статистические данные свидетельствуют об обратном. При росте затрат на производство продукции и снижения объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции.

Поскольку прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости затрат. Особенно важно это для предприятий обрабатывающих отраслей, на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости существенно выше, чем на аналогичных предприятиях развитых стран, значителен вес отходов.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя решающее значение имеют объемы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров. На величину прибыли от реализации продукции влияют состав, и размер нереализованных остатков на начало, и конец периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению прибыли.

Резервом увеличения балансовой прибыли, может быть, прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и не установленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее – продать его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход.

Помимо факторов увеличения объема производства продукции, повышения цен продвижения продукции на незаполненные рынки, неумолимо выдвигается проблема снижения затрат на производство и реализацию этой продукции, снижения издержек производства.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных. Так значительную роль в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достичь различными способами. Наиболее эффективные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения организации производства и труда.

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажно и повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством

поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращение расходов по амортизации основных фондов можно достичь путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки. На зарубежных предприятиях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии закупаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделий.

Известно, что чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов. Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача определения оптимальной величины закупаемых сырья и материалов, чтобы избежать лишних затрат и увеличить прибыль. Те же правила действуют при определении оптимальной величины серии запускаемой продукции. При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными, за счет чего возрастет прибыль. В сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции, вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня, следовательно, увеличить прибыль.

Прибыль может возрасти в результате увеличения производства продукции, повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью, снижения себестоимости продукции, роста оптовых цен, при повышении качества выпускаемой продукции. Ассортимент выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль. При изменении структуры ассортимента в направлении повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью обеспечивается дополнительный прирост прибыли.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МИНИПЕКАРНИ ИП САВЧЕНКО М.А.

2.1 Общие сведения о предприятии

Минипекарня ИП Савченко М.А. работает на рынке хлебобулочных и кондитерских изделий в городе Мыски Кемеровской области уже более 11 лет. За это время она расширила свое производство и выросла от первой ступени в бизнесе - кондитерского цеха - до статуса производственно-торговой компании.

В таблице 2.1 представлены общие сведения о предприятии. [26]

Таблица 2.1 - Общие сведения о компании

Полное наименование	ИП Савченко М.А.
Сокращенное наименование	ИП Савченко М.А.
Основной вид деятельности	производство мучных кондитерских изделий
Дата регистрации	05.10.2004
Сведения о регистраторе	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы России №8 по Кемеровской области, г. Междуреченск
Сведения о филиалах	Общество не имеет филиалов и представительств
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН 421507384840
Отраслевые направления деятельности предприятия	<u>Основные:</u> 15.81 - производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения (15.8- производство прочих пищевых продуктов, 15- производство пищевых продуктов, включая напитки, DA- Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, D-Обрабатывающие производства) <u>Дополнительные:</u> оптовая торговля хлебом и хлебобулочными изделиями

ИП Савченко ведет свою деятельность уже 11 лет. С первых же дней существования предприятия задачей индивидуального предпринимателя Савченко Марины Анатольевны стало создание по-настоящему сильной, эффективной и конкурентоспособной структуры, нацеленной на долговременное развитие.

Предприятие было создано на базе старого кондитерского цеха по договору аренды. Спустя три года был заключен договор аренды двух

кондитерских цехов совместно с договором лизинга с ЗАО «Любимый» на предоставление производственной площади и оборудования. За 11 лет деятельность индивидуального предприятия превратилась в предприятие с развитым производственным циклом, системой отгрузки и доставки потребителю товарной продукции. В состав предприятия входит 3 кондитерских цеха.

Основным направлением деятельности данного предприятия является производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения, таких как хлебобулочные изделия, торты, пирожные, печенье. Ассортимент выпускаемой продукции включает более 60 наименований продукции, производимой как по традиционной, так и собственной рецептуре, самостоятельно разработанной и протестированной Центром стандартизации и сертификации г. Новокузнецка.

Реализация произведенной продукции осуществляется партнерами компании через собственную торговую сеть супермаркетов ЗАО «Любимый», на базе которых организованы минипекарни. Торговые точки расположены по адресам:

- 1) г. Мыски, ул. Первомайская, 28;
- 2) г. Мыски, ул. Шахтёрская, 1А;
- 3) г. Мыски, ул. Комарова, 7.

На сегодняшний день среднесписочная численность работников предприятия составляет 24 человека. Их знания, мастерство, профессионализм и самоотдача помогают компании занимать лидирующие позиции в своей области.

Основным конкурентом по производству хлебобулочных изделий является ИП Юшкова Елена Владимировна, осуществляющая свою деятельность по адресу: г. Мыски, ул. Центральная, д. 25 «А».

Основным конкурентом по производству печенья является кондитерская фабрика «Кузбасс» г. Прокопьевска, осуществляющая поставку своей продукции в торговые предприятия г. Мыски.

Одним из основных конкурентных преимуществ минипекарен ИП Савченко является договор сотрудничества с ЗАО «Любимый», предусматривающий реализацию данного вида продукции, произведенной только данным предприятием. Процент возврата нереализованной в установленный срок годности продукции с магазина изготовителю в среднем составляет 4%. Основная часть данной продукции подвергается вторичной переработке с получением сухарных хлебобулочных изделий, а оставшаяся часть продукции, не подлежащая переработке, подлежит списанию и утилизации.

Формирование отпускной цены на произведенную продукцию производится с учетом величины себестоимости и цены конкурентов - наценка варьируется от 60 до 120%.

Организационная структура ИП Савченко М.А. характеризуется распределением целей и задач управления между подразделениями и работниками и представлена на рисунке 2.1.

Директору подчиняются:

- технический директор;
- коммерческий директор;
- главный экономист;
- отдел кадров.

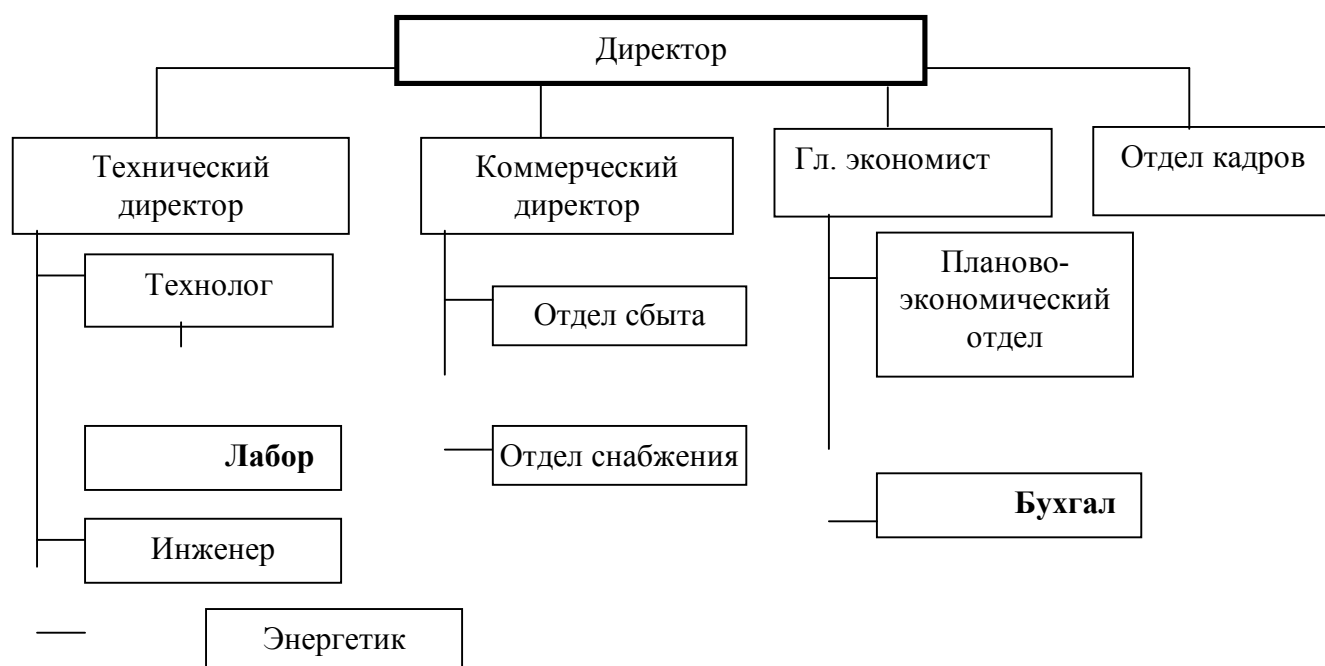


Рисунок 2.1 - Организационная структура управления предприятием

Директор руководит производственно - хозяйственной деятельностью предприятия, организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направляет их деятельность на развитие и совершенствование деятельности предприятия; обеспечивает выполнение предприятием всех своих обязательств; принимает меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами; обеспечивает правильное сочетание экономических и административных методов руководства; обеспечивает соблюдение законности в деятельности предприятия и осуществлении его хозяйственно-экономических связей; защищает имущественные интересы предприятия в суде, органах государственной власти и управления.

Технический директор. Осуществляет организацию технического развития предприятия, а так же совершенствование работы технических служб предприятия. К нему относятся:

- технолог, который организует разработку и внедрение прогрессивных, экономически обоснованных ресурсосберегающих технологий; принимает меры по ускорению освоения в производстве прогрессивных технологических процессов, новейших материалов; руководит составлением планов внедрения новой техники и технологии, повышения технико-экономической эффективности производства; рассматривает и утверждает изменения, вносимые в техническую документацию; контролирует выполнение планов; руководит работой по организации и планировке новых цехов и участков; осуществляет меры по аттестации рабочих мест; руководит работой отдела, координирует деятельность подразделения;

- инженер, который определяет техническую политику и направления технического развития предприятия, пути реконструкции и перевооружения действующего производства, уровень специализации и диверсификации производства на перспективу; организует разработку и реализацию планов

внедрения новой техники, проведение организационно-технических мероприятий, обеспечивает эффективность принятых решений; осуществляет контроль над соблюдением проектной дисциплины;

- энергетик, который организует технически правильную эксплуатацию и своевременный ремонт энергетического оборудования и энергосистем; руководит организацией и планированием работы энергетических работ и хозяйств, разработкой графиков ремонта энергетического оборудования и энергосетей; обеспечивает составление заявок и необходимых расчетов к ним на приобретение энергетического оборудования; обеспечивает проведение работ по защите подземных коммуникаций; организует разработку мероприятий по повышению эффективности использованию топливно-энергетических ресурсов.

Коммерческий директор возглавляет коммерческий отдел, который обеспечивает материально-техническое снабжение предприятия. Так же к нему относятся:

- отдел материально-технического снабжения: выполняет комплексное, своевременное и равномерное обеспечение потребности предприятия качественными средствами производства, полное и экономное использование материальных ресурсов, рациональную организацию работы снабженческой службы предприятия;

- отдел сбыта: занимается подготовкой и заключением договоров на поставку готовой продукции, своевременностью поставок, соблюдением норматива остатков готовой продукции, учетом приёмки и отчётности по отгрузке продукции, занимается бесперебойным транспортным обслуживанием предприятия.

Главный экономист является организатором и исполнителем работ по планированию и учёту, отчётности по сбыту, разрабатывает нормативы запасов сырья и контролирует соответствие уровня запасов по объёму и номенклатуре, установленным нормативам. К нему относятся:

- планово-экономический отдел, работа которого направлена на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление и

использование резервов производства, организацию комплексного экономического анализа и участие в разработке мероприятий по эффективному использованию производственных мощностей, повышению рентабельности;

- бухгалтерия, которая организует учет себестоимости всей товарной продукции, составляет калькуляции на выпускаемые изделия в рамках российского законодательства;

Отдел кадров занимается организацией работы по обеспечению подбора, расстановки, изучению и использованию рабочих кадров и специалистов, участвует в формировании стабильного коллектива и создании кадрового резерва, осуществляет организацию системы учета кадров и анализ их текучести, занимается организацией документооборота.

Производственная структура предприятия. Производственная структура - это сочетание различных подразделений предприятия (рисунок 2.2) и взаимосвязь между ними.

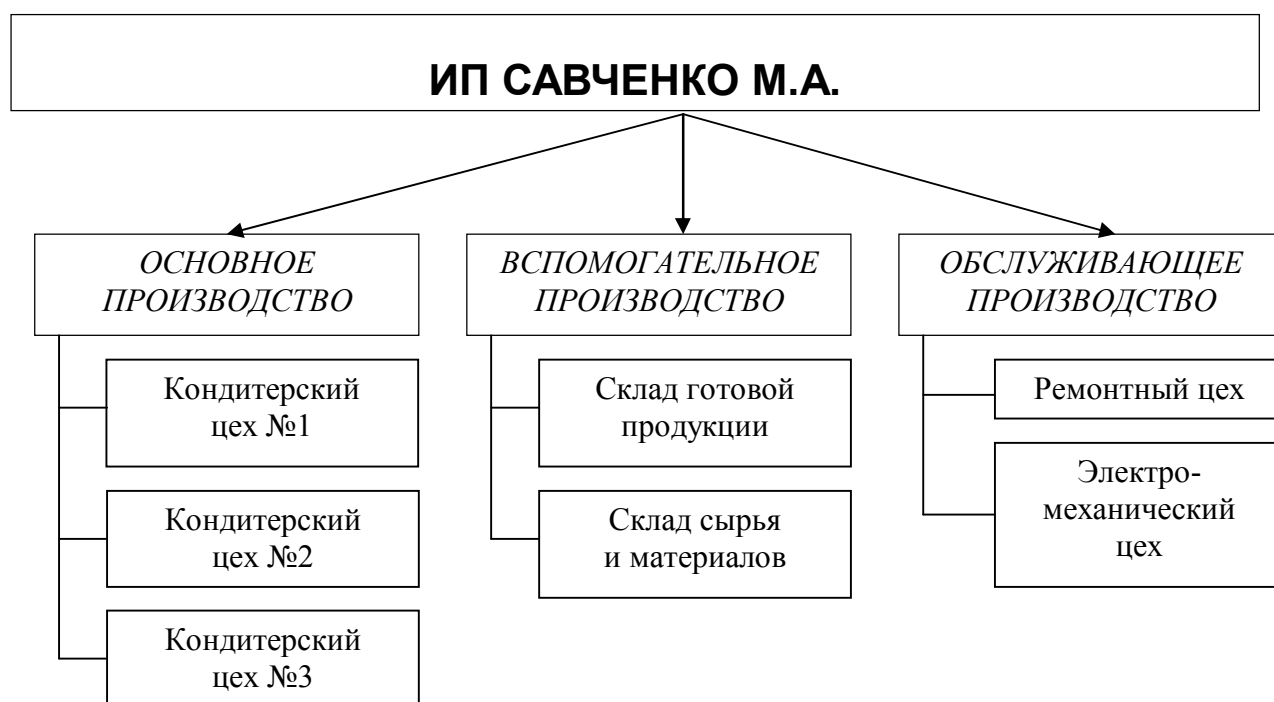


Рисунок 2.2 - Производственная структура предприятия

Основное производство представлено тремя кондитерским цехами, которые производят основную продукцию предприятия.

Вспомогательное производство представлено складом готовой продукции, осуществляющим её хранение для дальнейшей транспортировки, а также складом сырья и материалов, оборудованного для хранения запасов сырья и упаковочных материалов. Сырье для производства продукции различается по срокам и условиям хранения, поэтому склад снабжен холодильным оборудованием.

Обслуживающее производство состоит из электромеханического и ремонтного цехов, в которых проводят текущий и капитальный ремонты технологического и холодильного оборудования.

Ассортимент выпускаемой продукции. Ассортимент продукции ИП Савченко М.А. отличают от других производителей необычные вкусовые качества, которые не оставляют равнодушными покупателей. Компания постоянно расширяет виды продукции и повышает качество услуг до полного удовлетворения потребителя. На сегодняшний день выпускается более 60 видов хлебобулочных и кондитерских изделий.

Изделия ИП Савченко М.А. изготавливаются только из высококачественных натуральных продуктов. Оригинальная упаковка, стабильно высокое качество, умеренная цена - все это гарантируется тщательным подбором оборудования для всей технологической цепочки и строгим соблюдением параметров процесса.

Основные клиенты компании - это более 200 магазинов, находящихся в городе Мыски и за его пределами.

Основными поставщиками сырья являются:

- 1) ООО «Союзпродопт» (г. Новосибирск);
- 2) ООО «АВиСта» (г. Новосибирск);
- 3) ООО «Аромат» (г. Кемерово);
- 4) ООО «КузбассСнаб» (г. Новокузнецк);
- 5) ООО «Продснаб» (г. Барнаул)

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей производственно- хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

В процессе управления экономический анализ выступает как элемент обратной связи между управляемой и управляющей системой. Занимая промежуточное положение между обработкой данных и принятием решения, экономический анализ оказывает непосредственное влияние на качество принимаемых управленческих решений. Его значение состоит в том, что он является главным средством выявления резервов повышения эффективности производства и качества продукции, совершенствования механизма хозяйствования.

Экономический анализ включает оценку внутренних и внешних факторов создавшейся ситуации, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства и предусматривает оценку степени напряженности и выполнения плана.

Данные для анализа основных показателей производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ИП Савченко М.А. за период с 2012 по 2014 годы представлены в таблице 2.2.

Объём выпуска продукции на протяжении анализируемого периода имеет нестабильную тенденцию из-за снижения объемов производства кондитерских и хлебобулочных изделий, которое имело место в 2014 году. На протяжении 2013 года ИП Савченко М.А. демонстрировало прирост объемов производства продукции.

В 2013 году кондитерских изделий была произведена 141 тонна (объем производства увеличился к уровню 2012 года на 8,5%), а хлебобулочных изделий - 13 тонн (прирост составил 18,2% по отношению к предыдущему году). Однако в 2014 году выпуск продукции был сокращен, что является негативным моментом в деятельности предприятия (рисунок 2.3).

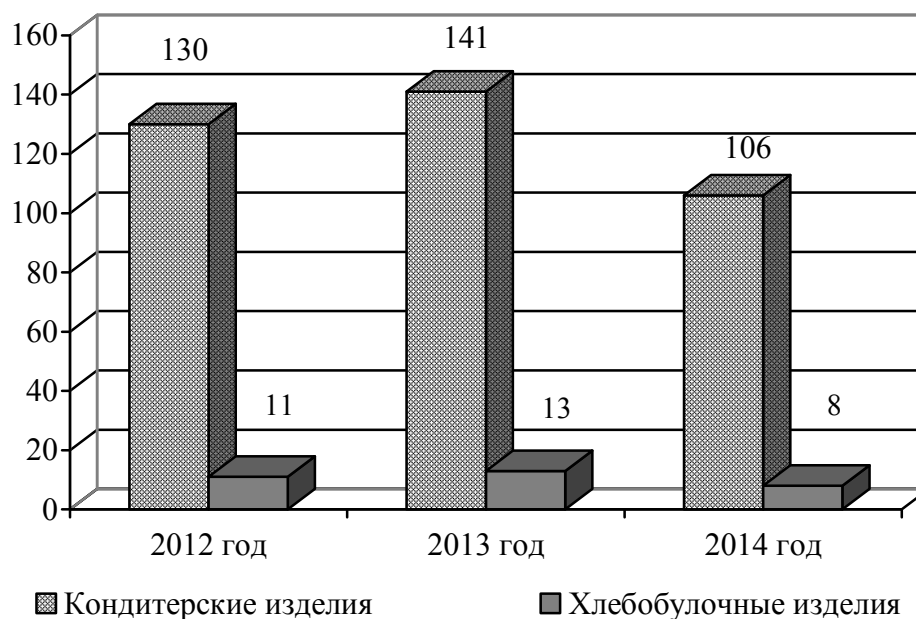


Рисунок 2.3 - Динамика объемов выпуска продукции (тонн)

В целом снижение товарной продукции и выручки от реализации в 2014 году произошло за счет сокращения объемов выпуска продукции вследствие падения покупательского спроса и усиления конкуренции на рынке кондитерских и хлебобулочных изделий.

Показатели качества продукции сохраняются на стабильно высоком уровне, что является главным конкурентным преимуществом ИП Савченко М.А. перед другими производителями аналогичной продукции.

Динамика себестоимости продукции за три года аналогична выручке от продаж. Темпы ее роста в 2013 году превышают темпы роста выручки, что объясняется значительным увеличением цен на сырье и стоимость услуг. Коммерческие и управленческие расходы признаются в анализируемой компании в составе себестоимости проданной продукции и отдельно не выделяются.

В течение 2012 - 2014 гг. предприятие получает прибыль от продаж, которая имеет скачкообразную динамику. На конец 2014 года компания заработала 323 тыс. руб. прибыли, что на 1080 тыс. руб. или 77% меньше, чем в 2013 году, однако в 4 раза больше, чем в 2012 году.

Снижение объемов производства при одновременном увеличении цен на сырье негативно отразилось на показателях рентабельности компании в 2014 году, которые имеют динамику, подобную изменению прибыли. Рентабельность продукции за период с 2013 по 2014 год уменьшилась на 6,1 процентных пункта или 70% составив на конец отчетного года 2,7%, однако это в 5,5 раз больше, чем было в 2012 году (рисунок 2.4).

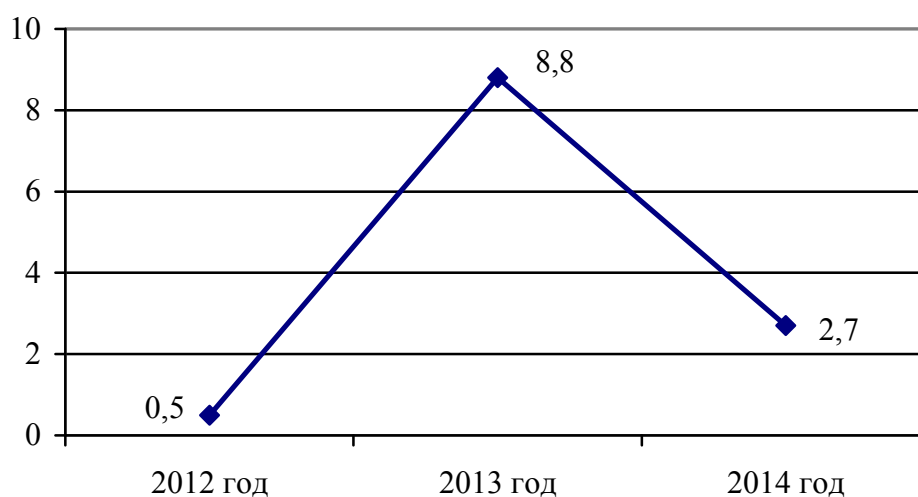


Рисунок 2.4 - Динамика рентабельности продукции (%)

В связи с этим главной задачей для руководства предприятия должно стать снижение затрат на производство и реализацию продукции, разумная ценовая политика при соответствующей маркетинговой стратегии. Необходимы жесткий контроль над величиной постоянных затрат и постоянная работа по их снижению.

На начало и конец анализируемого периода предприятие имеет уровень чистой прибыли от своей финансово-хозяйственной деятельности в размере 73 тыс. руб. и 99 тыс. руб. соответственно, а в 2013 году за счет значительного увеличения прочих расходов - только 19 тыс. руб. В течение анализируемого периода на предприятии применяется упрощенная система налогообложения (объект налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов).

При анализе среднесписочной численности персонала предприятия наблюдается их сокращение в целом за три года. Так, на конец 2014 года на предприятии работало 24 человека - это на 7 человек или 22,6% меньше, чем в

2012 году. В итоге, опережение темпов снижения численности работников (77,4%) над темпами сокращения выручки от продаж (80,9%) привело к незначительному увеличению выработки на предприятии в течение трех лет - на 1,6%.

В целом за три анализируемых года на ИП Савченко М.А. произошло увеличение средней заработной платы работников. Из-за снижения численности работников (несмотря на повышение средней заработной платы на одного работника в целом по предприятию) произошло сокращение фонда заработной платы на 21%. Средняя заработная плата по предприятию в отчетном году составила порядка 10000 руб., что на 24% больше, чем было в 2013 году и на 2% - чем в 2012 году.

Итак, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что уровень оплаты труда на ИП Савченко М.А. значительно ниже, чем в среднем по экономике Кемеровской области. Однако, при этом анализ соотношения между приростом средней заработной платы и производительности труда работников за три года свидетельствует о неэффективной политике в области организации оплаты труда на предприятии: в 2014 году темп прироста средней заработной платы рабочих (2%) опережает темп прироста их производительности труда (1,6%), а темпы роста данных показателей в 2013 году отличаются в 4 раза.

Все это свидетельствуют о нерациональном соотношении между мерой труда и мерой потребления на предприятии, которое привело к увеличению затрат на производство продукции и снижению ее рентабельности, что и подтверждают результаты представленного выше анализа.

При анализе динамики собственного капитала и резервов наблюдается незначительное увеличение данного источника средств. Если в 2012 году предприятие имело собственный капитал и резервы в размере 2240 тыс. рублей, то в 2014 году уже 2296 тыс. рублей, т.е. больше на 2,5%. При этом стоимость внеоборотных активов за анализируемый период снижается. На конец 2014 года данный показатель составил 3230 тыс. руб., что на 6,2% меньше, чем в 2012 году. Причем сокращение внеоборотных активов предприятия вызвано только

снижением стоимости основных средств, которые в свою очередь уменьшились за счет за счет активной части.

Итак, на анализируемом предприятии сложилась следующая ситуация: выручка от продаж за три года снижается более быстрыми темпами (на 21,3%) по сравнению с со среднегодовой стоимостью основных фондов (на 6,2%). Это привело к снижению фондоотдачи за три года на 0,7 руб. или 15,6%, которая на конец анализируемого периода составила 3,8 рублей. Уменьшение фондоотдачи основных фондов - это негативный момент в деятельности предприятия, свидетельствующий о снижении эффективности использования его производственных мощностей. Следует отметить положительную динамику данного показателя, наметившуюся в 2013 году, которую предприятию не удалось сохранить в отчетном году.

В динамике оборотных средств наблюдается их значительное сокращение - на 37% за три года.

Коэффициент независимости показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных, а какая за счет заемных средств. К 2014 году предприятие становится менее зависимым от внешних источников финансирования. Если на начало анализируемого периода оно на 21% финансировало свою деятельность за счет собственных средств, то на конец периода это значение возросло до 30%, следовательно, 70% от всей суммы источников финансирования деятельности предприятия - это заемные средства. Сложившаяся ситуация может быть оценена как положительная для предприятия, свидетельствующая о повышении его способности рассчитываться по взятым обязательствам за счет собственных средств. Однако ИП Савченко М.А. по-прежнему находится в условиях повышенного финансового риска.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами принимает отрицательное значение в каждом году анализируемого периода по причине превышения стоимости внеоборотных активов над суммой собственного капитала. Коэффициент текущей ликвидности в каждом из рассматриваемых периодов имеет значения выше 1 (следует отметить, что для

российских условий это значение свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия, позволяющем ему во время рассчитываться по взятым на себя обязательствам), но в течение 2012 - 2013 года меньше 2, поэтому по международным стандартам баланс данного предприятия имеет неудовлетворительную структуру, а само предприятие является неплатежеспособным. В связи с этим рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцам. Его значение в 2014 году превышает 1, а это означает, что у ИП Савченко М.А. имелась возможность в первом полугодии 2015 года восстановить свою платежеспособность.

В целом положительная динамика коэффициентов ликвидности, наметившаяся в 2014 году свидетельствует о том, что компания в этот период осуществляла эффективную сбытовую и финансовую политику, чего ей не удалось добиться в 2013 году. Это было обусловлено высокими затратами на производство и реализацию продукции и снижением объемов производства. Главной задачей для руководства общества в сложившихся условиях должно быть наращивание объемов выпуска продукции, чего невозможно достичь без разработки четкой маркетинговой стратегии развития, которая позволит расширить круг потребителей. Кроме того, руководство компании должно принимать меры по минимизации влияния различных факторов рисков на деятельность предприятия, таких как:

- увеличение на рынке аналогичной продукции других производителей;
- удорожание сырья, упаковки и цен на энергоносители;
- снижение объема продаж оптовыми базами.

Мерами снижения коммерческих рисков должны стать:

- разработка активной маркетинговой политики;
- гибкая система скидок;
- производство конкурентоспособной и популярной на рынке кондитерской продукции.

ИП Савченко М.А. должно активно вести работу по поддержанию достаточного запаса финансовой прочности и стабильной деловой репутации.

Для этого в условиях роста цен на сырье, упаковочные материалы и услуги необходимо проводить грамотную работу с поставщиками сырья и оказания услуг по заключению наиболее выгодных договоров. Необходимо усилить контроль по отслеживанию дебиторской задолженности и соблюдению покупателями сроков по оплате за поставленную продукцию. Отлаженный механизм по поставке сырья позволит ИП Савченко М.А. не создавать больших запасов, что приведет к повышению оборачиваемости оборотных активов и более эффективному их использованию.

На основании результатов проведенного анализа можно сформулировать основные направления для развития ИП Савченко М.А. на ближайшую перспективу:

- 1) снижение издержек и улучшение качества продукции;
- 2) сохранение и увеличение объемов производства;
- 3) разработка и внедрение новых видов продукции;
- 4) сохранение финансовой устойчивости и конкурентоспособности;
- 5) эффективное управление имеющимися ресурсами.

Таблица 2.2 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

Показатели	Ед.изм.	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста, %		
					2013 г. 2012 г.	2014 г. 2013 г.	2014 г. 2012 г.
1. Выпуск продукции, в т.ч. - кондитерские изделия - хлебобулочные изделия	тонн	141 130 11	154 141 13	114 106 8	109,2 108,5 118,2	74,0 75,2 61,5	80,9 81,5 72,7
2. Выручка от продажи продукции	тыс. руб.	15592	17280	12271	110,8	71,0	78,7
3. Себестоимость продукции	тыс. руб.	15510	15877	11948	102,4	75,3	77,0
4. Коммерческие расходы	тыс. руб.	-	-	-	-	-	-
5. Управленческие расходы	тыс. руб.	-	-	-	-	-	-
6. Прибыль от продаж	тыс. руб.	82	1403	323	1711,0	23,0	393,9
7. Рентабельность продукции	%	0,5	8,8	2,7	1760,0	30,7	540,0
8. Чистая прибыль	тыс. руб.	73	19	99	26,0	521,1	135,6
9. Среднесписочная численность ППП	чел.	31	36	24	116,1	66,7	77,4
10. Выработка на одного работника ППП	тыс.руб./чел	503	480	511	95,4	106,4	101,6
11. Фонд заработной платы ППП	тыс. руб.	3645	3493	2879	95,8	82,4	79,0
12. Среднемесячная заработная плата работника	руб./чел.	9798	8086	9996	82,5	123,6	102,0
13. Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	2240	2283	2296	101,9	100,6	102,5
14. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	3444	3359	3230	97,5	96,2	93,8
15. Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	3444	3359	3230	97,5	96,2	93,8
16. Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	7141	3850	4502	53,9	116,9	63,0
17. Фондоотдача основных фондов	руб.	4,5	5,1	3,8	113,3	74,5	84,4

18. Фондовооруженность работника	тыс. руб.	111	93	135	83,8	145,2	121,6
19. Коэффициент независимости	%	21,2	31,7	29,7	149,5	93,7	140,1
20. Коэффициент обеспеченности СОС	-	-0,17	-0,28	-0,21	164,7	75,0	123,5
21. Коэффициент текущей ликвидности	-	1,5	1,3	3,6	86,7	276,9	240,0
22. Коэффициент восстановления платежеспособности	-	0,8	0,6	2,4	75,0	400,0	300,0

3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП САВЧЕНКО М.А. И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ УЛУЧШЕНИЮ

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

- во-первых, изменений каждого показателя прибыли за текущий анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей финансовых результатов за отчетный год);
- во-вторых, исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (что принято называть «вертикальным анализом» показателей);
- в-третьих, изучение хотя бы в самом обобщенном виде динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов (т.е. «трендовый анализ» показателей).

Предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку. Однако это еще не означает получение прибыли. Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость. Если выручка равна себестоимости, то предприятию удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует. Если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключаящее банкротство.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений анализ прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.

Анализ финансовых результатов деятельности ИП Савченко М.А. проведен в данном разделе по методике, построенной на трудах Л.В. Донцовой,

Г.В. Савицкой и В.Ф. Протасова, элементы которых изложены в первой главе выпускной квалификационной работы.

3.1 Анализ динамики и структуры показателей прибыли

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), реализации основных средств, нематериальных активов и иного имущества и результата от другой финансовой деятельности; прочих операций.

Анализ показателей выполнения объемов прибыли за период с 2012 по 2014 годы представлен в таблице 3.1, в которой используются данные бухгалтерской отчетности ИП Савченко М.А. из формы №2 «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 3.1 - Динамика показателей прибыли

Показатели	2012	2013	2014	Отклонения (+, -)		
				2013 г. от 2012 г.	2014 г. от 2013 г.	2014 г. от 2012 г.
Прибыль за период - всего, тыс. руб.	73	19	222	-54	203	149
<i>в том числе:</i>						
Прибыль от продажи продукции	82	1403	323	1321	-1080	241
Прибыль от финансовых операций	-	-	-	-	-	-
Прибыль от прочих операций	-9	-1384	-101	-1375	1283	-92

Данные таблицы 3.1 свидетельствуют о том, что динамика прибыли до налогообложения имеет тенденцию роста. Однако, в 2013 году наблюдается резкое уменьшение этого показателя - практически в 4 раза (с 73 тыс. руб. до 19 тыс. руб.) или на 54 тыс. руб. Однако, такая тенденция не сохранилась и в 2014 году прибыль ИП Савченко М.А. увеличилась в сравнении с 2013 годом в 11,5 раз или на 203 тыс. руб. В целом, за анализируемый период прибыль до налогообложения увеличилась в 3 раза, что в абсолютном отклонении составило 149 тыс. руб. Это было обусловлено снижением убытка от прочих операций.

В 2013 году по сравнению с 2012 годом убыток от прочих операций резко возрос - практически в 154 раза или на 1375 тыс. руб., а в 2014 году также резко уменьшился - на 1283 тыс. руб. или более, чем в 13,5 раз.

За период с 2012 по 2014 годы предприятие не занималось деятельностью, связанной с финансовыми операциями, о чём свидетельствуют данные таблицы. Это говорит о том, что ИП Савченко М.А. не заключало договора по ценным бумагам, не предоставляло в пользование свои денежные средства и не участвовало в уставных капиталах других организаций.

Прибыль от реализации товарной продукции, которая является «фундаментом» для получения прибыли до налогообложения, имеет тенденцию роста. Этот показатель за три года увеличился на 241 тыс. руб. и составил 323 тыс. руб. на конец анализируемого периода. Значительный прирост прибыли от продаж прослеживается в 2013 году - на 1321 тыс. руб. (более, чем в 17 раз). Однако эта положительная тенденция на предприятии не сохранилась и в 2014 году прибыль от продаж снижается на 1080 тыс. руб. (более, чем в 4 раза). Причины (факторы), вызвавшие сокращение прибыли от продажи продукции будут рассмотрены далее.

Проведённый анализ динамики показателей прибыли за анализируемый период свидетельствует о том, что наиболее успешной деятельностью ИП Савченко М.А. была в 2014 году, что характеризует величина налогооблагаемой прибыли.

Данные для анализа структуры прибыли ИП Савченко М.А. представлены в таблице 3.2, в которой используются сведения из бухгалтерской отчетности организации, а именно из формы №2 «Отчет о финансовых результатах». Из данных таблицы 3.2 видно, что динамика себестоимости проданных товаров оказывает существенное влияние на прибыль от продаж в течение всего анализируемого периода. Так, в 2013 году по сравнению с 2012 годом при одновременном приросте выручки от реализации товаров на 10,8% их себестоимость увеличивается на 2,4%, что положительно сказывается на прибыли от продаж, в связи с чем

происходит ее значительный прирост в этот период времени. В 2014 году выручка от продажи товаров и их себестоимость снижаются, однако темп снижения выручки (29%) превышает темп снижения себестоимости (24,5%), что отрицательно сказывается на прибыли от продаж - в сравнении с 2013 годом прибыль от продаж в 2014 году уменьшилась более, чем в 4,3 раза или на 77%!

Прочие доходы и расходы также оказали существенное влияние на величину прибыли до налогообложения.

В 2014 году данное предприятие от прочих видов деятельности имеет убыток в размере 101 тыс. руб.

Подобная ситуация наблюдается в каждом году анализируемого периода. В целом, за анализируемый период прочие доходы увеличились на 254 тыс. руб. или 384,8% и составили на конец 2014 года 320 тыс. руб., а прочие расходы возросли на сумму 346 тыс. руб. или 461,3% и составили на конец года 421 тыс. руб. Таким образом, анализ показал, что на данном предприятии темп роста прочих доходов в целом за три года не превышает темпа роста прочих расходов, в связи с чем имеют место убытки.

В течение анализируемого периода на предприятии применялась упрощенная система налогообложения. Объект налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов. ИП Савченко М.А. во все годы анализируемого периода имеет чистую прибыль. Ее величина имеет тенденцию роста. Так, за три года данный показатель возрос более чем в 5 раз и составил на конец 2014 года 99 тыс. руб.

Уровень показателей прибыли наглядно отражают диаграммы, представленные на рисунке 3.1, а динамику показателей прибыли наглядно отражает диаграмма, представленная на рисунке 3.2.

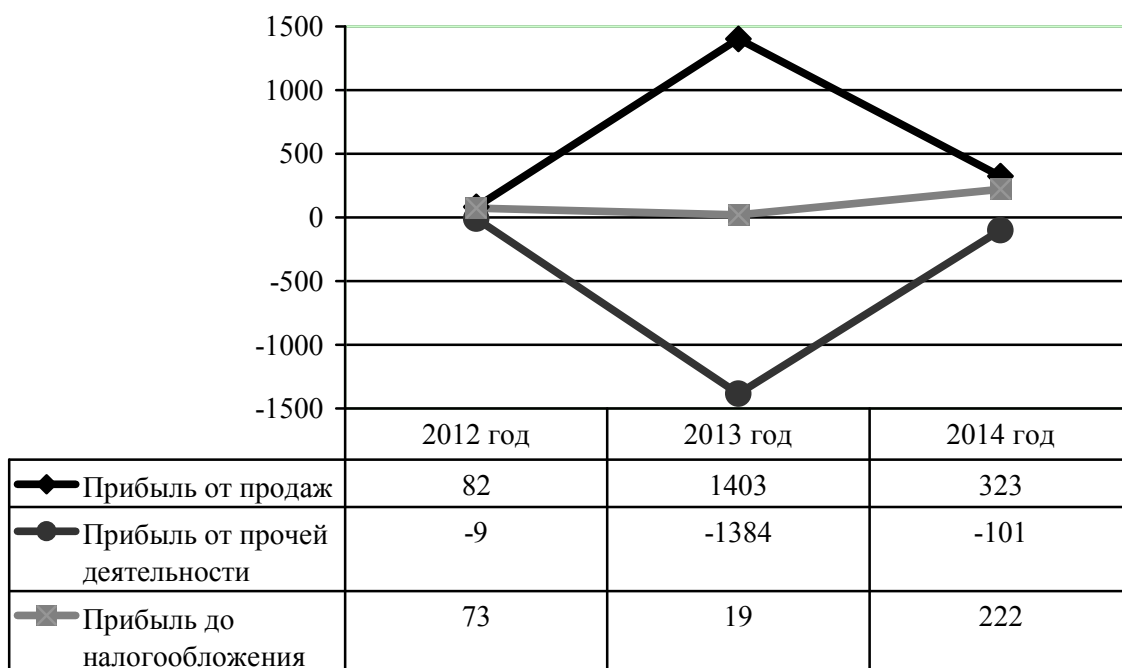


Рисунок 3.2 - Динамика показателей прибыли, тыс. руб.

Уровень показателей прибыли в выручке от реализации продукции за весь анализируемый период незначительный, что с отрицательной стороны характеризует деятельность предприятия. Наибольший удельный вес в выручке от реализации чистая прибыль имеет в 2014 году. Уровень прибыли от продаж в 2014 году составляет 2,6%, что на 5,5% меньше, чем в 2013 году, но на 2,2% больше, чем в 2012 году.

Статья, занимающая наибольший удельный вес в выручке от реализации продукции - это её себестоимость. Несмотря на то, что динамика себестоимости продукции положительная (за три года произошло ее снижение на 23%), очень высок уровень этого показателя в выручке от продаж, который за период с 2013 по 2014 годы возрастает с 91,9% до 97,4%. Следует отметить, что такая статья как прочие расходы занимает следующую по величине, после себестоимости, долю в выручке от реализации в каждом году анализируемого периода - 0,5%, 14,5% и 3,4% соответственно.

Высокий уровень себестоимости продукции и увеличение прочих расходов на предприятии является отрицательным моментом в его деятельности, значительно уменьшающем величину налогооблагаемой

прибыли. Поэтому их снижение является резервом увеличения чистой прибыли в ИП Савченко М.А..

3.2 Факторный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли

На величину прибыли ИП Савченко М.А. оказывают влияние разные факторы. По сути, все это факторы финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Исходные данные для проведения факторного анализа прибыли от продаж кондитерского цеха представлены в таблице 3.2.

Расчет влияния фактора «Выручка от реализации продукции». По данным статистической отчетности ИП Савченко М.А. цены на продукцию кондитерского цеха за период с 2012 по 2013 годы возросли в среднем на 6,5%. Тогда индекс цены составит:

$$J_{ц} = (100 + 6,5) / 100 = 1,065$$

Согласно формуле 3.1, выручка от продажи в 2013 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = B_1 / J_{ц}, \quad (3.1)$$

где B^1 - выручка от продажи в сопоставимых ценах;

B_1 - выручка от продажи в отчетном периоде;

$J_{ц}$ - индекс цены.

$$B^1 = 17280 / 1,065 = 16225 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в 2013 году по сравнению с 2012 годом (согласно формуле 3.2) увеличилась за счет роста цены на 1055 тыс. руб.

$$\Delta B^ц = B_1 - B_1 / J_{ц} = B_1 - B^1 \quad (3.2)$$

$$\Delta B^ц = 17280 - 16225 = 1055 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = B^1 - B_0 \quad (3.3)$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = 16225 - 15592 = 633 \text{ тыс. руб.}$$

А увеличение количества реализуемой продукции привело к приросту выручки от продаж в 2013 году на 633 тыс. руб. Общий прирост выручки на 1688 тыс. руб. получился за счет как повышения цен на 6,5%, так и увеличение объемов выпуска продукции на 13 тонн (таблица 2.2). В данном случае прирост как качественного фактора - роста цен на продукцию, так и прирост количественного фактора - натурального объема - оказывали положительное влияние на прибыль от продаж.

По данным статистической отчетности ИП Савченко М.А. цены на продукцию кондитерских цехов за период с 2013 по 2014 год возросли в среднем на 7,5%. Тогда индекс цены составит:

$$J_{\text{ц}} = (100 + 7,5) / 100 = 1,075$$

Согласно формуле 3.1, выручка от продажи в 2014 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = 12271 / 1,075 = 11415 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в 2014 году по сравнению с 2013 годом (согласно формуле 3.2) увеличилась за счет роста цены на 856 тыс. руб.

$$\Delta B^{\text{ц}} = 12271 - 11415 = 856 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = 11415 - 17280 = -5865 \text{ тыс. руб.}$$

А сокращение количества реализуемой продукции на 40 тонн (таблица 2.2) привело к уменьшению выручки в 2014 году на 5865 тыс. руб. Общее снижение выручки на 5009 тыс. руб. произошло именно за счет сокращения натурального объема продаж. В данном случае прирост качественного фактора - рост цен на продукцию - не смог перекрыть негативного влияния количественного фактора на результативный показатель.

Из расчётов, представленных выше следует, что в целом за период с 2012 по 2014 годы цены на продукцию возросли в среднем на 14%. Тогда индекс цены составит:

$$J_{ц} = (100 + 14) / 100 = 1,14$$

Согласно формуле 3.1, выручка от продажи в 2014 году в сопоставимых ценах будет равна:

$$B^1 = 12271 / 1,14 = 10764 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, выручка от продажи в 2014 году в ценах сопоставимых с 2012 годом (согласно формуле 3.2) увеличилась за счет роста цены на 1507 тыс. руб.

$$\Delta B^ц = 12271 - 10764 = 1507 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta B^{\text{кол-во товара}} = 10764 - 15592 = -4828 \text{ тыс. руб.}$$

А сокращение количества реализуемой продукции на 27 тонн за три года привело к уменьшению выручки за этот период на 4828 тыс. руб., т.е. общее сокращение выручки от продаж за три года на 3321 тыс. руб. получилось за счет уменьшения объемов выпускаемой продукции. В данном случае сокращение количественного фактора - натурального объема продаж - перекрыло положительное влияние качественного фактора - роста цены на продукцию - на резульативный показатель.

Расчет влияния фактора «Цена». По формуле 3.4 определим степень влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи.

$$\Delta \Pi^{P(ц)} = \Delta B^ц \cdot R_0^P, \quad (3.4)$$

где $\Delta \Pi^{P(ц)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «Цена»;

$\Delta B^ц$ - изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R^P_0 - рентабельность продаж в базисном периоде.

За период с 2012 по 2013 годы получим:

$$\Delta \Pi^{P(I)} = (1055 \cdot 0,526) / 100 = 5,5 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию в 2013 году по сравнению с 2012 годом в среднем на 6,5% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 5,5 тыс. руб.

Аналогично **за период с 2013 по 2014 годы** имеем:

$$\Delta \Pi^{P(II)} = (856 \cdot 8,119) / 100 = 69,5 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию в 2014 году по сравнению с 2013 годом в среднем на 7,5% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 69,5 тыс. руб.

В целом, **за весь анализируемый период** получим:

$$\Delta \Pi^{P(III)} = (1507 \cdot 0,526) / 100 = 7,9 \text{ тыс. руб.}$$

То есть прирост цен на продукцию за весь анализируемый период в среднем на 14% привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 7,9 тыс. руб.

Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции».
Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции рассчитаем по формуле 3.5.

$$\Delta \Pi^{P(K)} = [(B_1 - B_0) - \Delta B^C] \cdot R^P_0 / 100, \quad (3.5)$$

где $\Delta \Pi^{P(K)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора
«Количество проданной продукции»;

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

ΔB^u - изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R^p_0 - рентабельность продаж в базисном периоде.

За период с 2012 по 2013 годы получим:

$$\Delta \Pi^{П(К)} = [(17280 - 15592) - 1055] \cdot 0,526 / 100 = 3,3 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние получилось положительным, т.е. в результате увеличения в 2013 году объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи возросла на 3,3 тыс. руб.

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции **за период с 2013 по 2014 годы** составит:

$$\Delta \Pi^{П(К)} = [(12271 - 17280) - 856] \cdot 8,119 / 100 = - 476,2 \text{ тыс. руб.}$$

В данном случае, влияние получилось отрицательным, т.е. в результате сокращения в 2014 году объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи уменьшилась на 476,2 тыс. руб., потому что на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

В целом, **за весь анализируемый период** влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции составит:

$$\Delta \Pi^{П(К)} = [(12271 - 15592) - 1507] \cdot 0,526 / 100 = -25,4 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, влияние получилось отрицательным, т.е. в результате сокращения в анализируемом периоде объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи уменьшилась на 25,4 тыс. руб., потому что на выручку помимо цены влияет и количество реализуемой продукции.

Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции».
Расчет влияния данного фактора определяется по формуле 3.6.

$$\Delta \Pi^{\text{П(С)}} = B_1 \cdot (УС_1 - УС_0) / 100, \quad (3.6)$$

где $УС_1$ и $УС_0$ - соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

В данном случае, при анализе необходимо учесть, что расходы - это факторы обратного влияния по отношению к прибыли.

Таким образом, за период с 2012 по 2013 годы получим:

$$\Delta \Pi^{\text{П(С)}} = 17280 \cdot (91,881 - 99,474) / 100 = 17280 \cdot (-7,593) / 100 = -1312,1 \text{ тыс. руб.}$$

Из данных таблицы 3.2 видно, что себестоимость в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 367 тыс. руб., однако ее уровень по отношению к выручке от продажи снизился на 7,6 процентных пункта. Поэтому, экономия денежных средств привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 1312,1 тыс. руб.

Аналогично, за период с 2013 по 2014 годы получим:

$$\Delta \Pi^{\text{П(С)}} = 12271 \cdot (97,368 - 91,881) / 100 = 12271 \cdot 5,487 / 100 = 673,3 \text{ тыс. руб.}$$

Из данных таблицы 3.2 видно, что себестоимость в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшилась на 3929 тыс. руб., но ее уровень по отношению к выручке от продажи возрос на 5,5 процентных пункта. Такой перерасход средств привел к уменьшению суммы прибыли от продажи на 673,3 тыс. руб.

В целом, за весь анализируемый период влияние изменения себестоимости проданной продукции на сумму прибыли от продажи составит:

$$\Delta \Pi^{\text{П(С)}} = 12271 \cdot (97,368 - 99,474) / 100 = 12271 \cdot (-2,106) / 100 = -258,4 \text{ тыс. руб.}$$

Из данных таблицы 3.2 видно, что себестоимость за весь анализируемый период уменьшилась на 3562 тыс. руб., как и ее уровень по отношению к выручке от продажи - на 2,1 процентных пункта. В итоге экономия денежных средств привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 258,4 тыс. руб.

Такие виды расходов как коммерческие и управленческие расходы за анализируемый период на предприятии отдельными статьями не выделялись и включались в состав общей себестоимости продукции, и, следовательно, их влияние на величину прибыли от продажи продукции выявить не представляется возможным.

Результаты факторного анализа прибыли от продаж на ИП Савченко М.А. за период 2012 по 2014 годы представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж (тыс. руб.)

Показатели-факторы	Период с 2012 по 2013 годы	Период с 2013 по 2014 годы	Период с 2012 по 2014 годы
1. Количество продукции	3,3	-476,2	-25,4
2. Изменение цен на продукцию	5,5	69,5	7,9
3. Себестоимость продукции	1312	-673,3	258,4
Изменение прибыли от продаж	1321	-1080	241

В общей прибыли предприятия за период, как правило, наибольший удельный вес занимает прибыль от продажи продукции, поэтому оценке данного показателя в экономическом анализе уделяется большое внимание.

Из данных таблицы 3.3 следует, что за период с 2012 по 2013 годы положительное влияние на величину прибыли от продаж на предприятии оказали все изучаемые показатели - факторы:

- увеличение количества выпущенной продукции в натуральном выражении;

- увеличение цены на продукцию;
- снижение удельного веса себестоимости продукции в выручке от продаж.

Другая картина наблюдается на ИП Савченко М.А. в период с 2013 по 2014 годы. Здесь положительное влияние на прибыль от продаж предприятия оказал только один фактор - это рост цен на реализованную продукцию. Остальные два фактора влияли на прибыль от продаж отрицательно.

За весь анализируемый период на величину прибыли от продаж положительное влияние оказали такие показатели - факторы:

- увеличение цены на продукцию;
- снижение удельного веса себестоимости продукции в выручке от продаж.

Сокращение количества выпущенной продукции в натуральном выражении за анализируемый период естественно привело к сокращению суммы прибыли от продаж. Динамику прибыли от продаж и факторов, влияющих на нее, наиболее наглядно отражает диаграмма, представленная на рисунке 3.3.

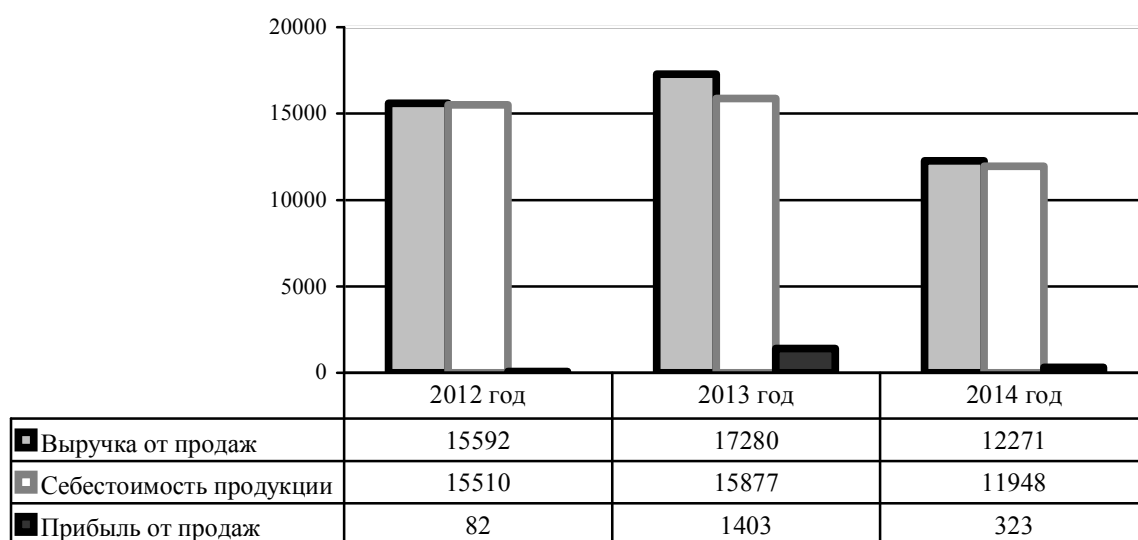


Рисунок 3.3 - Динамика прибыли от продаж и факторов, влияющих на нее

Остальные показатели - факторы от прочих видов деятельности - не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы

хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить. В данном случае используется метод балансовой увязки, факторная модель чистой прибыли отчётного периода аддитивного вида.

Влияние конкретного фактора в данном случае следует определить также по показателям, представленным в таблице 3.2, а именно по их абсолютным отклонениям. Все показатели нужно разделить на факторы прямого и обратного влияния по отношению к прибыли и при анализе использовать следующее правило: «на какую величину увеличивается (уменьшается) фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) прибыль; факторы «обратного действия» (расходы) влияют на сумму прибыли наоборот».

Таким образом, можно обобщить влияние факторов, воздействующих на прибыль от продажи и, следовательно, на чистую прибыль.

Сводные данные по влиянию показателей - факторов на чистую прибыль предприятия в целом за анализируемый период и с разбивкой по годам представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль (тыс. руб.)

Показатели-факторы	Период с 2012 по 2013 годы	Период с 2013 по 2014 годы	Период с 2012 по 2014 годы
1. Прибыль от продаж	1321	-1080	241
2. Прочие доходы	1049	-795	254
3. Прочие расходы	-2424	2078	-346
4. Налог на прибыль	-	-123	-123
Изменение чистой прибыли	-54	80	26

Итак, основные факторы, которые оказывали отрицательное влияние на величину чистой прибыли на ИП Савченко М.А. в течение анализируемого периода - это такие показатели как снижение прибыли от продаж в результате

вышерассмотренных факторов (таблица 3.3) и увеличение расходов от прочих видов деятельности.

3.3 Оценка динамики и структуры себестоимости продукции

В показателях себестоимости продукции отражается вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия:

- состояние техники и технологии;
- степень использования основных и оборотных фондов;
- уровень материальных затрат;
- рост производительности труда;
- степень использования производственных мощностей;
- организация производства и т.д.

Именно уровень затрат предприятия определяет величину получаемой прибыли. В связи с этим оценка себестоимости продукции относится к числу наиболее важных экономических проблем.

ИП Савченко М.А. при организации производства и реализации своей продукции расходует денежные средства для оплаты поступающих на предприятие сырья, материалов, топлива, электроэнергии, для выплаты работникам предприятия заработной платы, осуществления расходов по управлению и обслуживанию производства, а также реализации покупателям готовой продукции. Совокупность всех этих денежных затрат на производство и реализацию продукции и образует её себестоимость (таблица 3.5).

За период с 2012 по 2014 годы на ИП Савченко М.А. прослеживается сокращение затрат по всем статьям формируемым себестоимостью продукции. Это объясняется ежегодным снижением объемов выпускаемых кондитерских и хлебобулочных изделий и численности работников предприятия. Изучая структуру себестоимости продукции (рисунок 3.4) видно, что производство кондитерских и хлебобулочных изделий на предприятии является материалоемким - более 60% в себестоимости продукции занимают затраты на сырье и материалы.

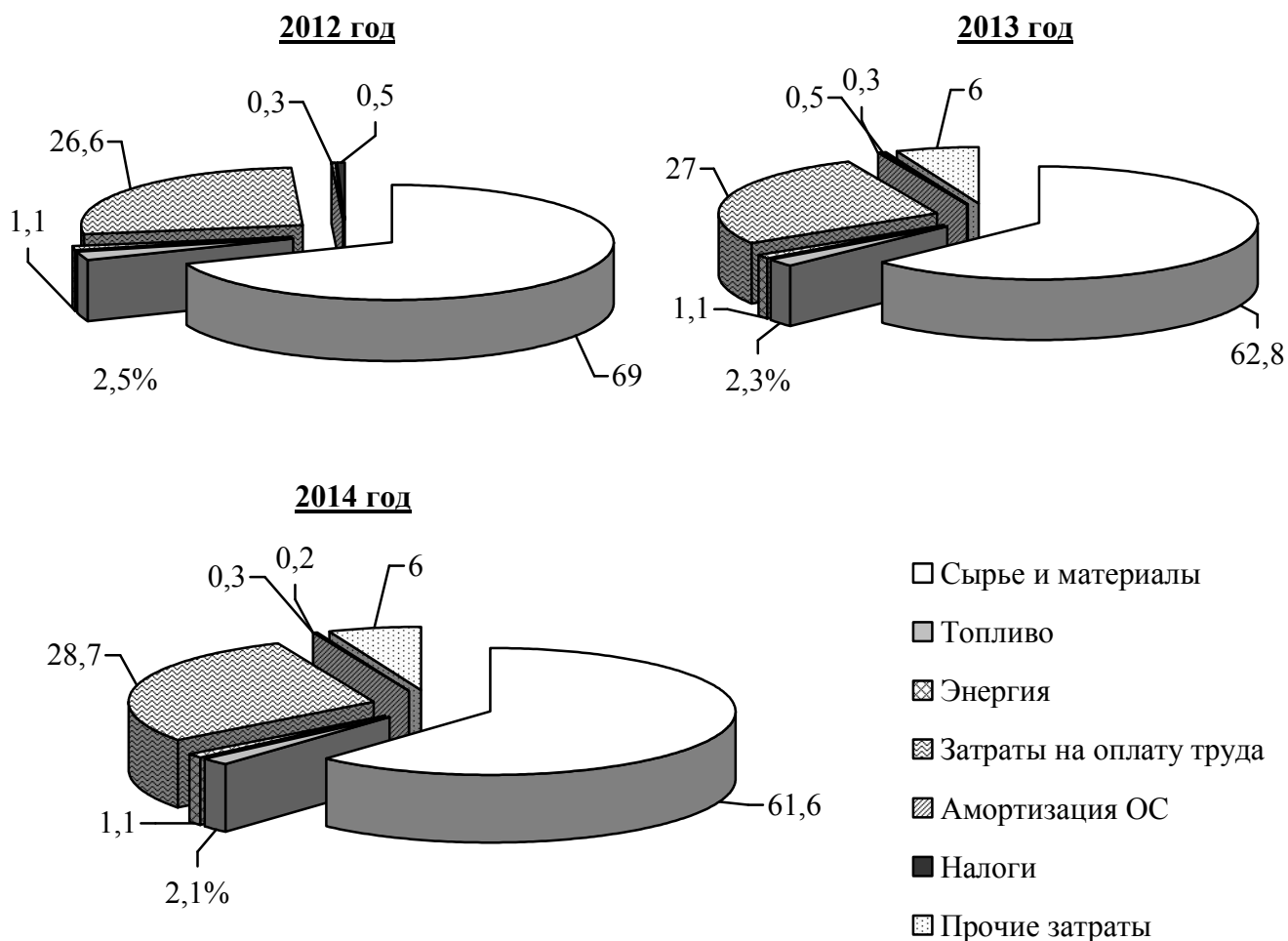


Рисунок 3.4 - Структура себестоимости продукции (%)

За три года прослеживается увеличение удельного веса некоторых статей, формирующих себестоимость продукции, а именно растет доля затрат на оплату труда работников и отчислений на социальные нужды. В 2014 году порядка 6% в себестоимости продукции стали занимать прочие затраты, к которым на анализируемом предприятии относятся:

- 1) амортизация по нематериальным активам;
- 2) вознаграждения за рационализаторские предложения;
- 3) обязательные страховые платежи;
- 4) представительские расходы;
- 5) иное.

Итак, необходимость в снижении себестоимости продукции является главным фактором роста прибыли и получения дополнительных средств, направленных на дальнейшее развитие производства и социальное обеспечение

работников ИП Савченко М.А., а также является индикатором эффективности деятельности всего предприятия в целом и его руководства в частности.

3.4 Анализ прибыли от прочих видов деятельности предприятия

Прибыль от прочих видов деятельности оказывают существенное влияние на размер налогооблагаемой и чистой прибыли ИП Савченко М.А.. Цель анализа доходов и расходов, получаемых предприятием от прочих видов деятельности, заключается в изучении состава, динамики и факторов изменения суммы, полученных прибыли и убытков. Данные для анализа динамики прибыли от прочей деятельности кондитерской фабрики представлены в таблице 3.6.

Из данных таблицы 3.6 следует, что ИП Савченко М.А. от осуществления прочих видов деятельности за период с 2012 по 2014 годы имеет убытки в размере 9, 1384 и 101 тыс. руб. соответственно в каждом году. Эти убытки были обусловлены превышением прочих расходов над доходами (рисунок 3.5).

В связи с этим целесообразно провести постатейный анализ расходов от прочих видов деятельности. Так, наибольшие суммы расходов кондитерский цех несёт в основном из-за убытков от списания дебиторской задолженности, причем этот вид расходов за три года значительно увеличился - на 119 тыс. руб. или практически в 3,5 раза.

Таблица 3.6 - Динамика результатов от операционной деятельности

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение (+, -)		
				2013 - 2012	2014 - 2013	2014 - 2012
Прочие доходы, в том числе:	66	1115	320	1049	-795	254
- от реализации основных средств	22	899	168	877	-731	146
- возмещение убытков к получению	-	-	7	-	7	7
- списание кредиторской задолженности	19	69	11	50	-58	-8
- премии за участие в конкурсе	12	44	89	32	45	77
- другое	13	103	45	90	-58	32
Прочие расходы, в том числе	75	2499	421	2424	-2078	346
- при реализации основных средств	8	139	61	131	-78	53
- расходы на услуги банков	7	149	78	142	-71	71
- убытки от списания дебиторской						

задолженности	48	1986	167	1938	-1819	119
- штрафы, пени, неустойки	8	30	26	22	-4	18
- другое	4	195	89	191	-106	85
Прибыль от прочих видов деятельности	-9	-1384	-101	-1375	1283	-92

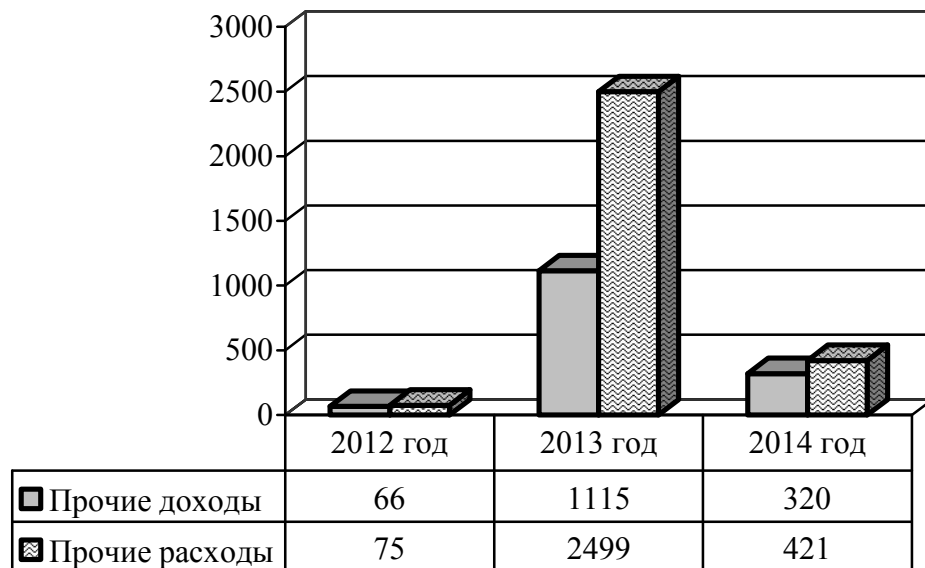


Рисунок 3.5 - Динамика прочих доходов и расходов предприятия, тыс. руб.

По данным бухгалтерского баланса видно, что на ИП Савченко М.А. имеют место проблемы в работе с дебиторами, т.к. уровень дебиторской задолженности на предприятии хотя за три года и снижается, но по-прежнему очень высокий. В 2014 году он достигает 54% в общей сумме оборотных активов (рисунок 3.6).

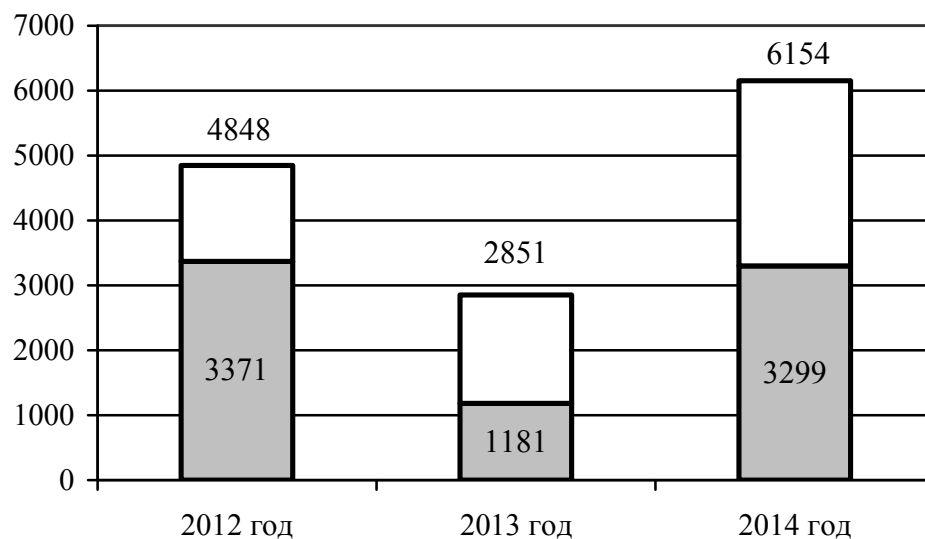


Рисунок 3.6 - Уровень дебиторской задолженности в оборотных активах (тыс. руб.)

По всем остальным статьям расходов за три года также наблюдается увеличение. Следовательно, снижение всех расходов от прочих видов деятельности и в первую очередь налаживание грамотной политики по отношению к дебиторам, является резервом увеличения прибыли от прочих видов деятельности и, следовательно, чистой прибыли на ИП Савченко М.А..

3.5 Анализ показателей рентабельности предприятия

Эффективность работы ИП Савченко М.А. в целом можно охарактеризовать при помощи показателей рентабельности. Расчёт основных показателей рентабельности представлен ниже:

- **рентабельность продукции:**

$$R^n = \Pi_n / C \cdot 100, \quad (3.7)$$

где R^n - рентабельность продукции, %

Π_n - прибыль от продаж, тыс. руб.

C - себестоимость продукции, тыс. руб.

$$2012 \text{ год: } R^n = 82 : 15510 \cdot 100 = 0,53\%;$$

$$2013 \text{ год: } R^n = 1403 : 15877 \cdot 100 = 8,84\%;$$

$$2014 \text{ год: } R^n = 323 : 11948 \cdot 100 = 2,70\%.$$

- **рентабельность продаж:**

$$R^{np} = \Pi_n / B \cdot 100, \quad (3.8)$$

где R^{np} - рентабельность продаж, %

Π_n - прибыль от продаж, тыс. руб.

B - выручка от продаж, тыс. руб.

$$2012 \text{ год: } R^{np} = 82 : 15592 \cdot 100 = 0,52\%;$$

$$2013 \text{ год: } R^{np} = 1403 : 17280 \cdot 100 = 8,12\%;$$

$$2014 \text{ год: } R^{np} = 323 : 12271 \cdot 100 = 2,63\%.$$

• рентабельность капитала:

$$R^k = \Pi_{\text{ч}} / \text{ВБ} \cdot 100, \quad (3.9)$$

где R^k - рентабельность капитала, %

$\Pi_{\text{ч}}$ - чистая прибыль, тыс. руб.

ВБ - валюта баланса предприятия, тыс. руб.

$$2012 \text{ год: } R^k = 73 : 8250 \cdot 100 = 0,88\%;$$

$$2013 \text{ год: } R^k = 19 : 6168 \cdot 100 = 0,31\%;$$

$$2014 \text{ год: } R^k = 99 : 9299 \cdot 100 = 1,06\%.$$

Приведённые расчёты сведены в таблицу 3.7.

Таблица 3.7 - Показатели рентабельности (%)

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение (+, -)		
				2013 от 2012	2014 от 2013	2014 от 2012
Рентабельность продукции	0,53	8,84	2,70	8,31	-6,14	2,17
Рентабельность продаж	0,52	8,12	2,63	7,6	-5,49	2,11
Рентабельность капитала	0,88	0,31	1,06	-0,57	0,75	0,18

В целом за анализируемый период рентабельность капитала имеет положительную тенденцию. Согласно этому показателю, наиболее эффективно предприятие работало и имело большую доходность по различным направлениям деятельности и наилучшую окупаемость затрат в 2014 году. Рост данного показателя обусловлен увеличением чистой прибыли, которая растет более быстрыми темпами по сравнению с приростом стоимости имущества кондитерского цеха.

Следует отметить отрицательную тенденцию в динамике показателей рентабельности, наметившуюся в 2014 году. Как следует из данных таблицы 3.7, первые два показателя рентабельности имеют отрицательную динамику в 2014 году по сравнению с 2013 годом. Рентабельность продукции снизилась на 6,14%п, а рентабельность продаж - на 5,49%п. Причина такой тенденции - резкое сокращение прибыли от продажи продукции.

Итак, проведенный в данной главе анализ финансовых результатов деятельности минипекарни ИП Савченко М.А., показал, что в течение 2012-2014 гг. отрицательное влияние на их величину оказали следующие факторы:

- 1) общее снижение объемов выпуска и реализации продукции;
- 2) увеличение суммы прочих расходов.

В связи с этим, необходимо разработать рекомендации, направленные на устранение выявленных факторов, негативно влияющих на финансовые результаты деятельности ИП Савченко М.А..

3.6 Рекомендации по улучшению финансовых результатов

Завершающим этапом анализа финансовых результатов деятельности минипекарни ИП Савченко М.А. является выявление возможных способов их улучшения (рисунок 3.7).

**Направления улучшения финансовых результатов деятельности
ИП Савченко М.А.:**

- снижение издержек и улучшение качества продукции;
- сохранение и увеличение объемов производства за счет заключения договоров продажи с новыми покупателями;
- разработка и внедрение новых видов продукции, конкурентоспособной и популярной на рынке;
- сохранение финансовой устойчивости и конкурентоспособности;
- эффективное управление имеющимися ресурсами;
- активная маркетинговая политика;
- гибкая система скидок;
- усиление контроля за дебиторской задолженностью и соблюдением покупателями сроков по оплате за продукцию.

Рисунок 3.7 - Основные направления увеличения прибыли предприятия
Конкретные мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности ИП Савченко М.А. должны быть направлены на:

- 1) увеличение выручки от продаж,
- 2) сокращение себестоимости продукции;
- 3) оптимизацию финансовых результатов от прочих видов деятельности.

С этой целью, на наш взгляд, видится целесообразным реализовать на ИП Савченко М.А. следующие первоочередные меры:

1) расширить ассортимент печенья, конкурентоспособного на рынке;

2) активизировать рекламную деятельность кондитерской фабрики с целью наращивания объемов выпуска продукции;

3) снизить расходы от прочих видов деятельности за счет улучшения организации работы с дебиторами.

Рассмотрим подробно каждое из данных направлений.

1. Расширение ассортимента печенья, конкурентоспособного на рынке. Современные тенденции, сложившиеся на рынке мучных кондитерских изделий сегодня должны учитывать все производители такой продукции

Современные тенденции
на рынке мучных кондитерских изделий

- 1) интерес к здоровому питанию, рост потребления обогащенных мучных кондитерских изделий;
- 2) увеличение сегмента рынка пакетированных мучных кондитерских изделий;
- 3) снижение платежеспособного спроса на мучные кондитерские изделия и сдвиг спроса в сторону более дешевых их видов;
- 4) повышенный спрос на печенье, пряники и вафли;
- 5) главные критерии выбора мучных кондитерских изделий - внешний вид, вкусовые характеристики и срок годности изделий;
- 6) печенье и пряники с различными начинками - наиболее предпочитаемые изделия.

(рисунок 3.8).

Рисунок 3.8 - Направления совершенствования ассортимента мучных кондитерских изделий

ИП Савченко М.А. предлагается разнообразить ассортимент печенья за счет внедрения в рецептуры различных начинок, производства печенья специализированного для детского и профилактического питания. В настоящее время в связи с переходом населения на здоровый образ жизни, особую популярность стала иметь та продукция, которая содержит в себе наименьшее количество калорий, поэтому все чаще покупатели предпочитают приобретать специализированное печенье для детского и профилактического питания.

С учетом сложившихся тенденций в рамках данного мероприятия руководство ИП Савченко М.А. должно пересмотреть ассортимент

выпускаемого печенья и произвести структурный сдвиг в товарном ассортименте в сторону увеличения удельного веса:

- 1) печенья с начинками;
- 2) овсяного печенья;
- 3) растворимого печенья для детей раннего возраста;
- 4) печенья диетического с отрубями;
- 5) печенья, обогащенного витаминами и т.п.

Организации производства в ИП Савченко М.А. специализированного печенья позволит минипекарне в целом нарастить объемы выпуска продукции.

Активизация рекламной деятельности кондитерского цеха. Сегодня ИП Савченко М.А. должно искать пути увеличения объема выпуска продукции, осваивать новые рынки сбыта, уделять большое внимание рекламе своей продукции и предоставляемых услуг, чтобы не отставать от своих конкурентов и быть на высоком уровне. Необходимо активизировать деятельность по продвижению товара, включающую рекламную кампанию и пропаганду, по улучшению способов доставки продукции и по созданию имиджа предприятия.

Предотвращение списания на прочие расходы убытков от непогашенной в срок дебиторской задолженности за счет улучшения организации работы с дебиторами. В отчётном году в ИП Савченко М.А. уровень дебиторской задолженности в общей стоимости имущества составляет порядка 35%. Это свидетельствует о том, что предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитуя их, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В то же время в случае задержки платежей от дебиторов предприятие вынуждено брать кредиты для обеспечения своей хозяйственной деятельности, увеличивая собственную кредиторскую задолженность. Таким образом, активы в дебиторской задолженности отвлечены из оборота предприятия, что является фактором текущей неплатёжеспособности.

Зачастую в последнее время предприятие сталкивается с

недобросовестностью дебиторов и несет прямые убытки от невозврата денежных средств должниками. Соответственно списанные убытки увеличивают прочие расходы и уменьшают прибыль предприятия.

Предотвратить списание на прочие расходы убытков от непогашенной в срок дебиторской задолженности, которая имеет место на ИП Савченко М.А.», можно за счет правильного управления дебиторской задолженностью. Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие грамотно управлять дебиторской задолженностью:

- контроль состояния расчетов с покупателями по просроченной задолженности;
- ориентирование на большее число покупателей;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия;
- применение способа предоставления скидок при досрочной оплате.

Минипекарне необходимо усовершенствовать политику кредитования покупателей своей продукции. Инкассация дебиторской задолженности является основным источником денежных поступлений компании. Поэтому исключительное значение приобретает правильное проведение кредитной политики, т.е. отпуска товаров покупателям кондитерского цеха. Выработывая политику кредитования покупателей своей продукции, предприятие должно определиться по следующим ключевым вопросам.

1. Срок предоставления кредита.

Определяя договором максимально допустимый срок оплаты поставленной продукции, следует принимать во внимание как правовые аспекты заключения договоров поставки, так и экономические последствия того или иного варианта (в частности, учет влияния инфляции).

2. Стандарты кредитоспособности.

Заключая договор на поставку продукции и определяя в нем условия оплаты, предприятие может придерживаться установленных им критериев

финансовой устойчивости в отношении покупателей; в зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора, в том числе в отношении предоставляемой скидки, размера партии продукции, форм оплаты и другие, могут меняться.

3. Система создания резервов по сомнительным долгам.

При заключении договоров предприятие, естественно, рассчитывает на своевременное поступление платежей. Однако не исключены варианты появления просроченной дебиторской задолженности и полной неспособности покупателя рассчитаться по своим обязательствам. Поэтому существует практика создания резервов по сомнительным долгам, позволяющая, во-первых, формировать источники для покрытия убытков и, во-вторых, иметь более реальную характеристику: собственного финансового состояния. Данные о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности, должны подвергаться тщательному и регулярному анализу.

4. Система сбора платежей.

Этот раздел работы с дебиторами предполагает разработку:

- а) процедуры взаимодействия с ними в случае нарушения условий оплаты;
- б) критериальных значений показателей, свидетельствующих о существенности нарушений;
- в) системы наказания недобросовестных контрагентов.

5. Система предоставляемых скидок.

В предыдущем пункте делался акцент на репрессивные методы работы с недобросовестными дебиторами; гораздо больший эффект имеют методы поощрения, к которым в данном случае относится предоставление покупателям опциона на получение скидки с отпускной цены. Предоставление скидки выгодно как покупателю, так и продавцу. Первый имеет прямую выгоду от снижения затрат на покупку товаров, второй получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую

задолженность, которая, как и производственные запасы, представляет собой иммобилизацию денежных средств;

Руководство компании может варьировать любым параметром в данной схеме, однако наиболее существенным является величина скидки. Она может устанавливаться различными способами, в том числе и с использованием некоторых формализованных алгоритмов, учитывающих влияние инфляции и сокращение расходов на поддержание источников финансирования дебиторской задолженности.

6. Контроль и анализ состояния дебиторской задолженности

Этот раздел работы включает в себя несколько этапов:

- этап 1 - задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке;

- этап 2 - из оставшихся документов делается контрольная выборка.

- этап 3 - проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах;

- этап 4 - оценивается существенность выявленных ошибок, при этом могут использоваться различные критерии.

Еще одним мероприятием для улучшения своевременного возврата средств на предприятие для ИП Савченко М.А. видится проведение операции факторинга в отношении сомнительной дебиторской задолженности, которая составляет на предприятии порядка 5% от общей ее суммы. Факторинг - прямая продажа дебиторской задолженности банку или финансовой компании, при этом покупатель берёт на себя все кредитные риски и риски по востребованию денежных средств. Стоимость соглашения факторинга включает комиссионные покупателя дебиторской задолженности по определению кредитоспособности, процент на непоплаченный остаток авансовых денежных средств и скидки с номинальной суммы дебиторской задолженности. На сегодняшний день в Кемеровской области услугу факторинга предлагает множество банков.

В результате заключения договора факторинга, ИП Савченко М.А. снизит стоимость дебиторской задолженности, а полученные денежные средства может пустить на погашение кредиторской задолженности и развитие предприятия.

Общий результат от всех предложенных выше рекомендаций представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ИП Савченко М.А.

Направление	Результат
1. Расширение ассортимента печенья, конкурентоспособного на рынке	1) ↑ объемов выпуска продукции 2) расширение рынков сбыта; 3) ↑ выручки от продаж;
2. Активизация рекламной деятельности	4) ↓ себестоимости продукции; 5) ↑ прибыли от продаж; 6) ↑ рентабельности продукции.
3. Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью: <ul style="list-style-type: none"> • контроль состояния расчетов с покупателями по просроченной задолженности; • ориентирование на большее число покупателей; • контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности; • предоставления скидок при досрочной оплате; • факторинг. 	1) предотвращение списания на прочие расходы убытков от непогашенной в срок дебиторской задолженности; 2) ускорение оборачиваемости денежных средств; 3) ↑ выручки от продаж; 4) ↓ кредиторской задолженности.

Данные рекомендации и совокупный результат от их внедрения в ИП Савченко М.А. позволят улучшить финансовые результаты деятельности минипекарни в ближайшей перспективе.

Таблица 3.2 - Структура прибыли на ИП Савченко М.А.

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение						Уровень в % к выручке			Отклонение уровня (+,-)		
				абсолютное (+,-)			относительное (%)			2012 год	2013 год	2014 год	2013 - 2012	2014 - 2013	2014 - 2012
				2013 - 2012	2014 - 2013	2014 - 2012	<u>2013</u> 2012	<u>2014</u> 2013	<u>2014</u> 2012						
1. Выручка от продаж	15592	17280	12271	1688	-5009	-3321	110,8	71,0	78,7	100	100	100	-	-	-
2. Себестоимость продаж	15510	15877	11948	367	-3929	-3562	102,4	75,3	77,0	99,5	91,9	97,4	-7,6	5,5	-2,1
3. Прибыль от продаж	82	1403	323	1321	-1080	241	1711,0	23,0	393,9	0,5	8,1	2,6	7,6	-5,5	2,1

4. Прочие доходы	66	1115	320	1049	-795	254	1689,4	28,7	484,8	0,4	6,4	2,6	6	-3,8	2,2
5. Прочие расходы	75	2499	421	2424	-2078	346	3332,0	16,8	561,3	0,5	14,5	3,4	14	-11,1	2,9
6. Прибыль до н/обложения	73	19	222	-54	203	149	26,0	1168,4	304,1	0,5	0,1	1,8	-0,4	1,7	1,3
7. Налог на прибыль и иные платежи	-	-	123	-	123	123	-	-	-	-	-	1,0	-	1,0	1,0
8. Чистая прибыль	73	19	99	-54	80	26	26,0	521,1	135,6	0,5	0,2	0,8	-0,3	0,6	0,3

2014 год

2012 год

2013 год

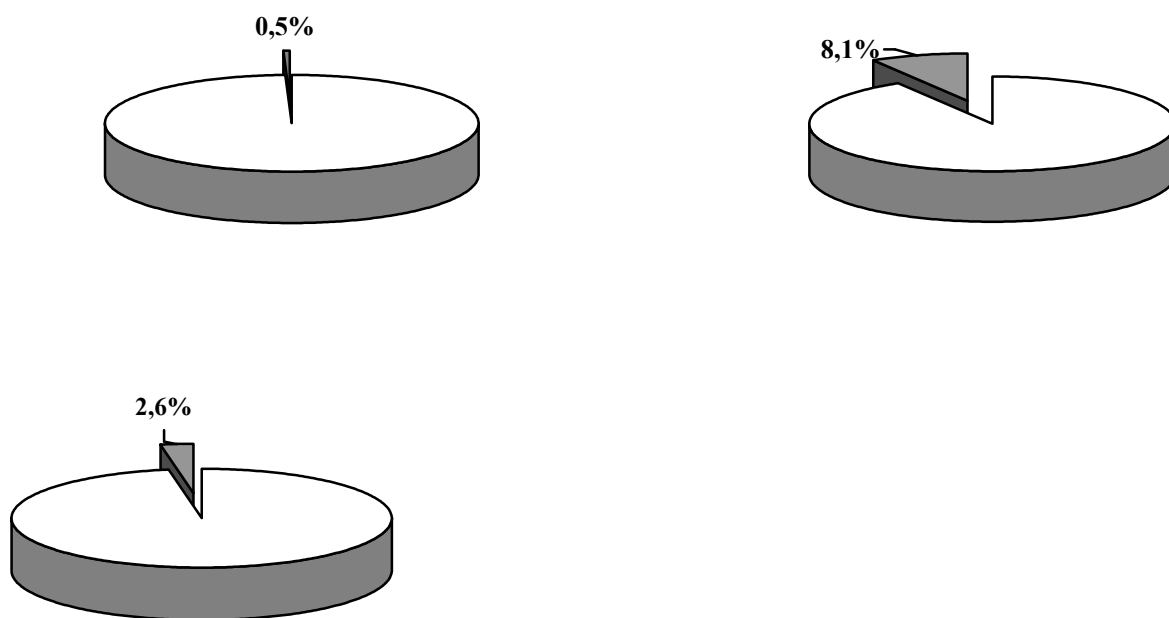


Рисунок 3.1 - Уровень прибыли от продаж в выручке

Таблица 3.5 - Динамика и состав себестоимости продукции ИП Савченко

М.А.

Наименование статьи затрат	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение						Удельный вес к итогу, %			Отклонение по удельному весу		
				абсолютное (+,-)			относительное (%)			2012 год	2013 год	2014 год	2013 - 2012	2014 - 2013	2014 - 2012
				2013 - 2012	2014 - 2013	2014 - 2012	2013 2012	2014 2013	2014 2012						
1. Сырье и материалы	10702	9971	7360	-731	-2611	-3342	93,2	73,8	68,8	69,0	62,8	61,6	-6,2	-1,2	-7,4
2. Топливо	388	365	251	-23	-114	-137	94,1	68,8	64,7	2,5	2,3	2,1	-0,2	-0,2	-0,4

3. Энергия	171	175	131	4	-44	-40	102,3	74,9	76,6	1,1	1,1	1,1	0	0	0
4. Затраты на оплату труда	3645	3493	2879	-152	-614	-766	95,8	82,4	79,0	23,5	22,0	24,1	-1,5	2,1	0,6
5. Отчисления на социальные нужды	481	794	550	313	-244	69	165,1	69,3	114,3	3,1	5,0	4,6	1,9	-0,4	1,5
6. Проценты по кредитам	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Арендная плата	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Амортизация основных средств	46	48	24	2	-24	-22	104,3	50,0	52,2	0,3	0,3	0,2	-	-0,1	-0,1
9. Налоги, включаемые в себестоимость	77	79	36	2	-43	-41	102,6	45,6	46,8	0,5	0,5	0,3	-	-0,2	-0,2
10. Прочие затраты	-	952	717	952	-235	717	-	75,3	-	-	6,0	6,0	6,0	-	6,0
Себестоимость	15510	15877	11948	367	-3929	-3562	102,4	75,3	77,0	100	100	100	-	-	-

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прежде чем начать производство продукции, предприятие определяет какую прибыль и какой доход оно сможет получить. Отсюда прибыль является основной целью предпринимательской деятельности, ее конечным финансовым результатом. В данной работе проведён детальный анализ финансовых результатов деятельности ИП Савченко М.А.- минипекарни в г. Мыски - и предложены пути их улучшения.

В первой главе работы рассмотрена экономическая сущность прибыли и рентабельности предприятия, показана их роль и значение в настоящих условиях хозяйствования, перечислены цели и задачи анализа, приведена методика анализа и теоретическое обоснование направлений улучшения финансовых результатов деятельности современных предприятий.

Во второй части работы дана организационно-экономическая характеристика ИП Савченко М.А., а также проведен анализ основных технико-экономических показателей его производственно-хозяйственной деятельности за период с 2012 по 2014 годы. Анализ показал, что деятельность минипекарни подвержена сегодня повышенному предпринимательскому и финансовому риску, так как осуществляется в условиях увеличения на рынке аналогичной продукции других производителей, удорожание сырья, упаковки и цен на энергоносители, снижения объема продаж оптовыми базами. Мерами снижения данных рисков должны стать разработка активной маркетинговой политики, гибкая система скидок и производство конкурентоспособных и популярных на рынке кондитерских изделий.

В аналитической части работы проведен детальный анализ финансовых результатов деятельности ИП Савченко М.А. за период с 2012 по 2014 годы. Анализ свидетельствует о том, что наиболее успешной деятельность минипекарни была в 2014 году, что характеризует величина налогооблагаемой прибыли. Кондитерские цеха ИП Савченко М.А. во все годы анализируемого периода имеют чистую прибыль, причем ее величина имеет тенденцию роста.

Однако уровень показателей прибыли в выручке от реализации продукции за весь анализируемый период незначительный, что с отрицательной стороны характеризует деятельность предприятия. Кроме этого высокий уровень себестоимости продукции и увеличение прочих расходов на предприятии является отрицательным моментом в его деятельности, значительно уменьшающем величину налогооблагаемой прибыли.

В общей прибыли предприятия за период наибольший удельный вес занимает прибыль от продажи продукции, поэтому оценке данного показателя в выпускной квалификационной работе было уделено большое внимание. На величину прибыли от продаж ИП Савченко М.А. в течение анализируемого периода оказывали влияние разные факторы. Положительное на нее влияло увеличение цены на продукцию и снижение удельного веса себестоимости продукции в выручке от продаж. Однако сокращение количества выпущенной продукции в натуральном выражении за анализируемый период привело к сокращению суммы прибыли от продаж. Отрицательное влияние на величину чистой прибыли в ИП Савченко М.А. в течение анализируемого периода было установлено по таким показателям как снижение прибыли от продаж и увеличение расходов от прочих видов деятельности. Последние растут на предприятии из-за убытков от списания дебиторской задолженности.

По итогам проведенного анализа были сформулированы основные направления по улучшению финансовых результатов деятельности ИП Савченко М.А. на ближайшую перспективу - это снижение издержек и улучшение качества продукции, сохранение и увеличение объемов производства продукции, разработка и внедрение новых видов продукции, сохранение финансовой устойчивости и конкурентоспособности и эффективное управление имеющимися ресурсами. В работе разработаны рекомендации по увеличению прибыли на ИП Савченко М.А., которые направлены на увеличение выручки от продаж, сокращение себестоимости продукции и оптимизацию финансовых результатов от прочей деятельности предприятия.

В ИП Савченко М.А. предлагается разнообразить ассортимент печенья за счет внедрения в рецептуры различных начинок, производства печенья специализированного для детского и профилактического питания. В настоящее время все чаще покупатели предпочитают приобретать специализированное печенье для детского и профилактического питания. Организации производства специализированного печенья позволит кондитерскому цеху в целом нарастить объемы выпуска продукции.

Увеличения объемов выпуска кондитерских изделий ИП Савченко М.А. может добиться путем активизации рекламной деятельности. Необходимо активизировать деятельность по продвижению товара, включающую рекламную кампанию и пропаганду, по улучшению способов доставки продукции и созданию имиджа предприятия.

Предотвратить списание на прочие расходы убытков от непогашенной в срок дебиторской задолженности ИП Савченко М.А. предлагается за счет улучшения организации работы с дебиторами. Предприятие должно выработать единую политику кредитования покупателей своей продукции, где будут прописаны такие важные критерии, как срок предоставления кредита, стандарты кредитоспособности, система создания резервов по сомнительным долгам, система сбора платежей, система предоставляемых скидок, контроль за состоянием дебиторской задолженности. А с целью снижения суммы сомнительной дебиторской задолженности и, следовательно, вероятности списания ее как убытки на прочие расходы ИП Савченко М.А. предлагается использовать в своей практике периодическое проведение операции факторинга.

По нашим прогнозам, разработанные в работе рекомендации позволят улучшить финансовые показатели деятельности ИП Савченко М.А. в ближайшей перспективе. В сложившихся рыночных условиях хозяйствования ИП Савченко М.А. будет располагать значительно большим (чем в 2014 году) объемом прибыли, который позволит ей не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своей продукции, но и обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая (в редакции Федеральных законов 09.07.99 № 154-ФЗ, от 02.01.2000 № 13-ФЗ). - Москва: Финансы и статистика, 2013.

2 Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая (в редакции Федеральных законов 09.07.99 № 154-ФЗ, от 02.01.2000 № 13-ФЗ). - М.: Финансы и статистика, 2013.

3 Российские стандарты (положения) по бухгалтерскому учету (ПБУ1-19). - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2012. - 246 с.

4 Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. - Москва: Дело и Сервис, 2013. - 256 с.

5 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для Вузов / П.П. Табурчак [и др.]. - Ростов н / Д: Феникс, 2012. – 352 с.

6 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для Вузов / Е.В. Кучерова [и др.]. - Кемерово, 2007 - 76 с.

7 Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник для Вузов / Л.А. Богдановская [и др.]. - Минск: Высшая школа, 2013. - 363 с.

8 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник для Вузов / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - 4-е изд., доп. и перераб. - Москва: Финансы и статистика, 2014. - 416 с.

9 Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: учебник для Вузов / И.А. Бланк. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2011. - 592 с.

10 Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник для Вузов / И.А. Бланк. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2012. - 752 с.

11 Бороненкова, С.А. Управленческий анализ: учебное пособие для Вузов / С.А. Бороненкова. - Москва: Финансы и статистика, 2012. - 384 с.

12 Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие для Вузов / В.В. Бочаров. - Санкт-Петербург: Питер, 2011. - 240 с.

13 Гинзбург, А. И. Экономический анализ: учебник для Вузов / А.И. Гинзбург. - Москва: Финансы и статистика, 2014. - 327 с.

14 Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности: учебное пособие для Вузов / Л.В. Донцова, Н.Н. Никифорова. - Москва: Издательство «Дело и Сервис», 2014. - 304 с.

15 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебное пособие для Вузов / О.В. Ефимова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Бухгалтерский учет, 2014. - 528 с.

16 Зотов, В.П. Комплексный экономический анализ: учебное пособие для Вузов / В.П. Зотов. - Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004. - 257 с.

17 Ильенкова, Н.Д. Анализ взаимосвязи спроса на продукцию и финансовых результатов деятельности предприятия: учебное пособие для Вузов / Н.Д. Ильенкова. - Москва: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2013. - 47 с.

18 Косован, А.П. Повышение устойчивости хлебопекарных предприятий России / А.П. Косован // Хлебопечение России. - 2012.- №6 - С. 4-6.

19 Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учебное пособие для Вузов / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. - Москва: Финансы и статистика, 2013. - 720 с.

20 Малич, В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: учебное пособие для Вузов / В.А. Малич. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. - 186 с.

21 Мельник, М. В. Экономический анализ в аудите: учебное пособие для Вузов / М. В. Мельник, В. Г. Коденко.- Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 .- 544 с.

22 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для Вузов / Г.В. Савицкая. - 6-е издание, перераб и доп. - Минск.: Новое знание, 2011. - 704 с.

23 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебник для Вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 479 с.

24 Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: учебник для Вузов / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - Москва: Инфра - М, 2014. - 343 с.

25 Каталог ИП [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.list-ip.org/>

26 Сведения о государственной регистрации юридических лиц, индивидуаль-ных предпринимателей, крестьянских (фермерских хозяйств) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://egrul.nalog.ru/>

27 Федеральная служба государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kemerovostat.gks.ru/>

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

**ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИПЕКАРНИ ИП САВЧЕНКО М.А.**

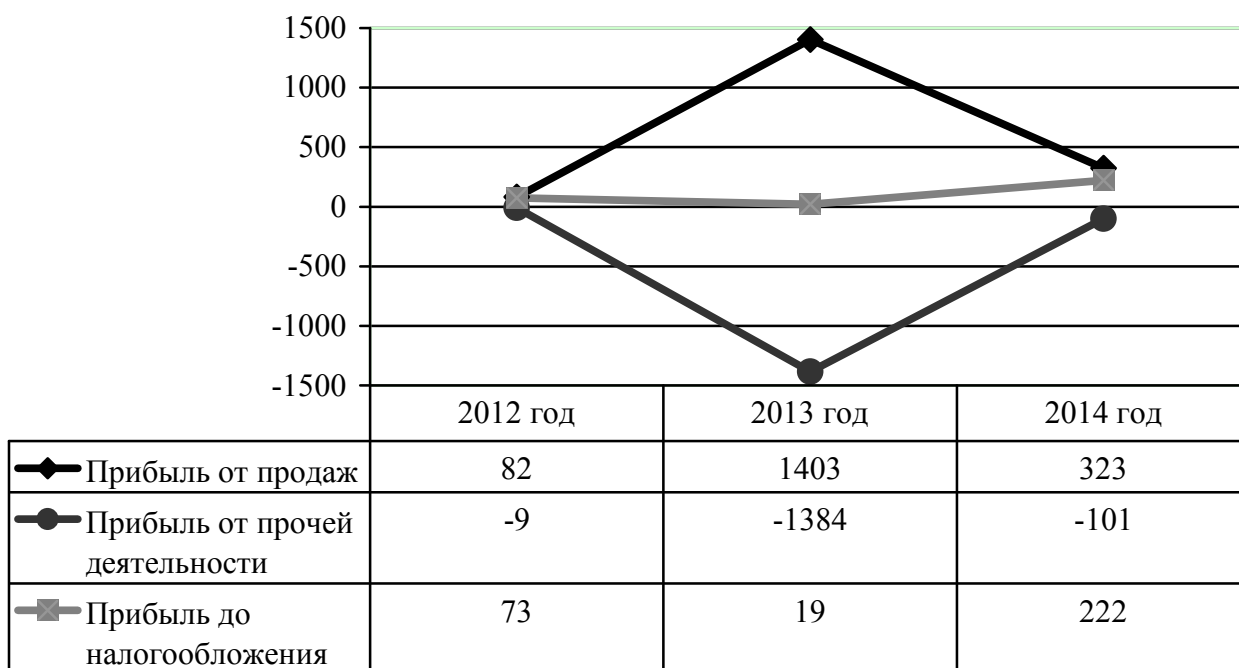


Рисунок Б.1 – Динамика показателей прибыли, тыс. руб.

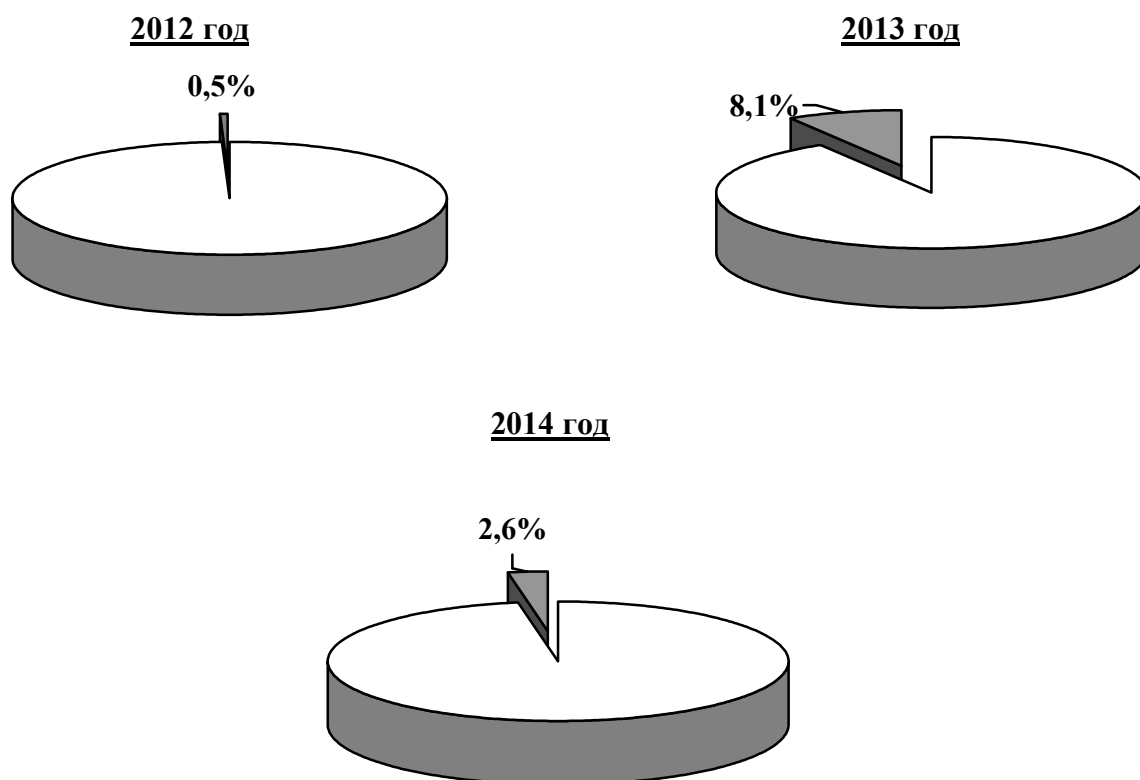


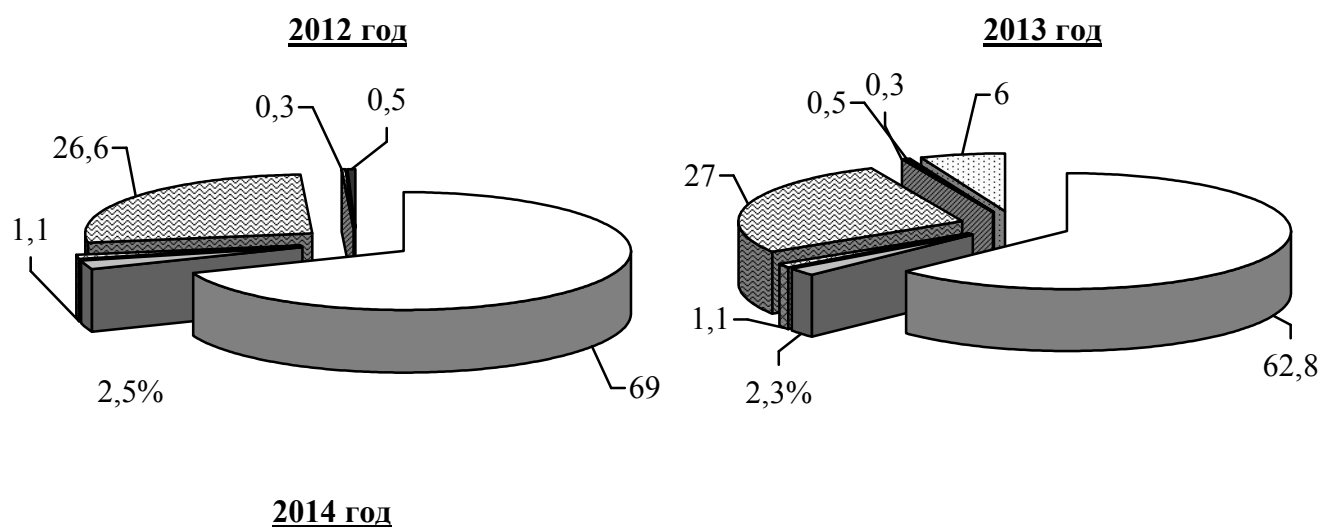
Рисунок Б.2 - Уровень прибыли от продаж в выручке

Таблица Б.1 - Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж (тыс. руб.)

Показатели-факторы	Период с 2012 по 2013 годы	Период с 2013 по 2014 годы	Период с 2012 по 2014 годы
4. Количество продукции	3,3	-476,2	-25,4
5. Изменение цен на продукцию	5,5	69,5	7,9
3. Себестоимость продукции	1312	-673,3	258,4
Изменение прибыли от продаж	1321	-1080	241

Таблица Б.2 - Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль (тыс. руб.)

Показатели-факторы	Период с 2012 по 2013 годы	Период с 2013 по 2014 годы	Период с 2012 по 2014 годы
1. Прибыль от продаж	1321	-1080	241
2. Прочие доходы	1049	-795	254
6. Прочие расходы	-2424	2078	-346
4. Налог на прибыль	-	-123	-123
Изменение чистой прибыли	-54	80	26



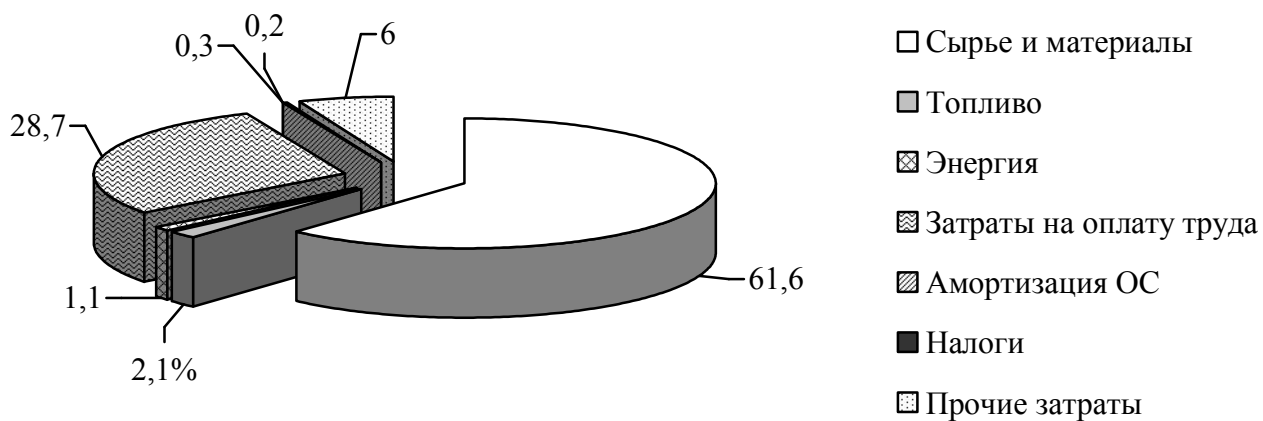


Рисунок Б.3 - Структура себестоимости продукции (%)

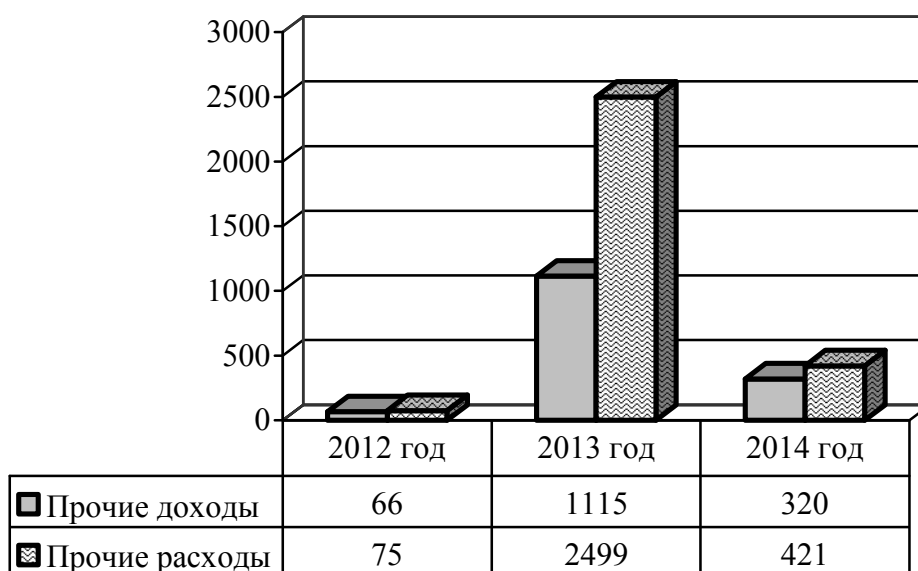


Рисунок Б.4 - Динамика прочих доходов и расходов предприятия, тыс. руб.

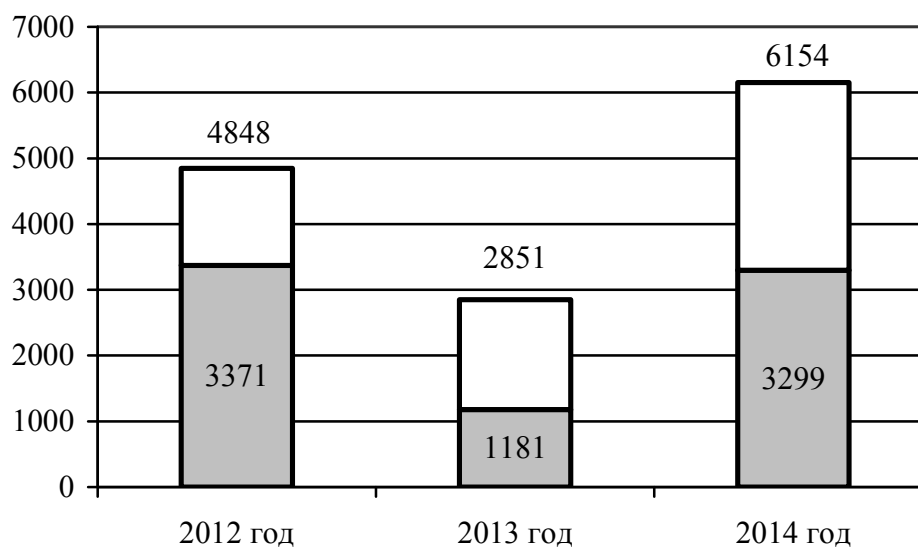


Рисунок Б.5 - Уровень дебиторской задолженности в оборотных активах (тыс. руб.)

Таблица Б.3 - Показатели рентабельности (%)

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Отклонение (+, -)		
				2013 от 2012	2014 от 2013	2014 от 2012
Рентабельность продукции	0,53	8,84	2,70	8,31	-6,14	2,17
Рентабельность продаж	0,52	8,12	2,63	7,6	-5,49	2,11
Рентабельность капитала	0,88	0,31	1,06	-0,57	0,75	0,18

ПРИЛОЖЕНИЕ В (обязательное)

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИПЕКАРНИ ИП САВЧЕНКО М.А.

Направления улучшения финансовых результатов деятельности:

- снижение себестоимости и улучшение качества продукции;
- увеличение объемов производства за счет заключения договоров с новыми покупателями;
- внедрение новых видов продукции, конкурентоспособной и популярной на рынке;
- эффективное управление имеющимися ресурсами;
- активная маркетинговая политика;
- гибкая система скидок;
- усиление контроля за дебиторской задолженностью и соблюдением покупателями сроков по оплате за продукцию.

Рисунок В.1 - Направления увеличения прибыли предприятия

Таблица В.1 - Предполагаемый результат от разработанных рекомендаций

Рекомендации	Результат
1. Расширение ассортимента печенья, конкурентоспособного на рынке	1) ↑ объемов выпуска продукции 2) расширение рынков сбыта; 3) ↑ выручки от продаж;
2. Активизация рекламной деятельности	4) ↓ себестоимости продукции; 5) ↑ прибыли от продаж; 6) ↑ рентабельности продукции.

3. Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью:

- контроль состояния расчетов с покупателями по просроченной задолженности;
- ориентирование на большее число покупателей;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- предоставления скидок при досрочной оплате;
- факторинг.

- 1) предотвращение списания на прочие расходы убытков от непогашенной в срок дебиторской задолженности;
- 2) ускорение оборачиваемости денежных средств;
- 3) ↑ выручки от продаж;
- 4) ↓ кредиторской задолженности.